

DOOP

OLAF DE RIJTER EN RALPH RIENTJES

INTUNEN OP OPPORTUNITEIT

ALS EEN KLANT VRAAGT OM EEN NIEUWE MARKTPROPOSITIE, ZETTEN DE CREATIEVEN EN TECHNEUTEN VAN DOOP GRAAG EEN TANDJE BIJ OM DE KLANT TE HELPEN NIEUW POTENTIEEL AAN TE BOREN. DIT NOEMEN ZE 'OPPORTUNITEIT'. DAT IS ÓÓK GROTER DURVEN DROMEN, ZONDER BANG TE HOEVEN ZIJN DAT HET NIET WERKT.



Volgens Olaf de Rijter, directeur Doop Enschede, is onderscheidend zijn geen doel op zich. “Als een klant ons vraagt om een nieuwe marktpropositie te ontwikkelen, gaan we daarmee aan de slag. Vervolgens onderzoeken we met een kernteam wat we gezien de huidige marktontwikkelingen nog meer kunnen aanbieden.”

Ralph Rientjes, directeur Doop Zwolle: “Onze creatieven in Zwolle werken samen met onze techneuten in Enschede om onze klanten te helpen succesvol te zijn. Die mix werkt goed. Binnen Doop kunnen we de creatie die we aan de voorkant hebben ook technisch realiseren. Dat is dus echt onderscheidend.”

OPPORTUNITEIT

“Het is voor merken en organisaties niet eenvoudig om opportuun te zijn en te blijven”, aldus De Rijter. “Markten zijn moeilijk, dus is het voor die klant cruciaal om zijn markt verder te ontginnen en misschien andere diensten aan te boren om nog succesvoller te zijn

dan nu. Veel organisaties zijn echter geneigd om maar door te gaan binnen de kaders waarin ze opereren, zonder te kijken hoe hun omgeving er inmiddels uitziet. Wij verdiepen ons in die omgeving en onderzoeken hoe de vraag van de klant daarbij past. Vervolgens stappen we buiten de kaders door net even anders te denken en in te tunen op opportuniteit. Zo kunnen we de klant zijn markt helpen vergroten door nieuw potentieel aan te boren. Soms komt een organisatie zo tot een nieuwe dienstverlening die ze zelf niet had bedacht.”

BUSINESSBOOST

“Daarmee zijn we feitelijk ook businessconsultants geworden,” zegt Rientjes lachend, “maar dan wel consultants die meteen een businessboost geven. Die opportuniteit zit 'm ook in weer groter durven dromen, zonder bang te hoeven zijn dat het niet werkt. Daar nemen wij ook de tijd voor; we wisselen met een van de directieleden gedachten uit: waar droom je over, wat wil je de wereld brengen? Ondertussen blijft ons team gedurende het hele traject

'GROTER DURVEN DROMEN, ZONDER BANG TE HOEVEN ZIJN DAT HET NIET WERKT'



DEEL ONLINE

op de diverse disciplines dopamine afgeven.” “En daarna gaan we aan de slag met wat wij digitale optimalisatie noemen”, vervolgt De Rijter. “We helpen organisaties om de volgende stap te maken in hun digitale transitie met apps, platforms en community's. Met e-commerce en intelligente websites. Het gaat er uiteindelijk om dat onze oplossing waarde biedt voor de organisatie.”

