

Introductie propositieontwikkeling

17 september 2013



Heeft u nog vragen of behoefte aan een nadere toelichting op dit document? Neem dan contact op met Isolde Schram van VODW (ischram@vodw.com; 033 432 64 37). Dit document is tot stand gekomen in opdracht van de CliniClowns. De inhoud van dit document mag niet voor andere doeleinden worden gebruikt, hergebruikt of buiten de organisatie van de CliniClowns worden verspreid zonder toestemming van VODW.





Welkom

➤ Wat is een propositie?

Definitie propositie

Een propositie is een concreet, relevant en onderscheidend aanbod voor je kerndoelgroep.

Hierin staat het centrale inzicht, de belofte aan je doelgroep en de bewijsvoering beschreven.

Het is de basis voor het ontwikkelen van een business concept.



Facts

+



Creativity

=



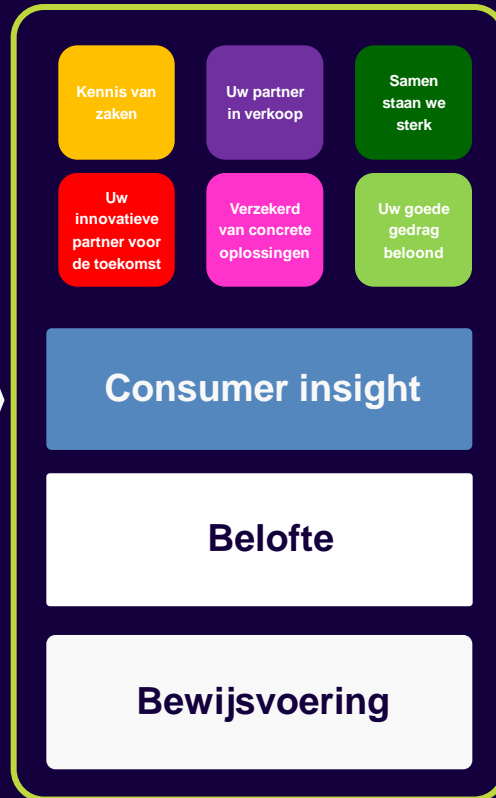
Innovation

➤ Van insights naar propositie naar concept

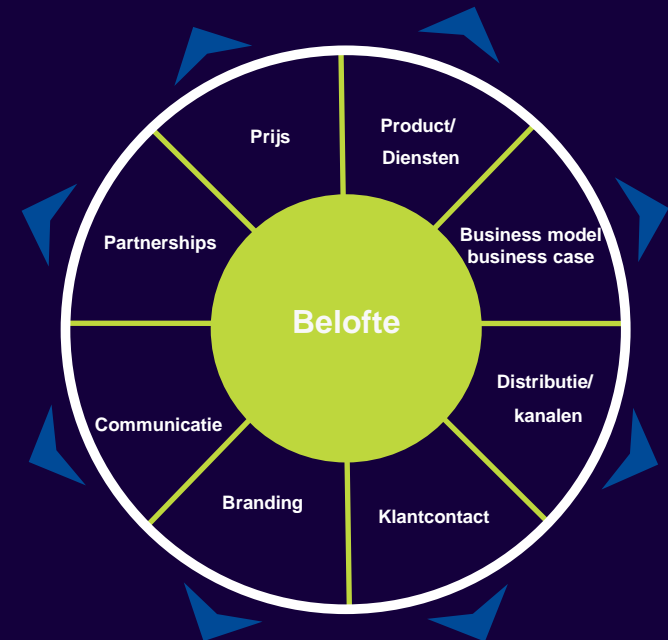
Insights



Propositieplatforms en uitwerking propositie



Conceptontwikkeling



➤ Werken met insights

➤ Wat **versta jij** onder een insight?

➤ Op welke manier **pas** je op dit moment **insights toe**?

➤ Insights vanuit verschillende invalshoeken

Consumer
Insights



Industry
Insights



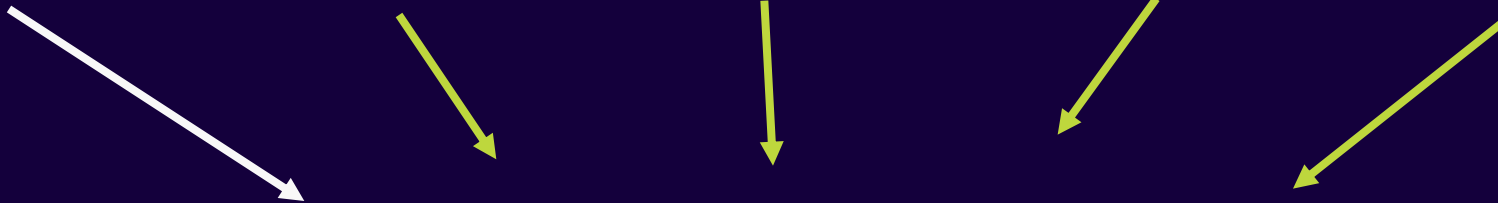
Trend insights



Traditional insights



Creative insights



Insights

➤ Wat is een consumer insight?

Met een echte insight creëer je een emotionele
'**wow**, je begrijpt mij echt'
reactie bij de doelgroep.



Een consumer insight is een nieuw, **uniek**
inzicht in belangrijke (latente rationale en
emotionele onvervulde) **klantbehoeften** dat
de basis vormt voor (langdurig)
concurrentievoordeel.



Maar: innovaties op basis van consumer
insights zijn vaak eigenlijk **zo**
vanzelfsprekend dat je achteraf niet kunt
begrijpen dat niemand er eerder aan had
gedacht!



➤ Focus op jouw specifieke doelgroep



➤ Voorbeelden insights

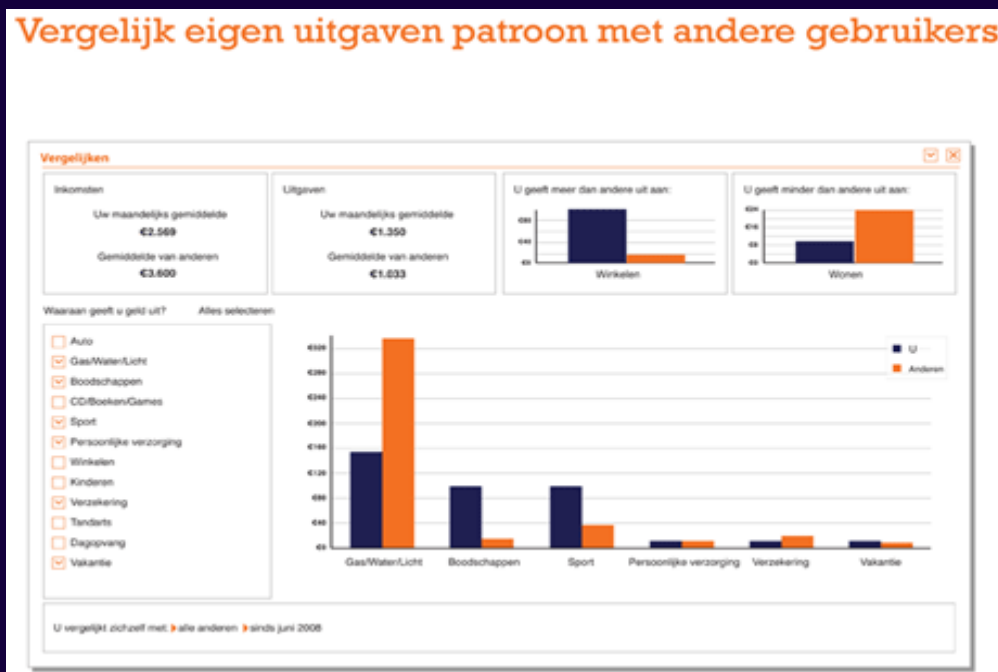
"Alleen perfecte vrouwen zijn mooi."

"Ik wil er graag goed uitzien en goed voor mezelf zorgen, maar al die super dunne, mooie modellen maken me onzeker".



➤ Voorbeelden insights

"Ik vind het belangrijk grip te houden op mijn inkomsten en uitgaven. Ook ben ik best wel nieuwsgierig naar wat anderen uitgeven."



➤ Voorbeelden insights

"When I do go out running in the rain I feel like I am conquering myself and the world"



➤ Wat is de echte consumentenbehoefte?

Echte behoefte



Boormachine



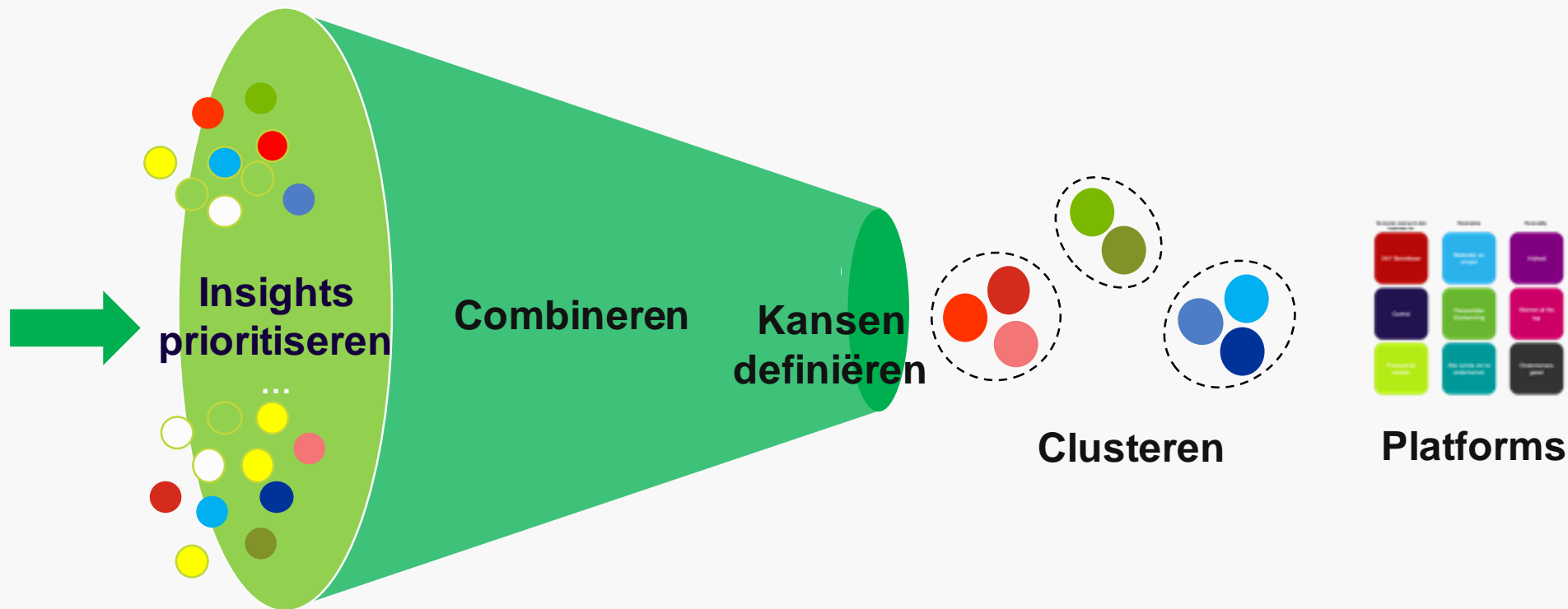
Gat in de muur



Schilderij ophangen

➤ Propositieplatforms eerste oplossingsrichtingen

Propositieplatforms geven een eerste oplossingsrichting aan



➤ Destilleer uit de clusters thema's

**Kennis van
zaken**

**Uw partner
in verkoop**

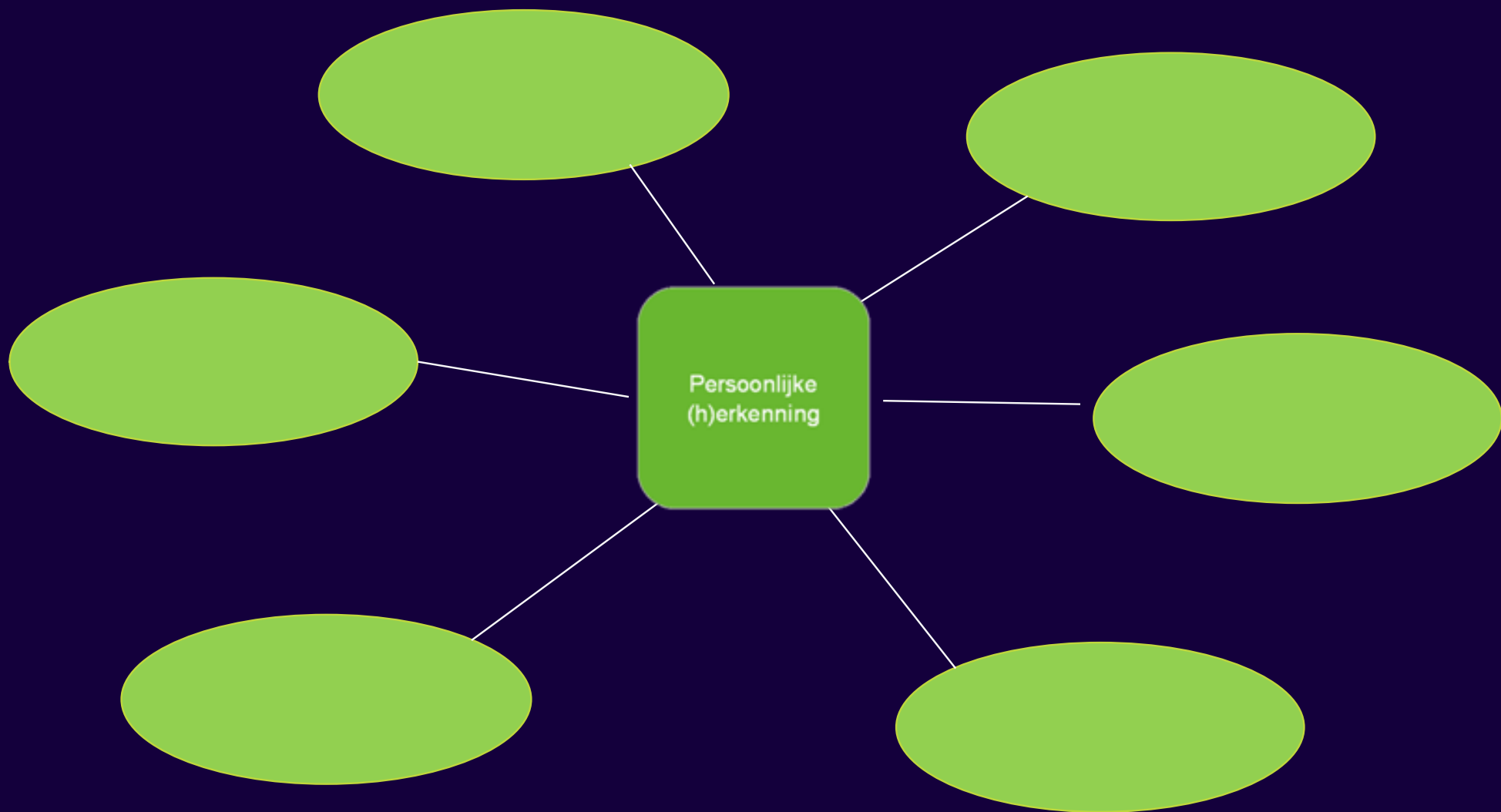
**Samen
staan we
sterk**

**Uw
innovatieve
partner voor
de toekomst**

**Verzekerd
van concrete
oplossingen**

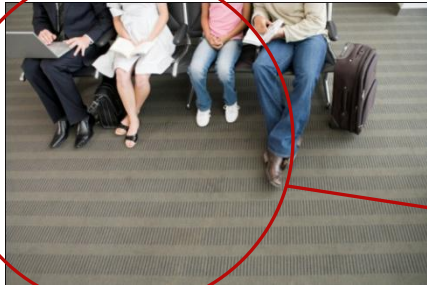
**Uw goede
gedrag
beloond**

➤ Werk de associaties bij dit thema in een platform uit



24/7 Bereikbaar: the business must go on!

Altijd online



Overall bereikbaar,
ook internationaal.
In Europa bellen
tegen NL tarief

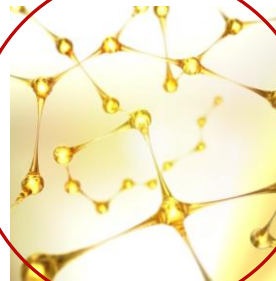
Bij pech direct een
reserve mobieltje



Altijd opnemen; drie telefoons met
hetzelfde nummer



Een betrouwbaar
netwerk



Telefoniste/
secretaresse service

24/7 Bereikbaar
The business
must go on!

Makkelijk en simpel: voor iedereen begrijpelijk

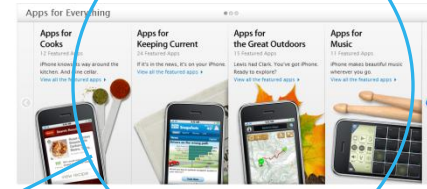
Begrijpelijke taal



Bepoort aantal
producten

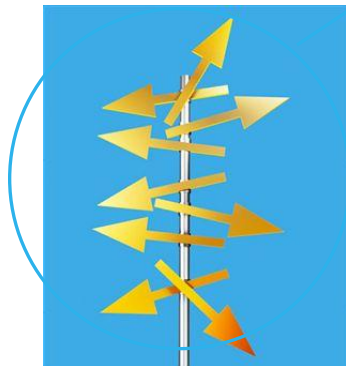
Ben zuinig 50 minuten en/of 50 sms'jes €-0,99 - € 2,99	Ben soms 100 minuten en/of 100 sms'jes €-5,99 - € 4,99	Ben regel 250 minuten en/of 250 sms'jes €-9,99 - € 6,99	Ben vaak 500 minuten en/of 500 sms'jes €-19,99 - € 15,99
--	--	---	--

Duidelijke
toelichting bij
nieuwe
ontwikkelingen

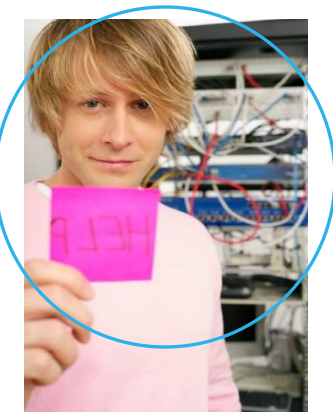
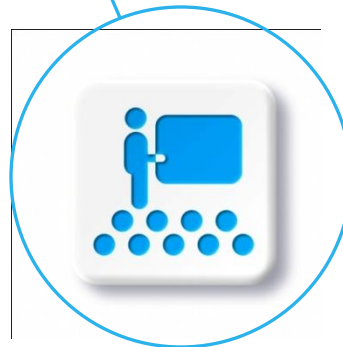


**Makkelijk en
simpel**
Voor iedereen
begrijpelijk

Simpele tools om het
keuzeproces te ondersteunen



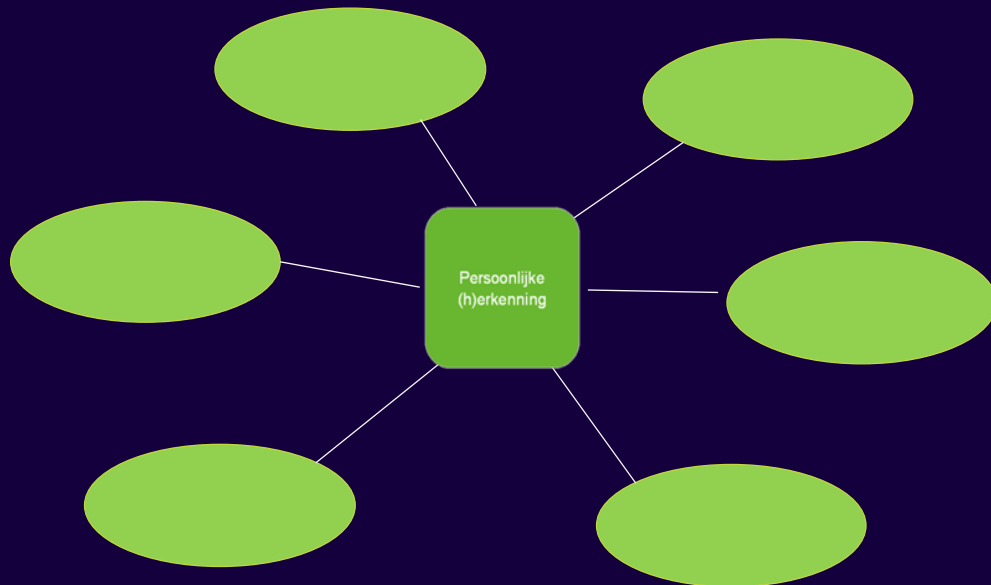
Overzichtelijk en duidelijk



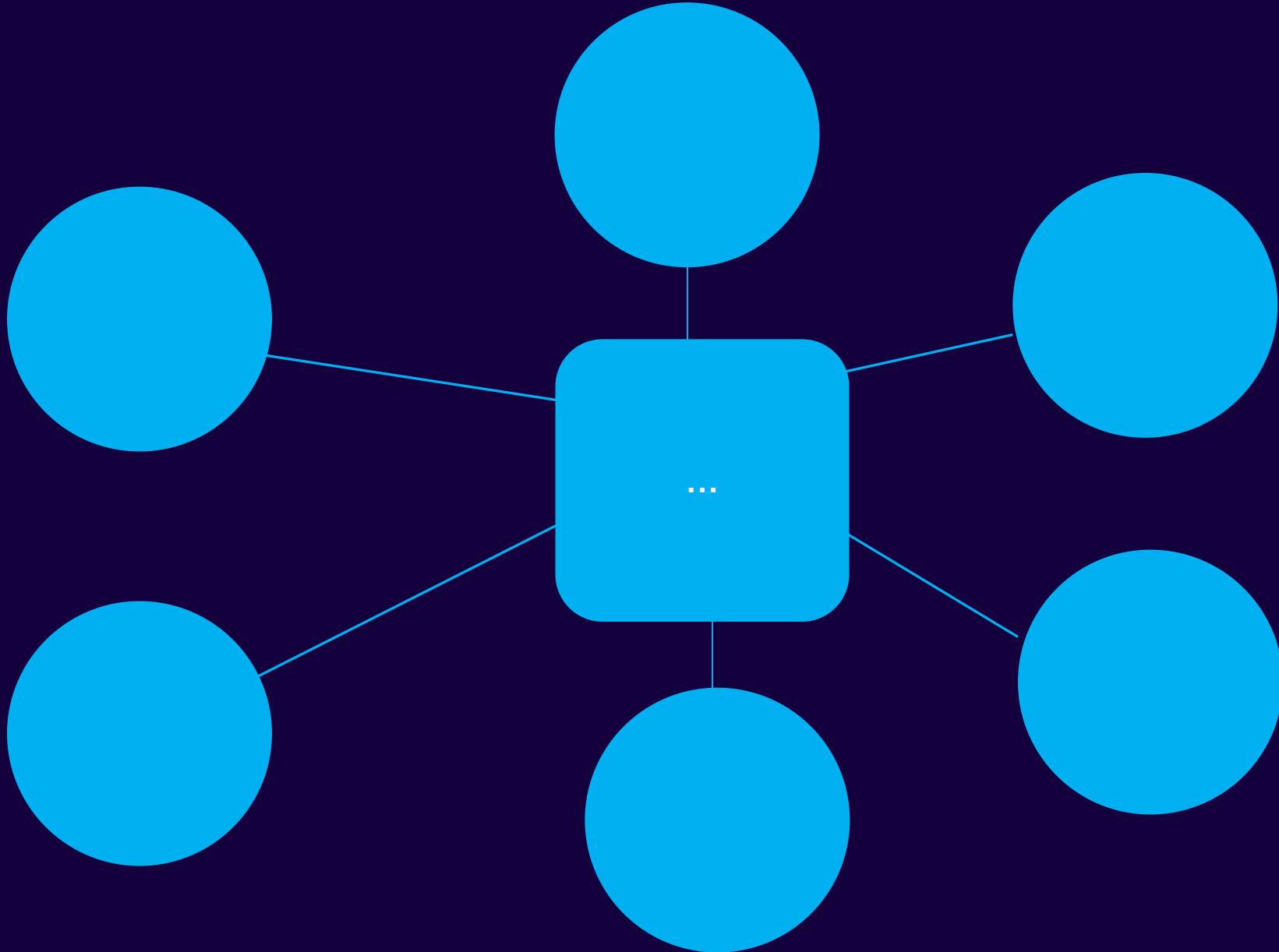
Directe technische
ondersteuning

➤ Aan de slag

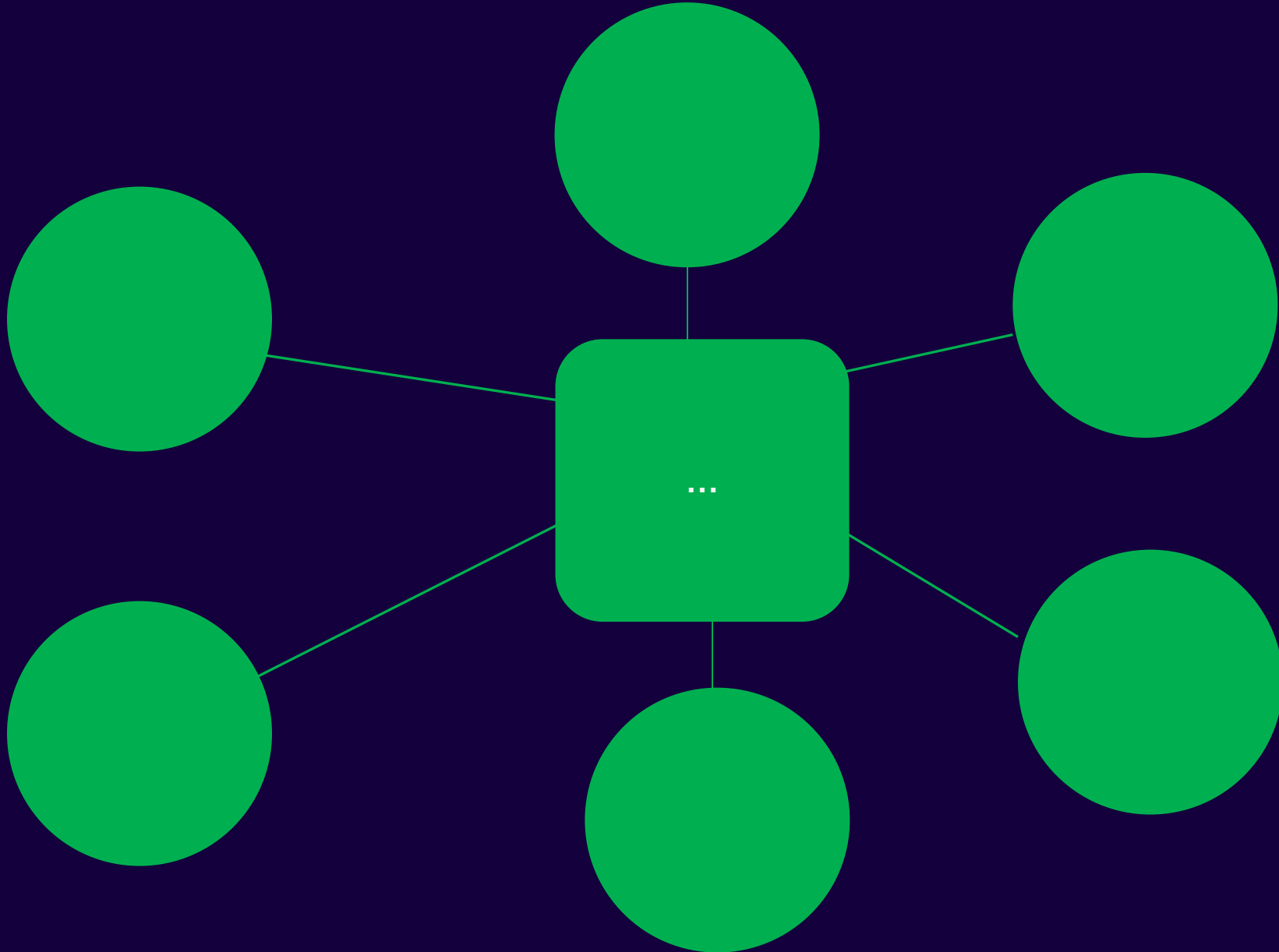
1. Elke groep gaat vandaag aan de slag met de ontwikkeling van een aantal mogelijke propositieplatforms (maximaal drie) voor Cliniclowns en volwassenen.
2. Zorg ervoor dat de platforms geen overlap met elkaar vertonen dus probeer extremen op te zoeken.



➤ Format: propositieplatform



➤ Format: propositieplatform



➤ Selectie platforms aan de hand van een zestal criteria

Criteria Score 1-5 (1=laag, 5=hoog)	Propositie 1	Propositie 2	Propositie 3
Aansluiting bij de klantbehoeften (relevant voor de doelgroep)			
Duurzaam onderscheidend in de markt			
Marktpotentieel			
Aansluiting bij het merk			
Haalbaarheid			
Duidelijk, helder, makkelijk te begrijpen			
Would you put your own money behind it?			
Totaal			

> Van insight naar belofte

Ingrediënten

Consumer insight
Begrijp jij je klant?

Belofte

Wat is de belofte en voordeel voor de klant?

Bewijsvoering

Waarom zou jouw klant jou geloven?

In klanttaal

"Laat me zien dat je mij en mijn behoeften echt begrijpt en dat je weet wat er in mijn hoofd omgaat."

"Oké, nu heb je mijn aandacht.... Leg me maar eens uit wie je bent en wat je doet en waarom jij beter in mijn behoeften kunt voorzien dan iemand anders."

"Is het nou wel zo."

➤ Format: van insight naar belofte

Customer insight

...

Belofte

...

Bewijsvoering

...



DANK JULLIE WEL!