

THE MONKEY NETWORK



DE MONKEY METHODE

Herken je dit?

- Je merkpositionering is niet meer actueel waardoor je kansen laat liggen
- Je wilt graag werken volgens een lange termijnmerkstrategie, maar deze ontbreekt of is toe aan vernieuwing
- Je weet dat je om mee te bewegen met de markt bestaande markten moet herijken, maar je weet niet waar je moet beginnen
- Je ziet kansrijke nationale en/of internationale markten en doelgroepen die je wilt (laten) onderzoeken en toevoegen, maar komt hier zelf niet aan toe
- Je wilt graag een compleet overzicht van de fysieke en digitale middelen die ingezet worden, hun doel en locatie, maar dit ontbreekt nu totaal
- Je hebt NU behoefte aan salestools, waardoor er op het laatste moment met veel haast iets in elkaar wordt gezet waar niemand echt gelukkig van wordt
- Je website voldoet niet aan de huidige eisen en is niet ingericht voor search en conversie, maar je hebt niet de kennis en ervaring in huis om dit te veranderen
- Je wilt op LinkedIn aan thought leadership werken maar dat komt er niet of niet goed genoeg van



Jij bent niet de enige met deze problemen. De afgelopen 25 jaar hielpen wij B2B-bedrijven in alle mogelijke sectoren om hun merk, marketing en communicatie op orde te brengen zodat ze klaar zijn om verder te groeien en de concurrentie voor blijven. Speciaal voor bedrijven die willen opschalen ontwikkelden we de Monkey Methode, gebaseerd op de eigenschappen van het gelijknamige Chinese sterrendier: nieuwsgierig, intelligent, creatief en een tikje ondeugend. Dit heb je nodig om je te onderscheiden van de concurrentie.

Wat doet de Monkey Methode voor jou?

- We stomen jouw B2B-marketing in drie maanden tijd klaar voor groei
- Je ontvangt buyer persona's, een communicatieplanning en huisstijlelementen
- Onze merkregisseur stuurt jouw interne en externe stakeholders voor je aan
- We helpen je volledig met de implementatie van de strategie
- Stoppen kan altijd: je beslist per maand of je door wilt gaan



3 MAANDEN STAPPENPLAN

Een overzicht van de Monkey Methode

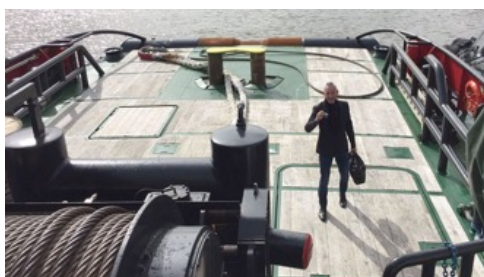
In drie maanden tijd ontwikkelen we, samen met jou en je collega's, alle noodzakelijke onderdelen voor een scherpe positionering en groei. Daarna kunnen we je helpen om de veranderingen in je organisatie te verankeren en de middelen uit te werken en te produceren.

STAP 1: ONDERZOEK

- We gaan undercover in je bedrijf en ontdekken je bedrijfs- en merkcultuur
- We stellen tijdens een kick-off workshop een merkteam samen bestaande uit jouw collega's
- We vertalen je merkcultuur naar een merkmanifest
- We creëren een merkdokument met daarin de merk- en bedrijfsgeschiedenis, het merkmanifest en de bedrijfscultuur

Undercover Monkey: op zoek naar de bedrijfscultuur

Om te ervaren wat jou en je collega's drijft en wat de kern is van jullie product of dienst, gaat René één dag undercover in je bedrijf. Je hoeft geen briefings te schrijven als je met ons werkt: we maken die voor jou zodat je daar alleen maar op hoeft te reageren.



V.l.n.r.: René undercover voor Bureau Veritas, Janssen De Jong, Van Wijnen en het GroenteFruitBureau

René interviewt jou en je collega's en vertaalt zijn inzichten in een presentatie over jullie huidige bedrijfs- en merkcultuur. Dit is het startpunt voor het aanscherpen van een authentiek en onderscheidend merk.

In deze video legt René de Undercover Monkey methode uit bij Exasun





Merkcultuur

Je merkcultuur omschrijft de fundamenten van je merk. Waarden die voor jou en je collega's zo vanzelfsprekend zijn dat ze meestal niet eens genoemd worden in briefings voor ontwerp- en communicatiespecialisten. Dit soort impliciete kennis zorgt ervoor dat veel creatieve ideeën en ontwerpen wel leuk zijn, maar niet uniek of überhaupt passend voor de mensen achter het merk. René laat je hier graag voorbeelden van zien. Om vervolgens aan de slag te gaan met jouw merkcultuur.

Merkteam

Samen met jou stellen we een merkteam samen van collega's die belang hebben bij het aanscherpen van je merkpositionering, marketing en sales

We starten met een workshop in ons hoofdverblijf in Austerlitz (gemeente Zeist), aan de westzijde van de Utrechtse Heuvelrug. Dit gebouw is een voormalige bosschuur van Staatsbosbeheer, gymzaal voor scholieren en hangout van hippie en Origin BSO-oprichter Eckart Wintzen.



Het is de ideale plek voor de workshops die we als kick-off organiseren voor groepjes medewerkers van onze klanten. Deze workshops duren één dagdeel. Bij binnenkomst mag je je telefoon uitzetten en afgeven. René neemt je vervolgens eerst mee voor een wandeling van ruim een uur door het bos en de heide tussen Austerlitz en Soesterberg. Bij terugkomst gaan we met een leeg hoofd, maar vol inspiratie aan de slag met jouw merk. Ter afsluiting maken de geweldige mensen van Better Meetings met scholieren die wat extra hulp kunnen gebruiken een biologische lunch voor je klaar.



Aan de slag met het merkteam van Liander.

Na de workshop blijft het merkteam betrokken. We gebruiken dit team gedurende de gehele samenwerkingsperiode als klankbord, zodat we samen tot inzichten kunnen komen en verbeteringen kunnen doorvoeren. Op deze manier worden de veranderingen verankerd in het team en van daaruit in de organisatie.

Merkmanifest

We vertalen je merkcultuur naar een merkmanifest: een omschrijving van je bedrijf in twee of drie alinea's, ook wel boilerplate-tekst of elevator pitch genoemd. Het doel is om in één keer duidelijk te maken waar je je als bedrijf over verwonderd, waarom en wat je daaraan gaat doen. Het merkmanifest valt onder de categorie 'over ons'- teksten. Het wordt gebruikt om nieuwe collega's duidelijk te maken waar je bedrijf voor staat en verwerkt in persberichten, op online profielen en de website.



Deze manifesten ontwikkelden we met en voor Lingotto, het GroentenFruitBureau en Van Wijnen.

Merkboekje

We ontwikkelen een merkboekje dat alle belanghebbenden een overzicht biedt van de geschiedenis van jouw bedrijf en merk, het merkmanifest en de bedrijfscultuur.

Deliverables

Undercover Monkey traject (hele dag), 8 interviews, kick-off workshop met het merkteam, merkboekje in tekst en beeld met bedrijfsgeschiedenis, merkmanifest en merkcultuur, tweewekelijkse videomeetings met het merkteam gedurende gehele traject.



Een deel van de tijdlijn van Exasun

Maximale Investering

€ 8.999,- *

* Je kunt zelf bepalen welke onderdelen je nodig hebt en in deze fase wilt afnemen.

ROI

Dit is een uitstekende gelegenheid om in gewone taal je bedrijfsmissie, purpose, why, of hoe je het ook wilt noemen, op te schrijven en te delen. Bovendien zorgt een merkteam van verschillende belanghebbenden voor draagvlak en verankering in jouw organisatie. Tenslotte voorkomt deze fase veel onnodig werk en/of mislukte samenwerkingen met externe partijen in de toekomst.

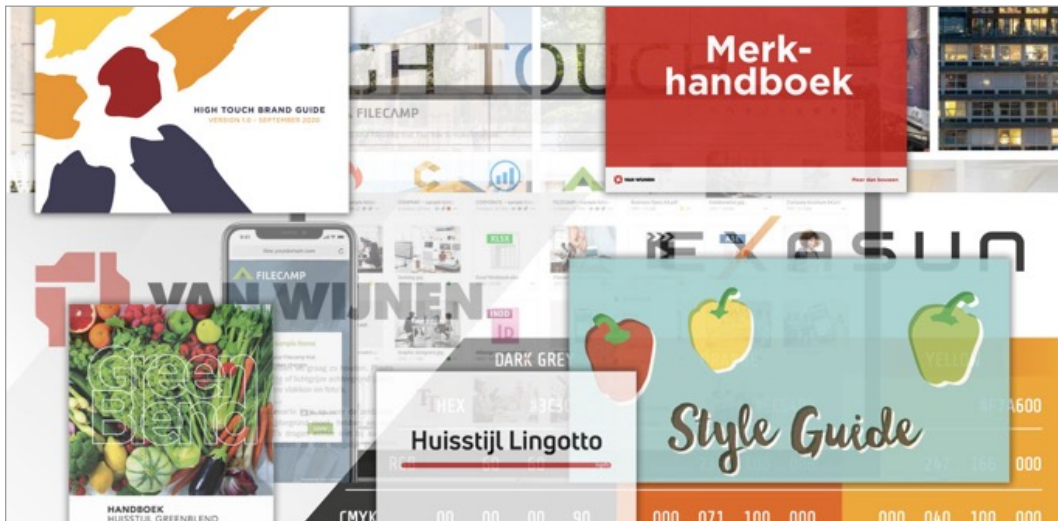


STAP 2: VERBEELDING

- We ontwikkelen je merkbeeldstrategie op basis van de Brand Equity piramide van Keller®
- We updaten je merkbeeld door middel van een uitgebreid huisstijlpakket inclusief de meest belangrijke ontwerpen
- We richten een online omgeving voor je merk in met alle visuele bestanden, zodat iedereen toegang heeft tot de juiste middelen

Merkgids en huisstijl

We ontwikkelen een stijlguide voor iedereen die met jouw merk aan de slag gaat, zoals medewerkers en externe partijen. We maken een schema voor de inhoud en schrijven de teksten. In de merkgids leggen we de naam en het logo uit. Ook omschrijven we de richtlijnen voor het gebruik van het logo.



We ontwikkelen een huisstijl waarin staat hoe je het logo kunt toepassen in uitingen, welke lettertypes worden gebruikt voor drukwerk en ontwerpen en welke voor online gebruik. We maken een ontwerp van huisstijlonderdelen, een Powerpoint- en Word-template en geven aan hoe je met grafische elementen kunt werken. Ook leveren we alle nodige digitale bestanden aan van logo's, grafische elementen en ontwerpen zodat iedereen daarmee kan werken, inclusief open bestanden voor ontwerpers.

Digital asset management

We richten een online omgeving in voor je merk waarin alle bestanden worden opgeslagen. Dit heet digital asset management (DAM). Wij werken voor onze klanten met Filecamp. Je kan daar heel eenvoudig bestanden beheren, delen en downloaden zodat iedereen altijd toegang heeft tot de juiste bestanden. De abonnementskosten voor het eerste jaar zijn bij de prijs inbegrepen.

Deliverables

Ontwikkeling visuele identiteit in tekst en beeld, ontwerp en productie huisstijlguide, teksten, huisstijl ontwerpen, productiebestanden, inrichten DAM en 1 jaar abonnementskosten.

Maximale Investering

€ 9.998,- *

* Je kunt zelf bepalen welke onderdelen je nodig hebt en in deze fase wilt afnemen.





STAP 3: COMMUNICATIE

- We organiseren een persona workshop met jouw salesteam
- We ontwikkelen samen met jouw salesteam de belangrijkste buyer personas
- We ontwikkelen een compleet overzicht met communicatiemiddelen
- We maken met jou een planning voor het eerste kwartaal, zodat je meteen aan de slag kan



Buyer personas

Buyer personas zijn omschrijvingen van fictieve klanten. Het ontwikkelen hiervan maakt voor iedereen (intern en extern) snel duidelijk met wie er gecommuniceerd wordt en welke middelen wel of niet relevant zijn.

Effectieve communicatie is gebaseerd op klantinzichten. Die definiëren we samen met jou en je salesteam in een workshop en verwerken we in de belangrijkste buyer personas.

Middelenfunnel

Onze middelentrichter werkt achterstevoren: we noteren eerst de gewenste kpi's en kiezen daarna de middelen die helpen om deze doelen per buyer persona te bereiken. Op deze manier worden media ingezet waarvoor ze

bedoeld zijn: als middel om doelen te behalen. Vanaf nu weet je precies welke media je wel en niet nodig hebt en wat doelen hiervan zijn.

Communicatieplanning

Je hoeft natuurlijk niet alle middelen in één keer te ontwikkelen en/of in te zetten. Samen maken we een realistische planning. Ook kunnen we je helpen om de productie voor te bereiden. Wil je je merk online activeren, dan halen we onze experts van Click the Monkey erbij. Bij Release the Monkey weten we alles van live activiteiten, zoals vakbeursdeelnames en klantevenementen.

Deliverables

Brainstormsessie buyer personas (sales), uitwerken buyer personas, ontwikkelen middelentrichter, toelichting per middel (kanaal), gezamenlijke planning eerste kwartaal.

Maximale Investering

€ 5.999,- *

* Je kunt zelf bepalen welke onderdelen je nodig hebt en in deze fase wilt afnemen.

Maximale investering Monkey Methode

€ 24.997,-



Niet tevreden? Stop per maand

We werken niet op basis van uren, maar op basis van concrete deliverables, die we verdelen over drie maanden. Je kunt er na elke maand voor kiezen om te stoppen en zelf of met een andere partij verder te gaan met de gemaakte onderdelen. We brengen alleen de afgenomen maand(en) in rekening. Zo houd je altijd grip op het proces en de kosten.

Sta je er na die drie maanden weer alleen voor?

Nee, natuurlijk niet. Na deze drie maanden helpen we je als je dat wilt graag met het verankeren en bijwerken van datgene wat we in gang gezet hebben. Daarnaast kunnen we de middelen die we in kaart hebben gebracht voor je produceren via onze afdelingen Click the Monkey (digitale content en conversie) en Release the Monkey (vakbeurzen en evenementen).

CLICK THE MONKEY: ONLINE ACTIVATIE

Click the Monkey is de B2B-specialist voor Search & Wordpress websites, LinkedIn-contentplanning en -productie en e-mailmarketing. We bieden flexibele abonnementen voor het volledige beheer van bovenstaande digitale kanalen zodat jij je bezig kan houden met belangrijkere zaken. Let op: je salesteam krijgt het wel drukker, zorg dat zij hier tijd hebben om geïnteresseerde prospects te bedienen.



Search & Websites

Websites worden steeds afhankelijker van Google. De tijd dat iemand je url intikte en vanaf je homepage door je site surfte is allang voorbij. Google is nu het startpunt en men komt op de meest uiteenlopende pagina's binnen op je website. Je moet er dus niet teveel hebben. Je kunt bij Google organisch maar ook tegen betaling pagina's populairder maken. Dat dynamische proces van website- en search-optimalisatie nemen we voor je uit handen. Is je website aan vervanging toe? Ook dat kunnen we voor je regelen.

LinkedIn Contentproductie

Voor B2B-bedrijven kan LinkedIn een geweldig platform zijn om een grote groep fans van je merk te creëren. Maar dan moet je wel met een goed verhaal komen. Stop dus met berichten waar alleen je collega's en familieleden op reageren, zoals 'we zijn trots op...' en 'kijk toch eens wat we nu weer hebben geflikt...'. Wij creëren effectieve LinkedIn-content. Samen met jou kiezen we een strategie en maken we een kalender die we per kwartaal voorbereiden. Voor de onderwerpen op deze kalender maken we teksten, foto's en video's. Jij hoeft hier dan niet meer naar om te kijken, terwijl je wél top of mind blijft bij je volgers.

E-mailmarketing

De ideale tool voor sales-retentie. Bereik je huidige klanten met relevante informatie door ze te labelen en alleen informatie te sturen die voor hen relevant is.



RELEASE THE MONKEY: ONLINE ACTIVATIE



Release the Monkey bedenkt en produceert opvallende live communicatieprojecten zoals vakbeursdeelnames, klantevenementen, pr-acties en sponsoractivaties.

Marketeers benutten niet het volledige potentieel van B2B-evenementen en beursdeelnames. Een gemiste kans. Met jarenlange internationale ervaring op het gebied van evenementen en beurzen tillen wij je merk op elk podium naar een hoger niveau. Benader ons niet met een dertien-in-een-dozijnvraag. Wij bedenken en produceren beursstands, evenementen, pr-acties en sponsoractivaties voor bedrijven die een merkstatement willen maken naar klanten, medewerkers, aandeelhouders, de vakpers of die de hele vakwereld wakker willen schudden.



Hier legt René in de RAI uit hoe je met je beursstand een merkstatement kan maken



Hier vertelt René vanuit de Tobacco Factory in Amsterdam alles over de registratiemogelijkheden van client events

Waarom nog langer wachten?

Via deze [link](#) plan je meteen een bel- of video-afspraken met René op een moment dat het jou uitkomt.



Een greep uit de bedrijven die we hebben geholpen om te groeien met hun marketing:



Dit zeggen onze klanten over ons:



Wilko Grievink

CEO / Oprichter
High Touch Executive Search

Het doel van onze samenwerking was om voor ons een nieuwe, internationale merkstrategie te ontwikkelen. Wat bij mij de meeste indruk maakte was de manier waarop de opdracht begrepen werd en het briljante voorstel dat daarop volgde.



Eric-Jan de Rooij

Partner
Lingotto Projectontwikkelaars

René stelt de juiste vragen en is heel creatief in zijn denken. Monkey Inside heeft onze huisstijl aangepast en ontwikkelde een nieuw boek over ons bedrijf dat op een inspirerende en andere manier goed ons DNA weergeeft.



Marc Huitink

Partner
Dockpoint Investments

René is een leuke kerel die weet waar het over gaat. En hij is in staat om in een korte periode een technisch bedrijf in scale-up fase waarin wij participeren vooruit te helpen door met ons starten met marketing en branding en bewustwording te laten ontstaan over het belang van branding.



Louis Camps

Algemeen Directeur Cluster Wonen
Janssen de Jong Groep

Wat ik mooi vind is dat René undercover gaat bij bedrijven. Bij ons ging hij overal langs en voegde zich tussen onze mensen waardoor we een beter antwoord op onze vraag kregen. De samenwerking vonden we erg prettig, reacties zijn snel en René is erg behulpzaam waardoor het proces lekker door bleef lopen.

Hele kleine letters: alle bedragen zijn exclusief 21% BTW. Deze begroting is gebaseerd op een planning die door The Monkey Network is of wordt opgeleverd. Het niet halen van mijlpalen of afspraken van deze planning door opdrachtgever heeft consequenties voor de doorlooptijd en kan vertraging en/of meerkosten veroorzaken. Deze begroting is geldig tot 1 oktober 2021 en bij akkoord zijn onze algemene leveringsvoorwaarden van toepassing. De concepten in dit document worden aangemerkt als werk en zijn beschermd onder de Auteurswet. De concepten zijn én blijven eigendom van The Monkey Network en mogen alleen in samenwerking met of na schriftelijke toestemming van Monkey Inside worden uitgevoerd. Versie: september 2021

Oude Arnhemseweg 73
3702 BB Zeist
Phone +31 85 004 1366

www.themonkeynetwork.com

info@themonkeynetwork.com

CoC 64 836 797
VAT NL001997838B33
Bank NL83 ABNA 0469 1415 06