krb.
strategisch en creatief
in communicatie

KRB] reclame heet voortaan krb. communicatie

Tijd voor een stevig gesprek

"Natuurlijk kunnen we direct een concept, idee of ontwerp presenteren als de opdrachtgever daar om vraagt", vertelt Kees Vlot. "Maar veel liever voeren we eerst een stevig gesprek over organisatie en communicatie. Niet door zweverig te filosoferen, maar in een zakelijke setting antwoorden te vinden op concrete, strategische vragen. En die zijn veel breder dan reclame alleen."

De afgelopen jaren heeft het inmiddels meer dan 30 jaar bestaande KRB] reclame in Barneveld een transformatie ondergaan. Meer en meer werd het reclamebureau een communicatieadviesbureau, waarbij vóór de creatieve uitwerking eerst strategische keuzes worden gemaakt. "Bij steeds meer klanten gaan we aan tafel om in één of meer sessies antwoorden te vinden op fundamentele vragen over het waarom en waarheen. Een opdrachtgever stapt meestal binnen met de vraag om een nieuwe huisstijl, mailingactie of reclamecampagne. Wij zoeken dan naar de vraag achter zo'n verzoek. Waarom is een nieuwe huisstijl juist nu nodig of waar wil de organisatie heen met de nieuwe campagne? We proberen de essentie boven water te krijgen met doorvragen. Niet zelden veranderen de plannen als we eerst de communicatiestrategie opstellen", vertelt Kees Vlot, directeur-eigenaar sinds 2012. Zijn bureau veranderde als sluitstuk van de transformatie recent van naam: KRB] reclame heet per 1 januari 2015 krb. communicatie.

Platgetrapte paadjes

Kees Vlot voelt zich met zijn team meer dan gelukkig met de verbreding en verdieping van het werkterrein. "De relevantie van ons werk voor opdrachtgevers neemt toe. Doorvragen en doordenken leidt vrijwel altijd tot de inzet van andere communicatiemiddelen. Het zorgt er ook voor dat een organisatie sneller afwijkt van de platgetrapte paadjes en nieuwe wegen vindt. "Ja", vertelt Kees. "De zoektocht naar een nieuwe profilering brengt een bedrijf of instelling meestal verrassende inzichten."

Mooi plaatje

Om tot een gefundeerde communicatiestrategie te komen, gaat krb. waar nodig heel ver. Er zijn sessies met de ondernemer en zijn team en in een aantal gevallen is ook een klantonderzoek onderdeel van de het adviestraject. "We vragen alles en iedereen de hemd van het lijf. Een mooi plaatje maken, dat kan iedere vormgever wel. Maar een succesvolle, renderende campagne maken, dat vraagt om inzicht in organisaties, mensen en markten", besluit Kees. ■

KRB. = 5 X C

Krb. gaat verder waar het traditionele reclamebureau ophoudt. De dienstverlening omvat wat Kees noemt 'De vijf C's voor succesvol communiceren':

- Communicatie- en marketingadvies
- Coaching
- Concepting
- Creatie
- Campagnemanagement

MARKETINGSCAN MET 250 EURO VOORDEEL

Zet ik wel de juiste communicatiemiddelen in? Betaal ik niet teveel? Deze en andere vragen worden beantwoord in de Marketingscan van krb. In een strategische sessie neemt het bureau aan de hand van een checklist uw communicatiebeleid door. De uitkomsten vertaalt krb. naar een discussion paper met feiten, cijfers én advies. Bel Kees Vlot om een afspraak te maken: 06-13718861. De Marketingscan kost normaal 750 euro, maar lezers van dit blad betalen tot 1 maand na verschijning 500 euro.

krb. communicatie
Torenplein 3a
3772 CX Barneveld
T: 0342-403490
I: www.krbcommunicatie.nl
E: info@krbcommunicatie.nl