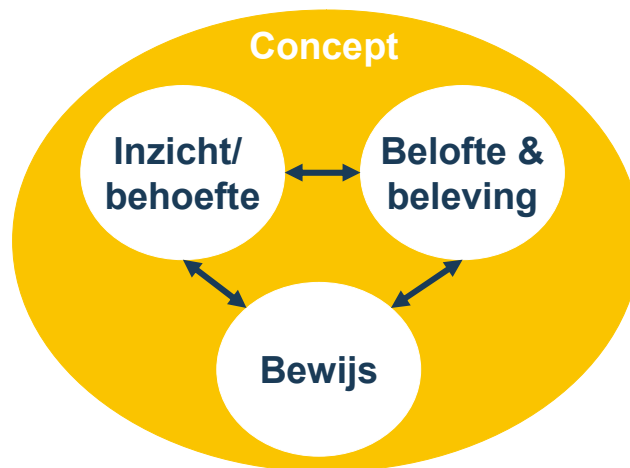


Customeyes Marketing Academy

Concepten bouwen



Het bouwen van een concept



Een concept richt zich op één aansprekend idee voortkomend uit een behoefte/ wens. Inzichten geven richting aan de geformuleerde belofte (functioneel & emotioneel). De belofte is 'single minded' en maakt het concept uniek. De bewijsvoering overtuigt.

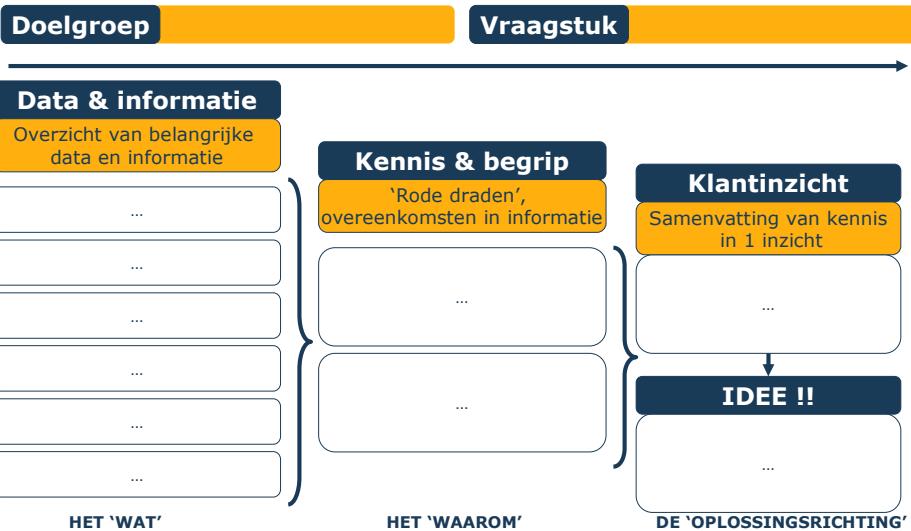


Methodiek 'bouwen van winnende concepten'

1. Voor welke doelgroep is het concept bedoeld?
2. Wat is het inzicht? Waar speelt het concept op in (klantwens, ergernis)?
3. Wat is de belofte vanuit de eigen organisatie? Welke onderscheidende oplossing biedt de organisatie aan (functioneel, emotioneel)?
4. Wat is de bewijsvoering vanuit de organisatie (en hoe kan de belofte hard gemaakt worden? Is het geloofwaardig)?
5. Wat zijn de eventuele randvoorwaarden? Waaraan moet minimaal worden voldaan, wil dit concept kans van slagen hebben?
6. Welke aanvullende informatie is eventueel nodig



De aanpak: van informatie naar oplossing



Op zoek naar inzichten



Prodent's Inzicht:

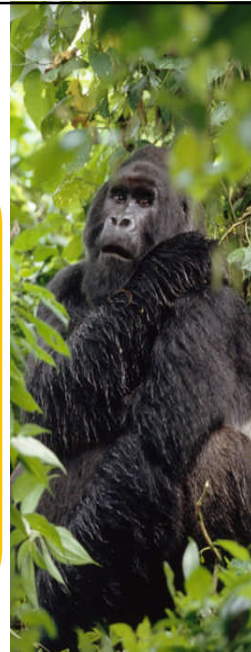
'Ik poets mijn tanden meerdere malen per dag. Altijd met dezelfde tandpasta.'

Gek eigenlijk, want overdag wil ik een frisse adem, terwijl ik 's nachts mijn tanden extra wil reinigen en verzorgen.'



Tips voor het schrijven van een inzicht

- Beperk je tot 1 duidelijke zin
- Wees eenduidig (1 gedachte)
- Gebruik de taal van de klant; die zou dit moeten kunnen zeggen
- Ik-boodschap: probeer de zin te starten met "Ik..."
- Gebruik geen vakjargon
- Verwoord de functionele of emotionele factoren die leiden tot het beoogde gedrag
- Gebruik werkwoorden zoals "willen", "nodig hebben", "streven", "houden van", "geloven", "belangrijk vinden", etc.



Namen:

Werkblad 1

Wat is de naam van het concept?:

1. Voor welke doelgroep(en) is het concept bedoeld?

2. Wat is het inzicht?/ Waar speelt het concept op in (klantwens, ergernis)?

Namen:

Werkblad 2

3. Wat is de belofte vanuit de organisatie?/ Welke (onderscheidende) oplossing biedt u aan (functioneel, emotioneel)?

4. Wat is de bewijsvoering vanuit de organisatie (en hoe kan de belofte hard gemaakt worden)? Is het geloofwaardig?

Namen:

Werkblad 3

5. Wat zijn eventuele randvoorwaarden? Waaraan moet minimaal worden voldaan, wil dit concept kans van slagen hebben?

6. Welke aanvullende informatie is eventueel nodig?

www.customeyes.nl
klantendesk@customeyes.nl

Noorddammerlaan 24
1185 ZA Amstelveen
020-88 95 720

