



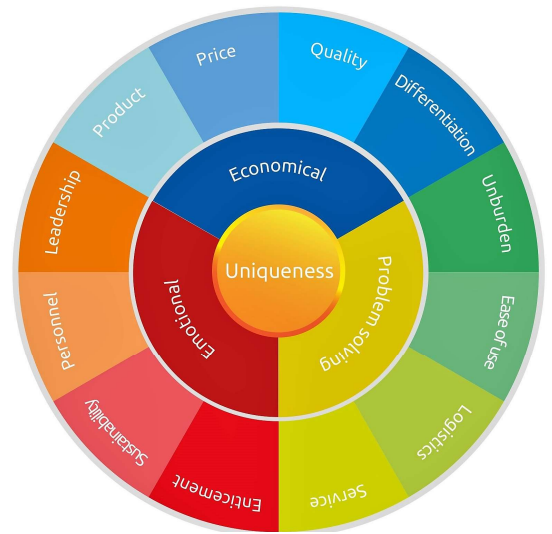
Welke bedrijven en merken, groot en klein, ken je die ooit heel succesvol waren en nu niet meer bestaan of nog slechts een rol in de marge van de business spelen?

Waardepropositie audit

Wat is de waardepropositie van jouw bedrijf, merk, organisatie of van jezelf? Is deze nog net zo krachtig als wat die ooit is geweest: Waardeproposities hebben immers een beperkte houdbaarheid. In de vorige eeuw kon dat wel eens tientallen jaren zijn, maar met name door de opkomst van internet ontstaan er in hoog tempo businessmodellen die voor de afnemer, consument of zakelijk, aantrekkelijker zijn.

Disruptie alom, voordat je het in de gaten hebt ben je links of rechts ingehaald.

Wanneer heb je als Management Team voor het laatst serieus naar je waardepropositie gekeken, en dan bedoelen we niet naar je ambitie of missie of hoe kwalitatief goed je producten/diensten zijn, maar naar je bestaansrecht? Het is van groot belang om je value proposition regelmatig onder de loep te nemen en toekomstbestendig te houden of te maken.



Rob van Nes, auteur van onder meer The wheel of value, neemt je via een door hem ontwikkeld proces aan de hand bij een audit van je waardepropositie.

Stap 1:

Rob vormt zich aan de hand van thans gebruikte digitale en gedrukte documentatie en marketingcommunicatie een 'buitenstaander'-beeld van je bedrijf en doet hetzelfde van een aantal relevante concurrenten. *(1 dagdeel desk research)*



Stap 2:

In een meeting met het MT spiegelt hij het ontstane beeld aan de missie, visie en ambitie. Hoe verhoudt de waardepropositie zich ten opzichte van de concurrentie? *(1 dagdeel op een locatie in Nederland naar keuze)*

Stap 3:

Verslag en aanbevelingen *(rapportage binnen 1 week)*



Je investeert:

- 1 dagdeel met het Management Team
- € 1.500 (excl. eventuele locatiekosten en btw)

Je krijgt:

- Een extern en onafhankelijk verslag van hoe een buitenstaander, op basis van de wijze waarop je je in de markt positioneert, tegen je bedrijf, merk of organisatie aankijkt
- Een deskundig begeleide sessie met je MT over je waardepropositie
- Denkrichtingen op basis van The wheel of value
- Een onafhankelijk verslag en aanbevelingen
- En natuurlijk het boek The wheel of value, al kun je dat ook gewoon bestellen via www.websinkel.nl of www.managementboek.nl



Rob heeft 1 dag per week gereserveerd voor deze sessies. Mail voor overleg over een geschikte datum via rvn@ibda.eu of bel hem op 0653845563

Geen enkele waardepropositie is oneindig relevant. Het succes van gisteren zegt niets over dat van morgen! Het is dan ook van cruciaal belang om de value proposition van je bedrijf en product(en) regelmatig onder de loop te nemen. Het is een cruciale factor voor de toekomst en groei. Hoewel het aan bewustzijn daarvan zelden ontbreekt, leert de ervaring dat de waan van de dag steeds weer regeert.

