

SKETCH BRAND
STORYTELLERS

LIFESTYLE

COMMUNICATION

SKETCHBOOK

Over het Sketchbook

Het Sketchbook, je eerste stap naar een sterkere merkidentiteit

Het Sketchbook is een werkboek van ongeveer 40 pagina's waarin strategie, creativiteit en merkontwikkeling samenkomen. Zie het als een groeiboek: een combinatie van communicatiegids, branding manual en content creation tool – volledig ontworpen om samen met jou aan de slag te gaan.

In dit boek schetsen we de contouren van jouw merkverhaal. We gaan van ruwe ideeën naar strategische keuzes, van visuele identiteit tot tone of voice en van contentstrategie tot concrete communicatieplannen. Alles in het Sketchbook is erop gericht om jouw merk helder, herkenbaar en impactvol naar buiten te brengen. We onderzoeken welke content je wilt maken, welke verhalen je wilt vertellen, via welke kanalen je dat doet en op welke manier.

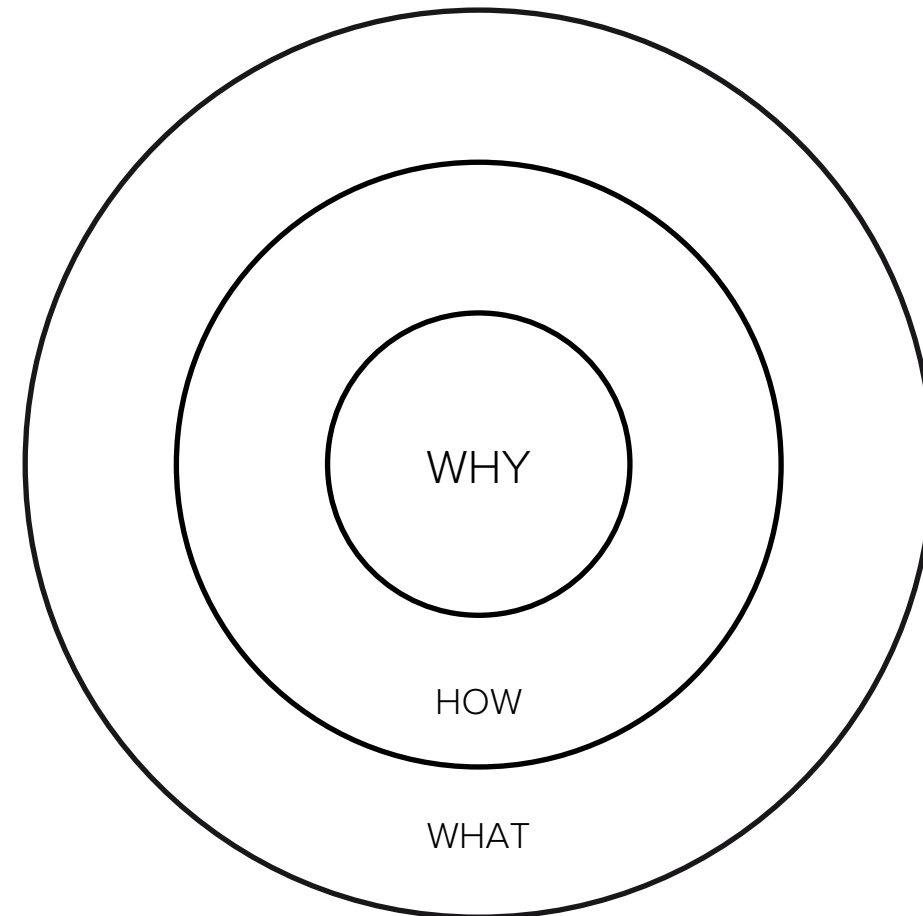
Deze versie bevat 3 tools die we gebruiken en biedt een eerste inkijk in hoe wij merken begeleiden in hun groeitraject, strategisch, creatief en helemaal op maat van wie jullie zijn.

Golden Circle ↗

De **Golden Circle** is een model dat Simon Sinek ontwikkelde om te verklaren waarom sommige merken, leiders en organisaties bijzonder inspirerend en succesvol zijn. Het model bestaat uit drie cirkels, van binnen naar buiten: **Why** (Waarom), **How** (Hoe) en **What** (Wat)

Volgens Sinek beginnen de sterkste merken van binnenuit: ze communiceren eerst **waarom** ze doen wat ze doen, dan **hoe** ze het doen, en pas daarna **wat** ze doen. Op de volgende pagina ontdek je hoe wij de Golden Circle concreet voor je merk, je activiteit of je bedrijf uitwerken.

GOLDEN CIRCLE



WHY De **Why** is de kern van je merk. Het gaat niet over winst maken, maar over je diepere drijfveren, missie of overtuiging.
👉 Waarom bestaat jouw bedrijf? Wat geloof je? Waar sta je voor?

HOW De **How** beschrijft de manier waarop je jouw missie waarmaakt. Je unieke aanpak, waarden of methodes.
👉 Hoe onderscheid jij je van anderen? Wat maakt jouw werkwijze bijzonder?

WHAT De **What** is wat je aanbiedt: je diensten, producten of oplossingen. Dit is wat de meeste bedrijven communiceren
👉 Wat lever je op? Wat verkoop je?

BRAND LADDER

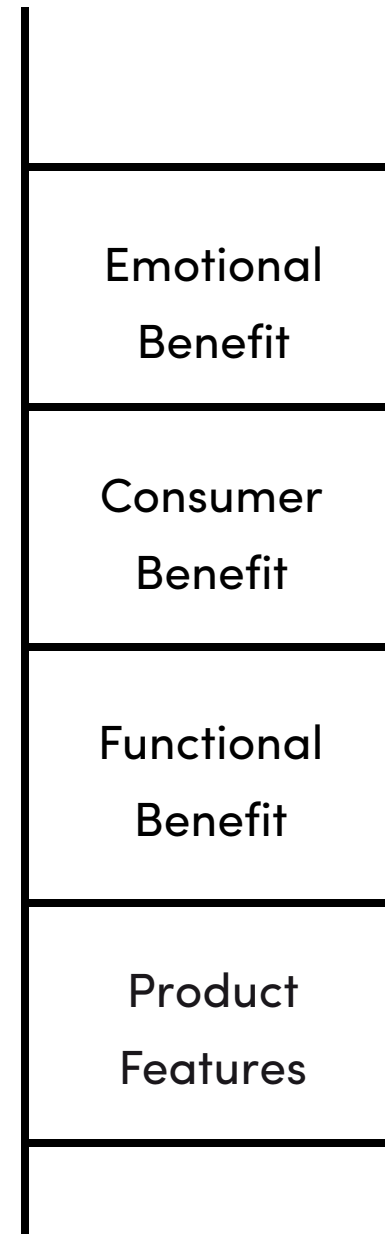
Brand ladder

De Brand Ladder is een strategisch model dat helpt om de essentie van jouw merk stap voor stap te definiëren. Het begint bij de basis, de functionele eigenschappen en kenmerken van je product of dienst, en werkt naar boven toe naar de emotionele voordelen en de unieke merkessentie.

Met dit model breng je helder in kaart hoe je merk niet alleen praktisch waarde biedt, maar ook inspeelt op gevoelens en aspiraties van je doelgroep. Op de volgende pagina ontdek je hoe wij de Brand Ladder concreet voor je merk, je activiteit of je bedrijf uitwerken.

BRAND LADDER

Brand ladder ↗



Wat voelt de consument door het gebruik van jouw merk? Wat voor diepere connectie ontstaat er? *Voorbeelden: trots, verbondenheid, zelfvertrouwen, veiligheid, inspiratie.*

Wat betekent het functionele voordeel voor de gebruiker zelf? Wat verbetert het in hun leven? *Voorbeelden: meer vrije tijd, minder stress, gevoel van controle, meer gemak.*

Wat doet het product of de dienst voor de consument? Welk praktisch voordeel levert het op? *Voorbeelden: tijd besparen, gebruiksgemak, kosten verlagen, betere prestaties.*

Dit is de basis van je merk: wat bied je aan? Denk aan de tastbare, meetbare kenmerken van je product of dienst. *Voorbeelden: snelle levering, bio-ingrediënten, app met pushmeldingen.*

KLT Model ↗

De **KLT Model** is een marketingprincipe dat gebaseerd is op drie elementen die bepalen of iemand jou en je merk wil volgen, van je wil kopen of met je wil samenwerken:

- **Know:** Mensen moeten je leren kennen
- **Like:** Ze moeten je sympathiek vinden
- **Trust:** Ze moeten je vertrouwen

Sterke merken bouwen relaties op vanuit die drie elementen. Ze zorgen voor zichtbaarheid (know), geloofwaardigheid en meerwaarde (trust), én persoonlijkheid en connectie (like).

Know, Like, Trust, Buy Model



Het KLT Model is een marketingconcept dat gebaseerd is op het idee dat mensen sneller iets kopen van een merk waarmee ze een relatie hebben. Het KLTB-model beschrijft de verschillende stappen in klantrelaties en begeleidt het proces van het opbouwen van connectie en het creëren van een positieve ervaring tijdens de volledige customer journey. Het is bovendien een ideaal model om je content op te baseren. In alle vier de stappen kun je informeren, entertainen, betrekken én inspireren.



<ul style="list-style-type: none"> • Toon wie je bent • Laat je expertise zien • Deel je merkwaarden • Laat je bedrijfscultuur en kernwaarden zien • Partnerships in de kijker zetten • Visueel proces tonen • Statistieken en feiten delen • Stel je team of bedrijf voor • Deel het verhaal en de missie van je merk • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Winacties • Wedstrijden • Giveaways • Sneak peek • Achter de schermen • Toon dankbaarheid, bedank je fans • Tips en tricks • Inzichten delen • Deel je succes • Toon het team (en hun favoriete dingen) • Quotes • Deel foto's van partners • Zet influencers, klanten of partners in de kijker • Problemen? Praat over oplossingen • Deel content van klanten en fans • Stel vragen • Trending topics bespreken • Deel posts van volgers • Interessante feiten • Videocontent • Webinars • Interactieve posts zoals polls, quizzen en challenges • Persoonlijke anekdotes van teamleden delen • Vroege toegang tot nieuwe producten of diensten • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Diepgaande klantreviews • Succesverhalen (van klanten, samenwerkingen, ...) • Interviews met industrie-experts • Artikels over trends en inzichten, afgestemd op je volgers • Analyses van experts en updates over de nieuwste professionele ontwikkelingen • Achter de schermen & sneak peeks • De voordelen in de kijker zetten • Uitdagingen binnen de sector en mogelijke oplossingen • Content die jouw expertise aantoont • Transparantie over je processen en teaminspanningen • Webinars met experts • Q&A-sessies • Sectorconcepten of trends toelichten • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Early bird • Giveaways • Promotie / Promoot • Bundelaanbiedingen • Loyaliteitsbeloningen • Breng een vriend mee • ...
--	--	--	---

SKETCH BRAND STORYTELLERS

Je kreeg een beknopte weergave van hoe wij een lifestyle-aanpak integreren in je marketingstrategie. Bij sommige projecten gebruiken we het volledige Sketchbook, bij andere slechts enkele onderdelen – alles is afhankelijk van wat je merk, je activiteit of je bedrijf nodig heeft.

Benieuwd hoe we met jouw merk aan de slag kunnen? Plan gerust een afspraak met Laurence.

laurence@sketchagency.be
