



### **Wat vooraf ging**

NedStars had zich begin 2000 gepositioneerd als een zakelijke internet service provider. Medio 2007 begonnen er echter diverse geluiden te ontstaan, van zowel klanten als het personeel, dat zij het bedrijf waarmee ze te maken hadden, niet langer herkende in dit profiel. Om te voorkomen dat de groei van het bedrijf stagneerde is datzelfde jaar een herpositioneringproject gestart. NedStars kreeg daarbij hulp van haar toenmalige communicatiebureau, maar het proces verliep traag en het momentum was weer snel verloren.

### **Het project en de resultaten**

Begin 2008 schoot Robbert Daan van DMS Management Coaching & Advies ons te hulp en nam NedStars aan de hand voor dit herpositioneringsproject. Hij bracht nieuwe energie met zich mee, die op de dag van vandaag nog steeds aanwezig is. Wij zijn opnieuw begonnen bij de basis: de missie en de visie en zijn via strategie naar de praktische invulling gegaan. In 2008 zijn er dan ook forse stappen gezet in de herpositionering, waarbij er gaandeweg voor gekozen is om ook de huisstijl onder handen te nemen: nieuwe kleuren, een nieuw logo en een nieuwe slogan. De omvang van het project groeide daarmee tot zo'n niveau, dat NedStars een marketingmanager heeft aangetrokken om dit proces op dagelijkse basis aan te gaan sturen. Dit resulteerde medio augustus in de lancering van een compleet nieuwe website, zowel grafisch, conceptueel als tekstueel. De ontvangst van deze website door onze relaties is als grandioos ervaren. Iedereen is oprecht enthousiast over de nieuwe vormgeving en de gekozen benadering om informatie aan de bezoeker te presenteren. NedStars heeft zich hiermee opnieuw op de kaart gezet: het project is absoluut geslaagd.

Het herpositioneringproject vormt nu de basis voor toekomstige marketingplannen. Wij zijn nu in de fase aanbeland waarbij allerlei promotiemateriaal, catalogi, flyers, beursmateriaal, etc. ontwikkeld wordt. Daarnaast worden er nu stappen gezet om ook de verkooporganisatie op hetzelfde niveau te krijgen en daarmee NedStars op een hoger niveau te krijgen.

### **De belangrijkste toegevoegde waarde van DMS Management Coaching & Advies**

Marketing en Verkoop zijn altijd een ondergesneeuwde activiteit binnen NedStars geweest. Er was niemand op dagelijkse basis verantwoordelijk voor deze activiteiten / processen en het bedrijf verkreeg haar klanten dan ook voornamelijk via mond-op-mond reclame.

Er zijn enkele projecten geweest om het, voornamelijk, technische personeel meer in de commerciële hoek te krijgen, maar iedereen viel snel terug in haar oude werkzaamheden. Dat kwam met name omdat er te weinig tijd vrij gemaakt werd voor deze activiteiten. Robbert Daan bracht daar verandering in en zorgde dat het op de permanente agenda kwam en motiveerde de betrokkenen om er tijd voor vrij te maken.

### **Wat opviel in de samenwerking**

Robbert kreeg het voor elkaar mij te prikkelen om met nieuwe ideeën te komen en concepten te concretiseren. Hij kreeg het voor elkaar om het beste uit mij te halen. En gaandeweg dit project heeft Robbert diverse unieke ideeën aangedragen, waaronder onze nieuwe slogan "Goed geregeld", waar we vanzelfsprekend erg dankbaar voor zijn.

Dit kon hij vanwege zijn diepgaande inzicht in ons bedrijf, onze strategie en ons aanbod. Robbert begrijpt precies wat ons beweegt en welke kant wij op willen.

Met vriendelijke groet,

Jan-Hein Boll  
Directeur NedStars B.V.  
- Zorgeloze IT oplossingen -