



VERDIENDE AANDACHT CANVAS®

Neem in vier stappen jouw team mee naar verdiende aandacht.



MERK

Zet je merk op scherp.



MARKT

Creëer onderscheidend vermogen.



DOELSTELLING

Stel je doelen vast.



COMMUNICATIE

Zet de juiste aandachtstrekkers in.



DOE DE QUICK SCAN!

Om te ontdekken welke onderdelen van het canvas jouw specifieke aandacht verdienen, hebben we een interactieve test ontwikkeld. Op basis van een set van vragen krijg je direct inzicht in de knelpunten van je marketingstrategie. De test vind je op www.energize.nl/QuickScan



CREATIVE LAUNCHPAD

OPDRACHT	MERKAMBITIE Wat is de aanleiding/huidige situatie (A)? Waar wil het merk naartoe (B)? M.a.w.: welke verandering wil het merk realiseren? (Van A > B)	WENS Wat is de concrete opdracht bij dit project?	HET PROBLEEM Omschrijf het probleem van het merk. Maak hierbij gebruik van de "Hoe Kunnen We"- formulering.
	KLANTPROFIEL Wie is ons publiek? Omschrijf wat zij willen realiseren in hun leven en wat hun huidige houding en gedrag is.	KLANTDILEMMA Beschrijf hier het typische klantdilemma dat het meest relevant is voor het klantprofiel dat we willen raken.	STRATEGIE Wat is de strategische kern-gedachte om het probleem op te lossen en ervoor te zorgen dat we verdiende aandacht genereren?
	AANDACHT Welke aandachtstrekker(s) heeft/hebben de meeste potentie, gezien het klantprofiel en klantdilemma?	 HULP  EMOTIE  STATUS	 NIEUW  INCLUSIE  BELONING
BOODSCHAP	WAARDEPROPOSITIE Welke toegevoegde waarde schuilt er in het merk of product? Hoe maakt dit het leven van de klant beter? Omschrijf de belofte in 8 woorden.	BEWIJS Waarom zou de doelgroep dit geloven? Wat zijn de voordeelverschaffers en de pijnverzachters die we inzetten?	WAAROP LETTEN? Wat is de meest effectieve toon en stijl? Wat zijn randvoorwaarden en budget waar rekening mee gehouden moet worden?
	RESULTAAT	CREATIVE CHALLENGE Wat is de prikkelende vraag aan creatieven op basis van de gekozen strategie en aandachtstrekker(s)?	MEDIA & MIDDELEN Welke media en middelen worden (hoogstwaarschijnlijk) ingezet om de doelgroep te bereiken en hun aandacht te verdienen?
		KPI'S Beschrijf hier beknopt je commerciële-, klantrelatie- en communicatiedoelen. Maak ze concreet door KPI's op te stellen.	