

Wist u dat?

Marketing en ontwikkeling

Een belangenvereniging is niet alleen een schild. SyZKO kan ook helpen uw activiteit te ontwikkelen en te diversifiëren.

WAT IS MIJN VAK? WELKE VAARDIGHEDEN HEB IK? WELKE MIDDELEN HEB IK?

Een andere kijk

Een gomproducent kan zachtere of hardere gommen maken. Maar als zijn echte vak niet 'gommen' maar 'wissen' is, ontstaan nieuwe oplossingen: correctievloeistof, correctierol of correctiepen.

Van product naar behoefte

Door te vertrekken van de behoefte van de klant ontdekt u vaak meer mogelijkheden dan door alleen naar uw huidige product te kijken.

Hulp van SyZKO

Wij analyseren samen uw activiteit en stellen ontwikkelingsassen en aangepaste promotiemiddelen voor.

Wist u dat?

Uw activiteit ontwikkelen en diversifiëren

Wat is mijn vak?

Bepaal de werkelijke behoefte van de klant en de toegevoegde waarde achter uw product of dienst.

Welke vaardigheden heb ik?

Breng knowhow, ervaring, uitrusting, leveranciers, klantenbestand en partnerschappen in kaart.

Welke middelen heb ik?

Bekijk welke menselijke, technische, commerciële en relationele middelen onmiddellijk inzetbaar zijn.

Diversifieer samenhangend

Breid een gamma uit, voeg onderhoud of dienst-na-verkoop toe, richt u op een nieuwe doelgroep of combineer vaardigheden. De uitbreiding moet duidelijk en rendabel blijven.

Van idee naar actie

Test doelgroep, prijs, kost, tijd en voordeel. Ondersteun de gekozen piste met argumentatie, folder, sociale media, gerichte campagne, aanbevelingen of partnerschappen.

Onthoud dit

Groeien betekent niet altijd meer doen, maar beter bepalen welk probleem u oplost en wat u al bezit beter benutten.