

A: Arenaboulevard 83-95 M: +31 (0)6 551 21 575
1101 DM Amsterdam E: leovansister@brandfuel.nl
T: +31 (0)20 669 44 14 W: www.brandfuel.nl

Case: Strategische herpositionering Private Bank

Situatie:

De private bank in kwestie is een Nederlandse bank met een lange, rijke historie. Met een fraai groeiende klantenkring die de bank ook waardeert voor haar diensten. De bank in kwestie was veelal op de achtergrond actief en voert vrijwel geen landelijke marketing- of communicatieactiviteiten behalve het sponsoren van golf voor haar cliënten. De marktpositie is relatief bescheiden en de spontane naamsbekendheid is nog te laag. Ook ontbrak het de bank, ondanks een positief imago, aan voldoende uniciteit ten opzichte van de concurrentie. Het imago was vrij leeg, en wordt daarnaast ook negatief geladen door het negatieve imago van banken in het algemeen.

Vraagstelling:

De ambitie van deze bank was om substantieel verder te groeien, maar dat vraagt om een heldere en uitvoerbare strategie voor het bedrijf en een dito merkpositionering waarmee het gehele communicatietraject voor de komende jaren op de rit wordt gezet. Daarnaast diende de organisatie ook betrokken te worden bij de nieuwe strategie.

Aanpak:

Er werd in goed overleg met de klant gekozen voor:

- ❖ Samenstelling van een strategieteam in combinatie met BrandFuel;
- ❖ Het uitzetten en verwerken van een uitgebreide questionnaire bij sleutelfiguren;
- ❖ Analyse van de beschikbare markt-, merk- en concurrentiedata;
- ❖ Concurrentieanalyse met behulp van het 'BrandNext model';
- ❖ 'Brandkey' positioneringssessies om de merkpositionering aan te scherpen en zo uit te lijnen dat de marketing- en communicatieafdelingen er meteen mee aan de slag konden;
- ❖ Klantstrategie ontwikkeling en analyses CTO;
- ❖ Analyse van de activiteiten en effectiviteit van de marketingcommunicatie afdeling;
- ❖ Assistentie bij het formuleren en schrijven van het marketingcommunicatie beleidsplan.

Resultaten:

Een aanscherping van de onderliggende visie, missie en positionering naar een meer aansprekende Private Bank met daarbij een uitgesproken propositie die de bank in staat stelt afstand te nemen van haar concurrenten.

Integraal plan gericht op de aanpassing van de internetsite en communicatie-uitingen

De heldere missie en visie vertaalt zich in een breed draagvlak binnen de organisatie en een heldere en overtuigende presentatie richting de doelgroep.

Investing in tijd:

Van opdracht tot afgerond Marketingcommunicatie beleidsplan in totaal vijf maanden.

Wij hebben prettig samengewerkt met de partners van BrandFuel en belangrijker nog, de organisatie heeft haar strategisch kompas in relatief korte tijd scherp gezet en daarmee is voor iedereen weer helder wat onze uniciteit is en wat ons anders en relevanter maakt voor onze klanten.

De werkwijze van BrandFuel is doortastend, marktgericht en pragmatisch.

Men zoekt met het team steeds naar het best haalbare resultaat, maar waakt ervoor dat de strategie en aanpak vooral door ons geadopteerd wordt, zodat het nadien goed de organisatie in gaat.

*Pierre Huurman
Directievoorzitter Staalbankiers*