

7x

Nieuwe energie voor uw onderneming

Er is maar één baas: de klant! Hij kan iedereen in de organisatie ontslaan door zijn geld simpelweg ergens anders te besteden.

Dit vraagt continu om aanpassingsvermogen en vernieuwingstalent in het steeds sneller veranderende internationale speelveld.

Zeven creatieve instrumenten helpen u daarbij.



de toekomst is nieuw

focus & waarde

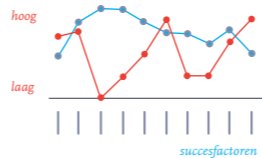
Stel de uitgangspunten voor groei vast

1 Waar staan we nu en waar willen we naartoe? Hoe maak ik de juiste keuzes, die draagvlak hebben bij alle stakeholders?

Hoe kunnen we dingen beter oppakken? Wat moet veranderen, wat kan snel, wat vraagt meer tijd?

Waar in gaan we investeren?

de kern van de zaak



In korte sessies visualiseren we het gewenste **strategisch of waardeprofiel** van de organisatie, uitgaande van de diversiteit en het innovatievermogen van uw team.

Dit geeft inzicht in de knelpunten en uw concurrentiekracht. Maar nog belangrijker, het toont waar het commercieel vernieuwingspotentieel in uw organisatie zit met de daarvoor noodzakelijke investeringsbehoefte. Focus!

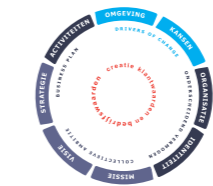
Zo start u het definiëren van een stimulerend beleid.

Krijg meer zicht op kansen

2 Wat gebeurt er echt in de sector? Waar liggen dan de nieuwe kansen voor omzet, margeverbeteringen of kostenbesparingen?

Inspireren de missie en visie nog mijn organisatie? Bereik ik met mijn communicatie wel de juiste klanten?

Welke samenwerking is mogelijk?



De **Opportunity Quick Scan** is een feitelijke en creatieve verkenning. Samen met DNA|DNA krijgt u snel inzicht in de strategische thema's voor waardecreatie en de vervolgstappen.

De korte termijn kansen met een groot margepotentieel worden zichtbaar. Daarnaast initieert de scan mogelijkheden op het gebied van markt- en productontwikkeling, communicatie én sales.

you can dip into it like a box of chocolates... and you'll always find something you like

“Snel, creatief en kennisgedreven. Commercieel vernieuwingspotentieel herkennen en duurzaam inzetbaar maken, is hun grootste kracht”

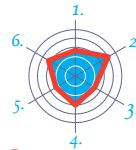
CEO Nederlandse multinational

Stuur op inzicht MVO

3 Externe druk vraagt steeds meer om integraal inzetten op duurzaam ondernemen. Financieel investeerders verwachten daardoor tot 20% betere prestaties.

Met de handige **MVO Quick Scan** op basis van ISO26000 heeft u direct inzicht in welke domeinen van de organisatie u nog duurzamer kunt ondernemen.

de thema's, niet de termen, zijn belangrijk!



Ontwikkel de klantwaarden die ertoe doen

4 Na het snijden in de kosten is het hoogste tijd om nieuwe oplossingen met echte waarde voor uw klanten te vinden.

Nieuwe realiteit vraagt om *Value Based Selling* met nieuwe opbrengsten. Slimmere plannen, diensten en duidelijke communicatie van prijs naar waarde.

Hoe doe je dat?



Het **Strategisch Forum** biedt een korte lijn naar meer innovatief vermogen. Dit kwartaaloverleg van sleutelspelers in de organisatie en experts uit de sector jaagt het continu innoveren aan van bedrijfs- en klantwaarden.

Het stimuleert en stuurt de interne betrokkenheid en focus op uw groeistrategieën, de optimalisering van processen en de ontwikkeling van producten, programma's en communicatie.

Positioneer je aanbod

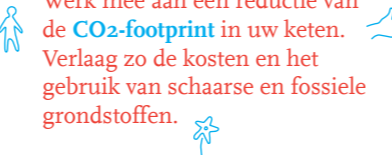
5 Hoe positioneer ik de nieuwe ontwikkeling onderscheidend in de markt? Welke invloed kan ik uitoefenen in en op het krachtenveld rondom mijn organisatie? Welke elementen van ons aanbod, kennis of kunde zijn bepalend voor onze positionering?

Een succesvolle *road to market* begint met een kernachtige omschrijving van de **waardebelofte** aan uw doelgroep en een heldere **introductieplanning**. Zo stuurt u tekstschrijver en reclamebureau effectiever aan.

Reduce Reuse Recycle!

6 De circulaire economie heeft een grote 'veranderpotentie'. Het biedt een fundamentele kans om de strategische focus te verschuiven en de concurrentiepositie te versterken.

De Parijse Klimaatop heeft besloten tot de EU bijdrage van 40% minder CO₂ voor 2030. Werk mee aan een reductie van de **CO₂-footprint** in uw keten. Verlaag zo de kosten en het gebruik van schaarse en fossiele grondstoffen.



There is no box, there is creativity!

7 Is de eigen capaciteit en creativiteit voldoende om uw ambities te vertalen naar korte termijn acties?

DNA|DNA helpt met **integrale oplossingen** door inhoudelijke deskundigheid, projectsturing, coaching en creativiteit tot en met de realisatie.

Onze inzet richt zich op uw organisatie van de toekomst en de daarvoor belangrijke initiatieven. Met een onverwachte kijk op wat mensen boeit.



startende ondernemer

toeleverancier bouw

medisch centrum

gemeentelijk vervoer

culturele organisatie

bouwonderneming

producent kantoorartikelen

Wij werken samen sinds 1997 voor het topmanagement in uiteenlopende sectoren. Twee DNA's met ieder een eigen kijk op de uitdagingen van onze opdrachtgevers, gezamenlijk op zoek naar de kern van duurzame groei.

Opdrachtgevers voelen dat zij echte en persoonlijke aandacht krijgen, motiverende creativiteit en snelle actie.

ir. Greta Broersen +31(0)6 19186116 André Roelofsen +31(0)6 51541431



DNA | DNA beleidsadvies & waardeinnovatie

+31 (0)20 423 32 68

amsterdam@dna-dna.nl

www.dna-dna.nl

Bel, mail of stuur een bericht. Een eerste stap naar meer waarde?