

'Samen blijven we groeien'

'Inmiddels kunnen we lezen en schrijven met elkaar'

De organisatie

Lagooni

Lagooni BV is in 2008 opgericht door Paul Kampshoff. Paul is een gepassioneerd industrieel ontwerper met een hoge dwarslaesie (C6/C7). Geconfronteerd met de noodzaak van een douche-toiletrolstoel voor zichzelf die simpelweg niet bestond, sloeg de inspiratie toe en ontwikkelde hij de Lagooni douche-toiletrolstoel. Een comfortabel alternatief voor de 'one size fits all' douche-toiletrolstoelen.

Lagooni's missie is het verbeteren van zelfstandigheid en comfort voor mensen met een lichamelijke beperking, met behulp van hun maatwerk doucheroelstoelen, vervaardigd uit kwalitatieve materialen zoals aluminium en RVS.



Sector: Productie



www.lagooni.nl



Monster, Vlotlaan 4



UITDAGINGEN



Voor de samenwerking met Forward Marketing deed Corine veel zelf op het gebied van marketing voor Lagooni. Haar eigen achtergrond hielp haar om dat te kunnen doen. Ze kende de wegen in de marketing en communicatie en vormgeving was voor haar gesneden koek.

De snel veranderende digitale manier van profileren via social media, vindbaarheid op het internet en de behoefte van ons bedrijf om ook buiten de landsgrenzen in beeld te komen, vroeg om meer specialisme.

De werkzaamheden werden steeds uitgebreider, waardoor we onmogelijk alles zelf konden blijven doen.

Door de groei van de organisatie merkte Lagooni de behoefte aan een meer strategische rol, naast het uitvoerende werk door specialisten. Iemand die op het gebied van marketing strategische keuzes in overleg met Lagooni kan maken.

AANPAK FORWARD



Aan het begin van de samenwerking is Forward Marketing gestart met de zoekmachine optimalisatie. Dat breidde zich geleidelijk aan uit, naar een nieuwe website en inmiddels zijn we nog een paar stappen verder en worden de socials volledig door Forward Marketing beheerd en maken we gezamenlijk strategische plannen.

Om Lagooni nog beter te onderscheiden van de concurrentie, is er een positioneringssessie geweest. Uit deze positionering is een unieke, onderscheidende en aantrekkelijke boodschap gekomen. Die gebruikt kan worden voor zowel de marketing als de sales.

De website is door de vernieuwde positionering en verdere groei van Lagooni weer toe aan een vernieuwing. Op dit moment is Forward Marketing bezig met de bouw van de nieuwe website waarin de vernieuwde positionering van Lagooni direct meegenomen wordt. Tevens zal er een vernieuwd en uniform design komen.



'Samen blijven we groeien'

'Inmiddels kunnen we lezen en schrijven met elkaar'

1

Herpositionering

In een gezamenlijke sessie hebben we het merk Lagooni gepositioneerd.

2

UBR's ontwikkeld

Vanuit de positionering zijn USP's ontstaan. Deze USP's hebben we omgezet naar UBR's (Unique Buying Reasons)

3

Vernieuwen website

De positionering en UBR's laten we ook terugkomen op de vernieuwde website.



ERVARINGEN

In onze begintijd samen waren zowel Lagooni als Forward Marketing nog heel erg in ontwikkeling. Nu 10 jaar verder is er veel veranderd bij beide organisaties.

'We zijn inmiddels jaren verder in de samenwerking en kunnen lezen en schrijven met elkaar. Forward Marketing heeft een leuk team mensen om zich heen, die goed aansluit bij ons eigen bedrijf. We hebben ondanks de totaal verschillende activiteiten die we doen, daarin veel overeenkomsten.'

'De ontzorging die we een jaar geleden zouden creëren voor mij, die hebben wel aangesloten bij mijn verwachting.'

'Het stukje sparren in de samenwerking vind ik heel fijn. Anders sta je er alleen voor om bepaalde richtingen te bewandelen, maar daar heb je ook de expertise vanuit anderen nodig. Die heb je niet altijd zelf. Fijn als iemand dat oppakt, wat ook aansluit bij jouw visie.'

'Samen blijven we groeien'

'Inmiddels kunnen we lezen en schrijven met elkaar'



DE MEERWAARDE VOOR LAGOONI

Als je marketing wil uitbesteden en je zoekt de expertise op meerdere vlakken, dan is het lastig om één marketeer intern hiervoor te vinden. Bij Lagooni is hier zelf ook over nagedacht, maar een samenwerking zoals deze past perfect.

'Het is een behoorlijke commitment om zelf een specialist in huis te halen, die heeft ook fors salaris en niet alle specialismen die je wilt kan diegene kennis van hebben. Tevens heb je niemand om op terug te vallen als de interne marketeer ziek wordt.'

'Forward heeft een team met specialisten en een nieuwe/andere marketeer/specialist schijnt weer een ander licht op onze bedrijfsactiviteiten. Ook leer ik zelf steeds beter om aan te geven wat we precies willen bereiken en wat we voor Lagooni belangrijk vinden.'

NAWOORD

"Als je een betrokken en enthousiast team zoekt voor je online marketing, mensen met expertise wilt, ga dan zeker met Forward Marketing praten. Je wordt dan vanzelf overtuigd."

"Samen hopen we nog een paar mijlpalen te gaan halen." In ieder geval dat we een bepaalde groei kunnen doormaken als gevolg van de werkzaamheden Forward Marketing voor Lagooni doet. Dat we de markten die we voor ogen hebben, kunnen vergroten. Dan zouden we daar blij mee zijn."

Laat jouw merk niet in de schaduw staan!

Grijp de kans om met ons een nieuwe website te bouwen die even uniek en dynamisch is als jouw bedrijf.

Neem vandaag nog contact op via:

✉ info@forwardmarketing.nl

☎ 085 27 30 700



Alex Koop,
customer succes manager