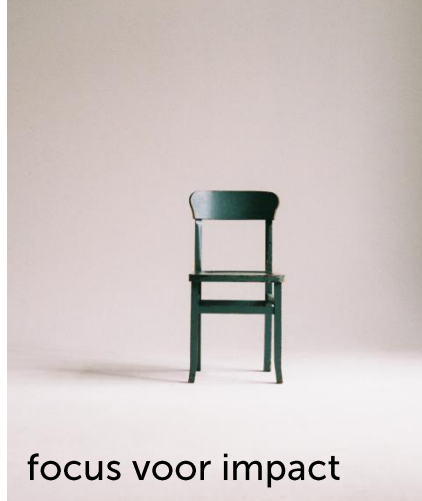


# trade marketing strategy

IN 1 DAG

Door de inzet van het TMS-model maken we samen met jou en je collega's onderbouwde marktsegmentkeuzes. Deze keuzes zijn gebaseerd op:

- de economische waarde (sales)
- de doelgroepwaarde (marketing)
- de samenwerkingswaarde (co-creatie)



focus voor impact



## dit doen we samen met jou!

- informatie verzamelen (online en offline data) voor inzicht in de huidige situatie
- gezamenlijk bepalen van de indicatoren voor de economische-, doelgroep- en samenwerkingswaarde
- selecteren van focussegmenten en de bijbehorende groeistrategie
- eerste richting van next steps per focussegment o.b.v. de groeistrategie

deze sessie kan ook digitaal worden gehouden in 2 sessies van 4 uur

## het resultaat

in één oogopslag inzicht in jouw focussegmenten voor groei

kennis en ervaring wordt uit de hoofden van je teamleden gehaald en gedeeld

gezamenlijk maken van onderbouwde segmentkeuzes

groeistrategie per segment

draagvlak voor de uitkomsten door gezamenlijke input

geautomatiseerd Excel-file met alle output

**FOCUS!**

MARKETING  
RESULTS