

6.4 RED CARPET TREATMENT

Doelstelling: Door 1:1 communicatie een positieve bijdrage leveren aan imago management zoals binnen uw organisatie wordt toegepast.



Door middel van 1:1 communicatie (ook wel Het Nieuwe Communiceren) zijn we in staat om heel gericht, heel specifieke boodschappen op bepaalde doelgroepen en zelfs individuen af te sturen. Zonder dat de ontvanger het als zodanig ervaart, zal de boodschap hem direct aanspreken. Deze persoonlijke aandacht zal een positieve bijdrage leveren aan het imago van uw onderneming.

Case:

Organisatie X had de behoefte uitgesproken om de loyaliteit van haar kopende klanten te vergroten. Dit was alleen mogelijk als de doelgroep de gewenste associatie met het bedrijf had. De taak aan TRES PRETIA om deze gewenste associatie door middel van 1:1 communicatie op te roepen.

Oplossing:

Omdat integriteit na de invoering van imago management als dé USP werd ervaren is dit thema voor een campagne ingezet. Er is een loyaliteitsprogramma ontwikkeld waarbij de klant persoonlijk werd aangesproken en uitgenodigd voor een 'feel good' evenement. Tijdens dit evenement werden de relaties getrakteerd op een aantal lezingen waarbij integriteit centraal stond. De klanten werden vervolgens aangespoord om integriteit ook in hen organisatie verder door te voeren. Organisatie X wilde hen daar graag bij helpen en bood haar klanten diverse tools en naslagwerken om dit doel te bereiken. Dit had een viraal effect waarmee organisatie X haar imago m.b.t. integriteit flink opvijzelde.