

Brutale innovators

LUKKIEN DIGITAL GELOOFT IN EEN GRONDIGE AANPAK WAARIN DE EINDGEBRUIKERS CENTRAAL STAAN EN PROCESSEN WORDEN GEFACILITEERD DIE DE RUIMTE BIEDEN AAN DE CREATIE VAN INDRIKWEKKENDE COMMUNICATIE, VALIDATIE VAN GEBODEN OPLOSSINGEN EN HET OPTIMALISEREN VAN DE BUSINESS VAN KLANTEN.

JOOST VAN DER VIS, HENNY JANSEN EN MARCO OPHOF



Vandaag de dag leven we in een wereld waarin iedereen en ieder merk een storyteller is. Waarbij de prijs van content inmiddels zo laag is, dat we dagelijks via allerlei kanalen overspoeld worden. Henny Jansen, Creative Director Digital: “Het is onmiskenbaar dat technologie een dominantere rol gaat krijgen betreffende de ontwikkelingen van waardevolle klantrelaties, maar wij zien ook dat de omgevingen waarbinnen innovaties tot stand komen een doorslaggevende factor zijn.”

BETEKENISVOLLE ERVARINGEN

Innoveren blijft mensenwerk en vraagt om een moderne organisatie waarbinnen nieuwsgierigheid, vakmanschap en brutaliteit hand in hand gaan. Een plek waar werknemers zich veilig voelen, vertrouwen in elkaar hebben en een gemeenschappelijk doel voor ogen hebben; ofwel het ontwikkelen van betekenisvolle ervaringen. Marco Ophof, Strategy Director Digital: “Bij Lukkien Digital zit de drang om te innoveren in het bloed, met het vermogen en de drive om nieuwe dingen uit te proberen, te ontdekken en te concretiseren. We leven in een tijd die vraagt om een innovatieve en daadkrachtige mindset op managementniveau. Daar is durf, lef en betrokkenheid voor nodig, maar ook het vermogen om te anticiperen op de werking van de markt.” Lukkien spreekt dan ook weleens over de brutaliteit om te innoveren; een natuurlijke behoefte om tot betere oplossingen voor de business van klanten te komen door professioneel buiten de lijntjes kleuren.

INNOVATIEVE GEDREVEN PARTNERSHIPS

De dagelijkse praktijk wijst uit dat digital niet langer als de speelbal van marketing dient, maar als het kloppend hart van iedere organisatie fungeert. Jansen: “Voor Lukkien Digital is het van vitaal belang om daar de verbreding, verdieping en vernieuwing in op te zoeken;

customer experiences, marketing, business intelligence, hr en sales komen samen online in verschillende hoedanigheden. Met name op het snijvlak van sales en marketing zien wij de laatste tijd veel gebeuren, waarbij het slim inrichten van crm in combinatie met personalisatie en marketing automation een belangrijk speerpunt vormt.”

Lukkien merkt op dat zijn klanten en de klanten van klanten kritischer worden, het beschikbare aanbod transparanter en de redenen om naar alternatieven te kijken groter. Oriënteren gaat met het gemak van een aantal klikken op de muis en bedrijven besteden veel aandacht en budget aan het onderhouden van de relatie met hun klanten. De vraagstukken waar Lukkien nu mee te maken heeft gaan verder dan alleen een logo, een foto of een simpele website. Het zijn veelal vragen die in directe verbinding staan met de bedrijfsontwikkeling van de klant en meer inspanningen eisen dan wat een enkele organisatie kan bieden.

Deze vragen vergen in eerste instantie een partnership met opdrachtgevers. Een samenwerking die verdergaat dan het leveren van alleen een onderscheidend concept of effectieve technologie, maar waar het juist om de toewijding gaat om digitale transformaties te bewerkstelligen. Het is daarom dat Lukkien gelooft in innovatiegedreven partnerships tussen verschillende bedrijven om het beste aan de klant te kunnen bieden. Partnerships die draaien om transparantie, nieuwsgierigheid en het stimuleren van elkaars groei.

INDRUKWEKKENDE OPLOSSINGEN

Joost van der Vis, Managing Director Digital: “Bij Lukkien Digital zien we dat een bundeling van innovatiekracht en technologie tot indrukwekkende digitale oplossingen leidt. De ouderwetse ‘agency versus klant’-relatie is niet meer

van deze tijd, met vraagstukken die dieper en complexer zijn geworden. Vraagstukken die partnerships op verschillende niveaus vergen: met de klant, leveranciers en zelfs de interne organisatie.”

Streven naar draagvlak, alignement en het creëren van ruimte waarbinnen creativiteit, data en technologie tot een perfecte harmonie komen. De klanten van de klant dienen hierin als lens waarmee Lukkien naar de werkelijkheid kijkt en waarin hun ervaringen helpen om de verbinding tussen mens en oplossing te versterken. Samen bewegen met de klant, van data & insights naar creatie, van creatie naar validatie en van validatie naar optimalisatie. Bouwen aan elkaars business.

Jansen: “Bij Lukkien Digital kunnen we met gepaste trots zeggen dat wij op het gebied van digitale transformatie en contentcreatie een unieke positie in de markt hebben verworven. Alle knowhow onder één dak om het gehele communicatieproces vorm te geven, van een digitale strategie tot en met fotografie en van de bouw van een productierobot tot en met de ontwikkeling van een app.”

Ophof: “Kortom, innovatieve partnerships en een professionele brutaliteit zitten ons in het bloed.”



* THEMA'S

DIGITAL AGENCY

CUSTOMER ENGAGEMENT

BUSINESS INTELLIGENCE

DIGITAL TRANSFORMATION

DESIGN

Innovatie begint met een gezonde dosis brutaliteit en vakmanschap