

# In dialoog met ...

- Hoe belangrijk is de prijs?
- Levert iets weggeven wat op?
- Werkt reclame maken nog anno 2017?
- Hoeveel moet ik aan communicatie uitgeven?
- Hoe waardevol ben je voor je klant?
- Verkopen of luisteren?

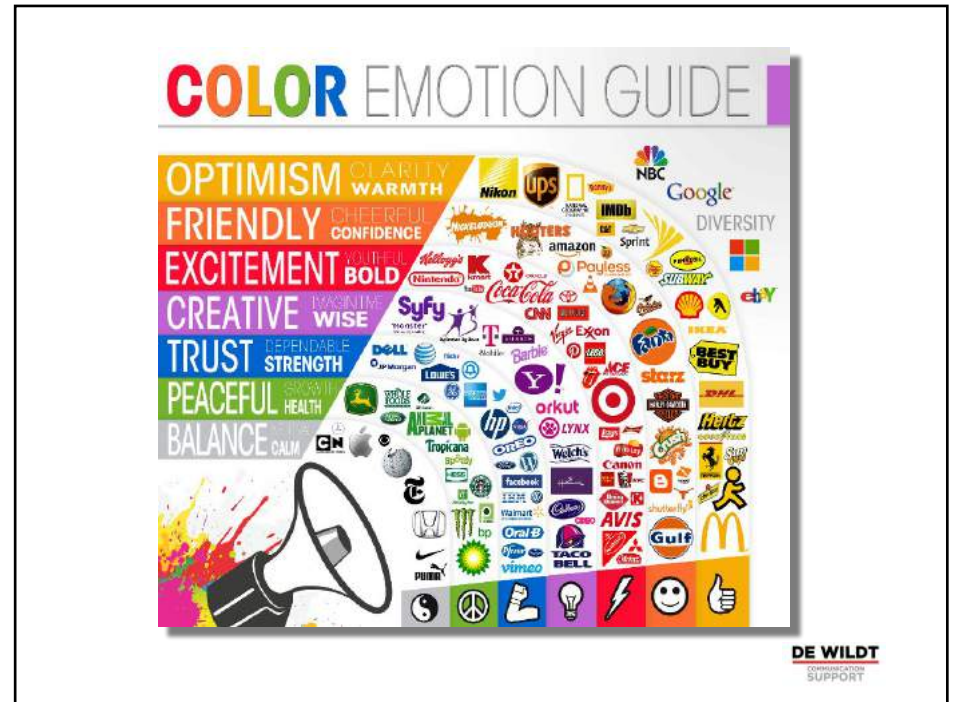
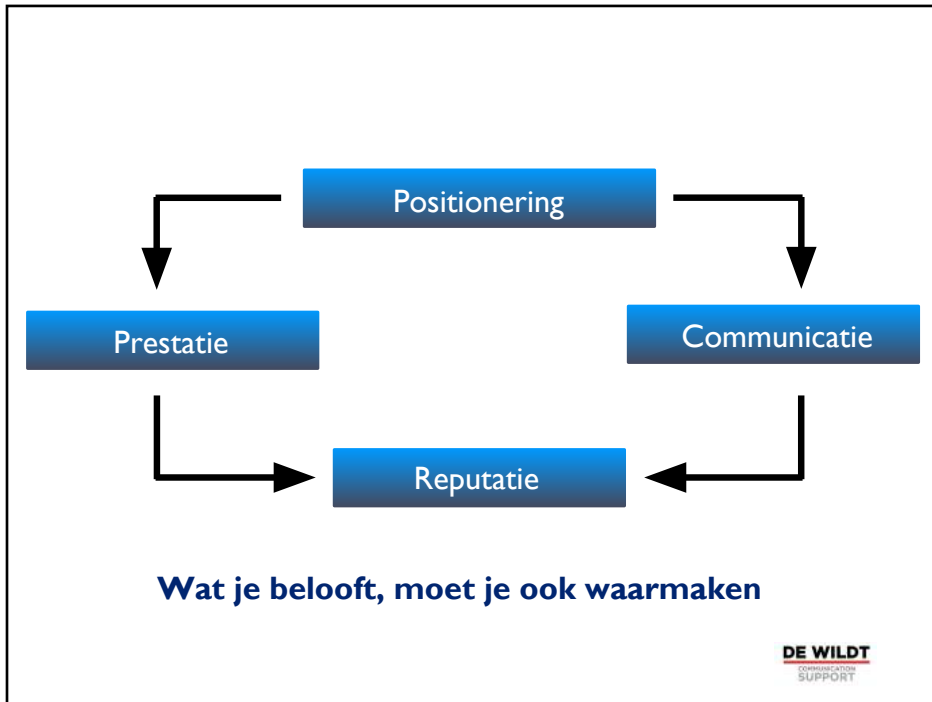
## Van onbekend zijn... naar zaken doen...

Hoe kom je van koud naar warm?



## Een kwestie van 'voorkeur' creëren

- Iedereen is dagelijks op zoek naar producten en bedrijven....
- ...dan is allereerst fijn als men je kent...
- ...weet men ook wat je doet en wordt je gewaardeerd?
- ...een goede reputatie geeft vertrouwen...
- ...je moet dus een voorkeur creëren (top of mind)



## Ken je deze merken???



## Wat is een merk..?

- Een merk is **geen logo!**
- Een merk is **geen corporate identity**
- Een merk is **geen product**
- Maar wat is een merk dan wel?





A BRAND IS A PERSONS  
GOOD FEELING ABOUT  
A PRODUCT, SERVICE  
OR ORGANASATION

NEUTRONLLC.COM

**DE WILDT**  
COMMUNICATIONS  
SUPPORT

## Stel je gaat op vakantie?

En je krijgt de keuze om te vliegen met  
een van de volgende 3 vliegtuigen

**Allemaal van het type Boeing 737  
En de prijs ook allemaal hetzelfde**



**DE WILDT**  
COMMUNICATION  
SUPPORT



**DE WILDT**  
COMMUNICATION  
SUPPORT



**Met welk vliegtuig zou jij willen vliegen? 1, 2 of 3?**

**Of met welke maatschappij (merk)?**

## Op vakantie een wasmiddel kopen....

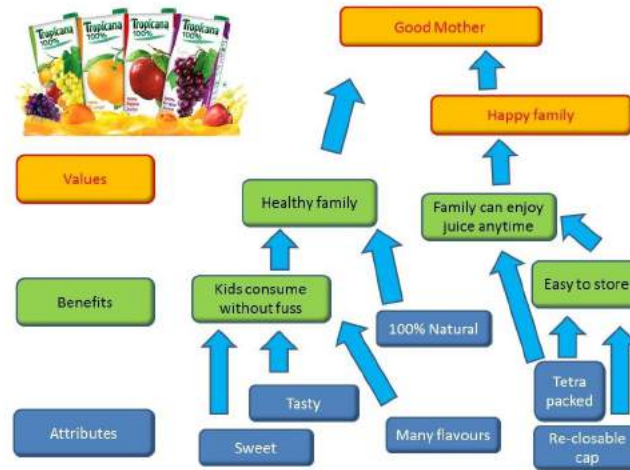


## Reputatie... wat koop je ervoor?

- Het geeft je meerwaarde
- Meerwaarde wil zeggen 'MEER WAARD'
- Je komt uit het 'prijzengevecht'
- Werkt als een magneet (trekt klanten en goede mensen aan)
- Vertegenwoordigt dus een financiële waarde



## Om reputatie op te bouwen moet je goed over je eigen merk nadenken. Wie wil je zijn?



**Een sterk merkgevoel krijg je ook door  
sympathie voor jouw product (merk) te  
kweken**

**Laten we even een voorbeeld nemen....  
Ga je even mee naar Italië?**



Werkelijkheid..



**DE WILDT**  
COMMUNICATION  
SUPPORT

Werk



Merk



**DE WILDT**  
COMMUNICATION  
SUPPORT

**Van welke klant word jij  
gelukkig?**



**Bieden wat je klanten willen in plaats  
van proberen te verkopen wat je hebt...**

**Het is dus handig om te weten  
wat er bij je doelgroep leeft**

## Wat is communicatie?



## Het is niet wat jij zegt...



**Nieuwsgierig?**

**We kunnen samen aan de slag gaan  
om meer effect te halen uit jouw  
communicatie**

**Bedankt!**