CLOUDSUITE

MERKSESSIE
Donderdag 15 oktober 2026

CLOUDSUITE × THE THOUGHT LEADERSHIP COMPANY

Waar CloudSuite voor staat.

Vandaag maken we samen keuzes over het verhaal, de klant, de woorden en het beeld. Op elke kaart staat één keuze.

AAN TAFEL
Okko Huisman · Siebe van Ineveld · Dennis Zuurhout

WAAR
Kantoor CloudSuite, Houten

MET
Robert van Geenhuizen

Open de kaartenbak

DE KAARTENBAK

Pak wat je nodig hebt.

Klik een kaart open. Rechtsonder staat altijd de weg terug naar hier.

01
Vandaag
Wat we doen, wat vaststaat, hoe we kiezen

02
Wat we hoorden
Okko, Dennis en het visiedeck

03
Wat er verandert
Met welke verandering opent het verhaal?

04
Wie ziet wat
De orderketen, van kladje tot ERP

05
Hoe noemen we het
E-commerce, commerce, operating system?

06
Voor wie
Welke klant wel, welke niet

07
Spanningen
Zes keer twee kanten: waar staan we?

08
Stellingen
Eens of oneens, in hun woorden en de onze

09
Het probleem
Een naam voor wat CloudSuite oplost

10
Waar we winnen
Wat heeft iedereen, wat alleen CloudSuite?

11
Hoe het klinkt
Vier schalen, drie zinnen, wat past

12
Het merk nu
Wat er staat en wat de markt doet

13
Vorm en beeld
Hoe het voelt en welk beeld past

14
Drie richtingen
Hetzelfde logo, drie keer anders

15
Wat we kozen
Alle keuzes van vandaag op één scherm

VANDAAG

We kiezen vandaag een richting, genoeg om mee verder te bouwen. De rest komt in de gesprekken.

Wat we doen

- Het verhaal, de klant, de woorden en het beeld op tafel.
- Keuzes maken, ook als ze nog voorlopig zijn.
- Wat open blijft, gaat mee naar de gesprekken van vandaag.

Wat vaststaat

- Het logo blijft.
- We bouwen op het materiaal en de woorden van CloudSuite zelf.
- Na het opgefriste merk komt een besluitmoment: verder of niet.

Hoe we kiezen

- Eerst kiest iedereen stil op de eigen telefoon, dan pas praten.
- Elke kaart is een keuze. Wat de groep kiest, klikken we aan.
- Aan het eind staan alle keuzes op één scherm.

Donderdag 15 oktober

09.30 Deze sessie | **11.00** Okko | **12.00** Siebe | **14.00** Gertjan | **15.00** Dennis

DOE MEE

Pak je telefoon. Je stem staat meteen op het scherm.

- Scan de code en vul je voornaam in.
- Je telefoon volgt dit scherm. Staat er een vraag, dan zie je die ook.
- Iedereen kiest eerst zelf. Daarna praten we erover.

DOEN MEE

Nog niemand. Scan de code.

cloudsuite-merksessie.netlify.app/meedoen

WAT WE HOORDEN

Het verhaal is er al, in de woorden van CloudSuite zelf.

> **Als je één klein detail niet oplost, werkt je hele commercial operations niet.**

Okko Huisman
Gesprek 6 oktober

> Zij moeten het nog bouwen en wij hebben het.

Dennis Zuurhout
Over Propeller, gesprek 6 oktober

> Wij noemden onszelf een e-commerce platform en dat moet veel breder worden.

Okko Huisman
Gesprek 6 oktober

> Ik zit op Reflex, wie hebben jullie nog meer daar bij?

De eerste vraag van een groothandel
Zoals Dennis het vertelde, 6 oktober

> In die markt wint de leverancier met de beste klantervaring én de laagste cost-to-serve.

CS

Visiedeck 2029
Missie, visie, strategie

Uit de opname van 6 oktober en het visiedeck 2029. Licht ingekort, niet herschreven.

UIT HET VISIEDECK 2029

Elke pijler heeft een eigenaar.

Wat in het visiedeck staat, moet straks terugkomen in het merk. Daarom spreken we vandaag iedereen die een pijler trekt.

Okko Huisman

CEO EN MEDE-OPRICHTER

De missie: groothandels en merkfabrikanten de tools geven om het zakendoen met hen toekomstbestendig te maken.

Siebe van Ineveld

CO1 EN CO2

Customers succeed on their own and see more value

Platform of choice via partners

Gertjan Oude Lohuis

CO3

Predictable & scalable platform

Dennis Zuurhout

CO4

A predictable GTM engine that scales on its own

DEEL 01

Het verhaal.

Wat er verandert, wat CloudSuite ziet dat anderen niet zien, en hoe we het noemen.

HET VERHAAL

Met welke verandering opent het verhaal?

Iedereen kiest eerst stil één kaart. Daarna praten we.

A

Online en offline worden één.

Elke order loopt door hetzelfde platform: webshop, mail, telefoon of buitendienst.

VISIEDECK 2029, VISIE 1

B

Inkoop wordt agentic.

Kopers en hun AI-agents plaatsen binnen vijf jaar het grootste deel van de orders zelf.

VISIEDECK 2029, VISIE 2

C

Sales krijgt een andere rol.

AI neemt het routinewerk over, zodat het salesteam meer tijd heeft voor klanten.

VISIEDECK 2029, VISIE 3

D

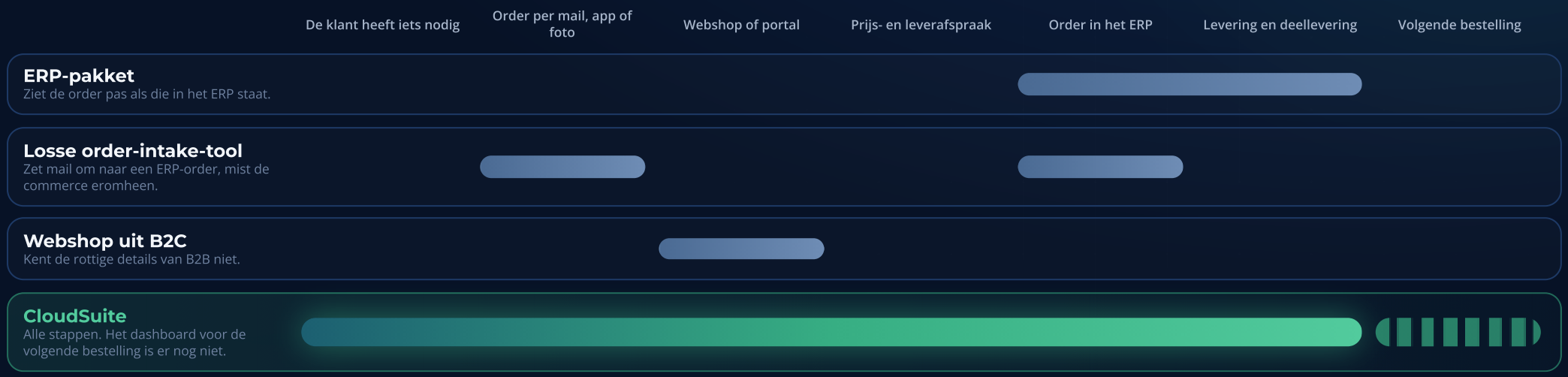
Wie de hele keten ziet, kan hem verbeteren.

Elk ander pakket ziet maar een stuk. CloudSuite ziet alle stappen.

VAN ONS, GESPREK 6 OKTOBER

WIE ZIET WAT

Van een foto van een kladje tot de volgende bestelling.



KLOPT DIT BEELD? Klopt | Klopt bijna | Klopt niet

Ons beeld na het gesprek van 6 oktober, nog niet getoetst. Corrigeer het gerust.

HOE NOEMEN WE HET

Hoe noemen we wat CloudSuite is?

WEL OF NIET?

B2B-first e-commerce platform

Wat er nu op de homepage staat.

CLOUDSUITE.COM, 13 OKTOBER

WEL OF NIET?

Het platform voor alle salesprocessen tussen inkoper en verkoper

Online, aan de telefoon en op de beursvloer.

FORMULIER 5 OKTOBER

WEL OF NIET?

Commerce operating system

Het hart tussen alle pakketten, ook het ERP.

GESPREK 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

Commerceplatform

Breder dan e-commerce, en het past in één woord.

OKKO, GESPREK 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

Salestechnologie voor groothandels

Tools die het leven van verkoper en inkoper makkelijker maken.

GESPREK 3 SEPTEMBER

WEL OF NIET?

CloudSuite powered by AI

De titel van het visiedeck.

VISIEDECK 2029

ZO NOEMEN ANDEREN HET **Propeller** One AI Platform for B2B Sales and Commerce **Sana** The webstore manufacturing buyers trust **Shopware** Open commerce. Agentic by design.

DEEL 02

De klant.

Voor wie CloudSuite er is, voor wie niet, en wie de held van het verhaal is.

VOOR WIE

Voor wie wel, en voor wie niet?

> Ik moet spullen hebben en zo snel mogelijk.
>
> **Zo denkt de installateur**
> Okko, gesprek 6 oktober

WEL OF NIET?

De installateur op de werkvloer

Belt de order door of stuurt een foto van een kladje.

OKKO, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

De klant met een eigen ERP

Mailt een pdf, Excel of csv met de order.

OKKO, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

Het ziekenhuis met een inkoopsysteem

Bestelt via punch-in en punch-out.

OKKO, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

De inkoper met een eigen AI-agent

Wil agent-to-agent bestellen.

OKKO, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

De consument

Een B2C-webshop staat in het aanbod.

FORMULIER 5 OKTOBER

WEL OF NIET?

De dealer

Een dealershop staat in het aanbod.

FORMULIER 5 OKTOBER

DE KLANT

Hoe groot is de klant van CloudSuite, en waar?

Twee bronnen geven een andere bovengrens. Vandaag kiezen we er een.

€10 tot 150 miljoen

Omzet van de klant

VISIEDECK 2029, PIJLER 1

€10 tot 500 miljoen

Omzet van de klant, 20 tot 200 fte

PRE-ONBOARDING, JULI

WAAR? Nederland | Nederland en België | Noordwest-Europa

125

klanten en meer

350

webshops en meer

€750 mio

omzet via het platform

2,5 mio

transacties per jaar

Cijfers uit het visiedeck 2029.

DE KLANT

Wie is de held van het verhaal?

Okko noemde drie mensen bij de groothandel die CloudSuite helpt. Het verhaal kan maar bij één beginnen.

De klant van de groothandel

Zo makkelijk mogelijk zaken doen met de leverancier. Doel: 100 procent selfservice.

OKKO, 6 OKTOBER, EN VISIEDECK

De marketeer

Eenvoudig pagina's, producten en de shop beheren.

OKKO, 6 OKTOBER

De binnendienst

Orders uit mail, telefoon of WhatsApp niet meer met de hand overtikken.

OKKO, 6 OKTOBER, EN VISIEDECK

DEEL 03

Waar we voor staan.

Zes spanningen, twaalf stellingen, een naam voor het probleem en waar CloudSuite op wint.

SPANNINGEN

Waar staat CloudSuite tussen twee kanten?

Zet per regel een stip. Eerst ieder voor zich, dan samen.

Alles selfservice	Missie: 100 procent selfservice. Okko: “Gemak is er zo diep ingesleten.”	De accountmanager die belt
Breed: alle kanalen, B2B en B2C	Formulier 5 oktober en visiedeck 2029	Scherp: groothandels en merkfabrikanten
Het product spreekt	Dennis over Propeller: “Zij moeten het nog bouwen en wij hebben het.”	Het merk spreekt
AI vooraan	Visiedeck 2029, pijler 3: AI-first	De mensen vooraan
Partners vooraan	Visiedeck: van 50 naar 75 procent van de deals via partners	CloudSuite vooraan
Het merk nu opfrissen	Visiedeck 2029: rebranding als enabler in 2027	De rebranding in 2027

STELLINGEN · HUN WOORDEN

Eens of oneens?

Klik: eens, oneens, twijfel. Wie het meest twijfelt, begint met praten.

EENS?

HUN WOORDEN

Wie geen volwaardige (AI) selfservice biedt, raakt de klant kwijt.

VISIEDECK 2029, VISIE 2

EENS?

HUN WOORDEN

Binnen vijf jaar plaatsen kopers en hun AI-agents het grootste deel van de orders zelf.

VISIEDECK 2029, VISIE 2

EENS?

HUN WOORDEN

Als je één klein detail niet oplost, werkt je hele commercial operations niet.

OKKO, GESPREK 6 OKTOBER

EENS?

HUN WOORDEN

De eerste vraag van een groothandel is: wie zit er nog meer op mijn ERP?

DENNIS, GESPREK 6 OKTOBER

STELLINGEN · VAN ONS

Deze stellingen komen van ons. Zeg het gerust als ze niet kloppen.

EENS?

VAN ONS

CloudSuite is de enige die de hele orderketen ziet.

VAN ONS, GESPREK 6 OKTOBER

EENS?

VAN ONS

Het woord e-commerce moet eruit.

VAN ONS

EENS?

VAN ONS

We verkopen geen webshop. We verkopen een binnendienst die niets meer hoeft over te tikken.

VAN ONS

EENS?

VAN ONS

Een groothandel wint op klantbinding, niet op de webshop.

VAN ONS, NAAR OKKO 6 OKTOBER

EENS?

VAN ONS

Het merk moet laten zien dat CloudSuite verder is dan Propeller, niet alleen zeggen.

VAN ONS

EENS?

VAN ONS

Partners horen zichtbaar op de site.

VAN ONS, NAAR HET FORMULIER

EENS?

VAN ONS

De rebranding kan niet wachten tot 2027.

VAN ONS, NAAR HET VISIEDECK

EENS?

VAN ONS

Een merk kun je niet aan AI overlaten.

VAN ONS

HET PROBLEEM

Hoe noemen we het probleem dat CloudSuite oplost?

20 tot 40% online | de rest komt binnen per telefoon, mail, pdf of WhatsApp-foto

OKKO, GESPREK 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

Overtikwerk

Orders die met de hand in het ERP worden overgetikt.

VISIEDECK 2029, MISSIE

WEL OF NIET?

Het offline deel

"Er blijft altijd een deel wat offline blijft."

OKKO, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

De rottige details

Prijsafspraken, deelleveringen, planken per meter die per zes meter op voorraad liggen.

OKKO, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

Waar online stokt

De adoptie stokt, ook bij de beste groothandels.

OKKO, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

De laatste meter

Kleine oplossingen aan het eind van de keten met grote impact.

ROBERT, 6 OKTOBER

WEL OF NIET?

Cost-to-serve

Wat het kost om een klant te bedienen.

VISIEDECK 2029, VISIE

De toets: zou een groothandel dit woord zelf gebruiken?

WAAR WE WINNEN

Wat heeft iedereen, en wat hebben alleen wij?

Het merk bouwen we op wat alleen CloudSuite heeft.

Klik per kaart: alleen wij, of heeft iedereen.

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

Orders uit mail, telefoon en WhatsApp in het ERP

Niemand hoeft ze nog over te tikken.

VISIEDECK 2029, MISSIE

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

De hele orderketen in één platform

Van de vraag van de klant tot de volgende bestelling.

VAN ONS, GESPREK 6 OKTOBER

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

De rottige details van B2B

Prijsafspraken, deelleveringen, planken per meter.

OKKO, 6 OKTOBER

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

Bestellen door AI-agents

Agent-to-agent, zonder mens ertussen.

OKKO, 6 OKTOBER

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

Punch-in en punch-out

Voor klanten met een eigen inkoopsysteem.

OKKO, 6 OKTOBER

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

Een netwerk van partners

Van 50 naar 75 procent van de deals via partners.

VISIEDECK 2029

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

Volledige selfservice

Doel: 100 procent selfservice voor de klant van de groothandel.

VISIEDECK 2029, MISSIE

ALLEEN WIJ OF HEEFT IEDEREEN?

Weten wat werkt, over alle klanten heen

Wat orders en kanalen laten zien, bij meer dan 125 klanten.

VAN ONS, UIT HET VOORSTEL

DEEL 04

Hoe het klinkt.

Eerst de toon op vier schalen, dan dezelfde zin in drie versies, en wat wel en niet bij CloudSuite past.

HOE HET KLINKT

Hoe klinkt CloudSuite?

Elke merkstem past op deze vier schalen. Zet per schaal een stip op je telefoon, dan praten we.

Grappig — **Serieus**
Mag er een grap in een mail aan een klant?

Informeel — **Formeel**
Spreektaal of schrijftaal, je of u

Eigenwijs — **Respectvol**
Zeggen we hardop wat er mis is in de markt?

Enthousiast — **Zakelijk**
Grote woorden, of droog de feiten

De vier schalen komen uit het onderzoek van Nielsen Norman Group naar tone of voice.

HOE WE KLINKEN

Welke zin klinkt als CloudSuite?

Drie keer dezelfde boodschap: een order die per WhatsApp binnenkomt, hoeft niemand meer over te tikken.

A

ZAKELIJK

“CloudSuite verwerkt orders uit e-mail, WhatsApp en pdf automatisch in uw ERP.”

B

DIRECT

“Een foto van een kladje? Die order staat gewoon in je ERP. Niemand hoeft hem over te tikken.”

C

GROOT

“Elke order loopt door hetzelfde platform, welk kanaal je klant ook kiest.”

JE OF U? Je U

ZO KLINKT DE SITE NU

“Loop voorop in de e-commerce revolutie, bied de optimale shopping experience en speel flexibel in op kansen in de markt.”

De site komt in het Nederlands en het Engels, zoals Dennis op 5 oktober invulde.

HOE HET KLINKT

Wat past bij CloudSuite?

Elke eigenschap heeft een valkuil. De eerste drie komen uit wat CloudSuite in juli over zichzelf schreef.

Klik per regel: past, of past niet.

PAST OF PAST NIET?

Innovatief, maar niet hijgerig

NAAR HUN WOORDEN UIT JULI

PAST OF PAST NIET?

Betrouwbaar, maar niet saai

NAAR HUN WOORDEN UIT JULI

PAST OF PAST NIET?

Bereikbaar, maar niet amicaal

NAAR HUN WOORDEN UIT JULI

PAST OF PAST NIET?

Deskundig, maar niet belerend

VAN ONS

PAST OF PAST NIET?

Direct, maar niet bot

VAN ONS

PAST OF PAST NIET?

Zelfverzekerd, maar niet arrogant

VAN ONS

DEEL 05

Het beeld.

Wat er nu staat en wat de markt doet. Daarna vorm, beeldstijl en drie richtingen rond hetzelfde logo.

HET MERK NU

Wat houden we, wat laten we los?

CLOUDSUITE

Blijft, afgesproken op 3 september

HOUDEN OF LOSLATEN?

Groen

#37AE83

HOUDEN OF LOSLATEN?

Donkerblauw

#0D2F66

HOUDEN OF LOSLATEN?

Oranje knoppen

#F27730

HOUDEN OF LOSLATEN?

Petrol

#1C5F71

HOUDEN OF LOSLATEN?

Aa

Montserrat Light

Koppen

HOUDEN OF LOSLATEN?

Aa

Open Sans

Lopende tekst

HOUDEN OF LOSLATEN?

Echte foto's van het team

HOUDEN OF LOSLATEN?

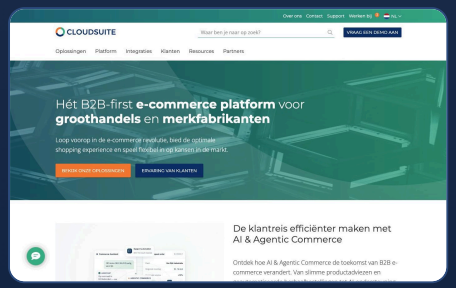
Groen verloop in de kop

Kleuren en letters uit de stijlgids die Dennis op 5 oktober stuurde. Het merk is volgens het visiedeck zeven jaar oud.

DE MARKT ERNAAST

Waar willen we bij horen, en waar juist niet?

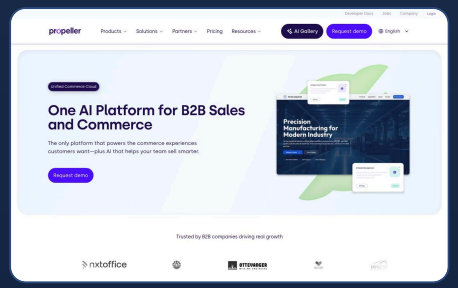
DICHTBIJ OF VER WEG?



CloudSuite nu

"Hét B2B-first e-commerce platform voor groothandels en merkfabrikanten"

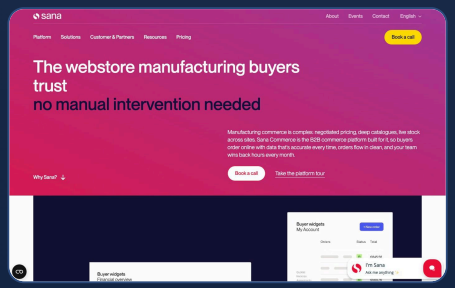
DICHTBIJ OF VER WEG?



Propeller

"One AI Platform for B2B Sales and Commerce"

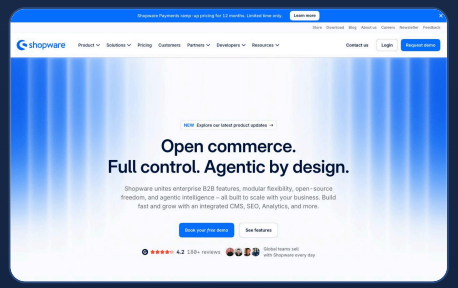
DICHTBIJ OF VER WEG?



Sana

"The webstore manufacturing buyers trust"

DICHTBIJ OF VER WEG?



Shopware

"Open commerce. Full control. Agentic by design."

Homepages op 13 oktober 2026. Vier van de vijf spelers in het eigen speelveld claimen volgens het visiedeck inmiddels dezelfde positie.

HOE HET ERUITZIET

Hoe moet CloudSuite voelen?

Deze vragen stelt een ontwerper vóór de eerste schets. Zet per schaal een stip op je telefoon.

Warm	Kleur: oranje en zand, of blauw en petrol	Koel
Rond en zacht	Vorm: knoppen, kaders en iconen	Hoekig en strak
Luchtig	Ruimte: veel wit, of veel informatie per scherm	Vol
Ingetogen	Contrast: rustige tinten, of felle accenten	Uitgesproken
Rustig	Beweging: stilstaand beeld, of alles beweegt	Levendig
Licht	Ondergrond: wit, of donkerblauw	Donker

BEELDSTIJL

Welk beeld hoort bij CloudSuite?

Acht stijlen die nu al in het beeld van CloudSuite zitten. Klik per stijl: past, of past niet.

PAST OF PAST NIET?

Het team aan het werk

Collega's op kantoor, niet geposeerd.

PAST OF PAST NIET?

Portret op petrol

Gezichten in de studio, steeds dezelfde kleur erachter.

PAST OF PAST NIET?

De werkvloer van de groothandel

Magazijn, stellingen en het product zelf.

PAST OF PAST NIET?

Stockbeeld met een beeldspraak

Een winkelwagen op een laptop, dozen op het toetsenbord.

PAST OF PAST NIET?

Techniek in iconen

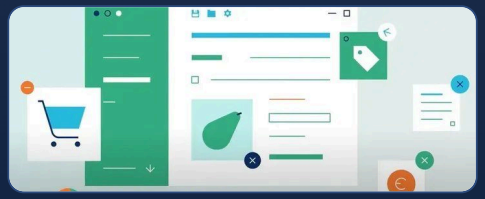
Pictogrammen in zeshoeken en tandwielen.

PAST OF PAST NIET?

Abstracte lijnen

Data als lijnen die door het beeld lopen.

PAST OF PAST NIET?



Het product als tekening

Schermen van het platform, vlak getekend.

PAST OF PAST NIET?

Pixelstijl

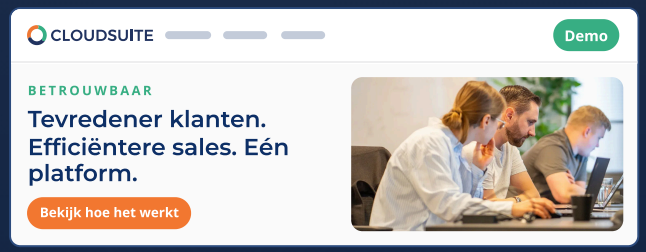
Blokjes in het groen van CloudSuite.

Alle beelden komen uit het eigen materiaal van CloudSuite.

DRIE RICHTINGEN

Hetzelfde logo, drie richtingen.

In juli schreef CloudSuite dat ze gezien willen worden als innovatief, betrouwbaar en bereikbaar. Elke richting zet er één voorop.

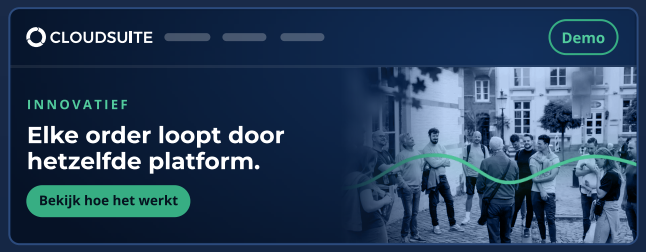


A

Helder vakwerk

Licht, rustig en precies. Donkerblauw met groen. Echte mensen in hun eigen werkplek.

Let op Veilig en herkenbaar. Kan te veel lijken op wat er nu staat.



B

De keten in beeld

Donker en technisch. De orderketen als lijn die oplicht. Product en data vooraan.

Let op Laat zien dat CloudSuite verder is. Kan koel aanvoelen.

C

De mensen achter de orders

Warm en dichtbij. Grote foto's, oranje als warme kleur, de klant aan het woord.

Let op Voelt menselijk. AI-first is minder direct te zien.

Schetsen om te kiezen, geen ontwerp. De koppen komen uit het visiedeck en de opname. Klik door voor elke richting op groot.

RICHTING A · BETROUWBAAR

Helder vakwerk

Deze kiezen we

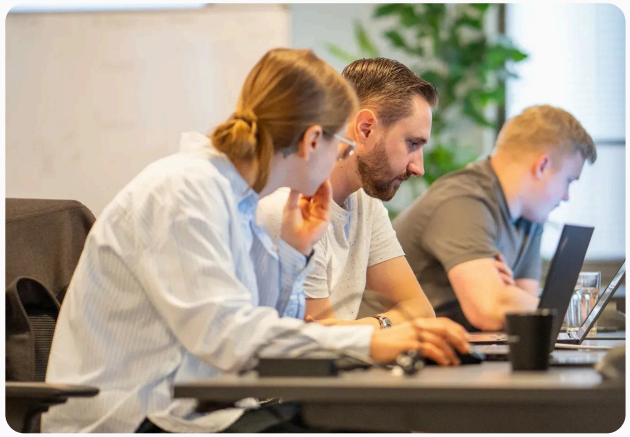
CLOUDSUITE

Demo

BETROUWBAAR

Tevredener klanten. Efficiëntere sales. Eén platform.

Bekijk hoe het werkt



WAT HET ZEGT

Licht, rustig en precies. Donkerblauw met groen. Echte mensen in hun eigen werkplek.

LET OP

Veilig en herkenbaar. Kan te veel lijken op wat er nu staat.

DE KOP

“Tevredener klanten. Efficiëntere sales. Eén platform.”

VISIEDECK 2029

RICHTING B · INNOVATIEF

De keten in beeld

Deze kiezen we

CLOUDSUITE

Demo

INNOVATIEF

Elke order loopt door hetzelfde platform.

Bekijk hoe het werkt

WAT HET ZEGT

Donker en technisch. De orderketen als lijn die oplicht. Product en data vooraan.

LET OP

Laat zien dat CloudSuite verder is. Kan koel aanvoelen.

DE KOP

“Elke order loopt door hetzelfde platform.”

VISIEDECK 2029, VISIE 1

RICHTING C · BEREIKBAAR

De mensen achter de orders

Deze kiezen we

WAT HET ZEGT

Warm en dichtbij. Grote foto's, oranje als warme kleur, de klant aan het woord.

LET OP

Voelt menselijk. AI-first is minder direct te zien.

DE KOP

"Ik moet spullen hebben en zo snel mogelijk."

OKKO, OVER DE INSTALLATEUR

WAT WE KOZEN

Alles wat we vandaag kozen.

Nog niets gekozen. Klik op een kaart, dan verschijnt de keuze hier.

NA DEZE SESSIE

Vandaag nog vier gesprekken, en dan het merk.

11.00

Okko

Het verhaal van de oprichting, en waar CloudSuite voor staat

12.00

Siebe

Klanten, partners en wat een goed merk is

14.00

Gertjan

Wat het product kan en wat de data laat zien

15.00

Dennis

Wie meebeslist, en wat er op 29 oktober staat

Opgefrist merk — Besluitmoment — Nieuwe site — **Klantendag 29 oktober** Stadion Galgenwaard

ACHTERIN · VOOR ROBERT

Interviewkaarten.

Per gesprek de vragen en welke onderdelen die persoon invult. Niet om te tonen.

11.00

Okko Huisman

CEO EN MEDE-OPRICHTER

VULT IN

Kernverhaal | Manifest | Eigen term

01 Hoe begon CloudSuite? Vertel het zoals je het aan een nieuwe collega vertelt.

02 Waarom is het ERP rond 2007 tot 2010 losgelaten?

03 Welk klein detail vertel je altijd als je uitlegt waarom B2B moeilijk is?

04 Wat mag CloudSuite nooit worden?

05 Waar ben je tegen in deze markt?

06 Het is 2029 en alles is gelukt. Wat zeggen klanten dan over CloudSuite?

12.00

Siebe van Ineveld

EIGENAAR CO1 EN CO2

VULT IN

Klantprofiel | Merkgids | Tone of voice

01 Wanneer is een klant echt geholpen? Geef een voorbeeld.

02 Welke klant past niet bij CloudSuite, ook als die wil betalen?

03 Hoe worden partners zichtbaar zonder dat CloudSuite verdwijnt?

04 Welk merk bewonder je, en waarom?

05 Wat maakt een merk voor jou goed of slecht?

06 Bij welk deel van het merk wil je zelf aan het stuur zitten?

14.00

Gertjan Oude Lohuis

EIGENAAR CO3

VULT IN

Eigen model | Eigen norm | De orderketen

01 Wat kan het product dat klanten niet zien?

02 Welke data over orders en kanalen zien we nu al, over alle klanten heen?

03 Wat mag daarvan geanonimiseerd naar buiten?

04 Hoe ver is het dashboard dat laat zien wat een klant gaat bestellen?

05 Welke beloftes uit het visiedeck zijn er al, en welke nog niet?

06 Hoe zou jij de orderketen tekenen?

15.00

Dennis Zuurhout

EIGENAAR CO4, TREKKER VAN HET TRAJECT

VULT IN

Kaart van wie meebeslist | Aanbodladder | Planning

01 Wie beslist er mee bij een groothandel die CloudSuite koopt?

02 Wat koopt een klant eerst, en wat daarna?

03 Welke content of campagne werkte de afgelopen jaren echt?

04 Wie keurt teksten en ontwerp goed, en hoe snel?

05 Wat moet er op 29 oktober echt staan, en wat mag later?

06 Wanneer komt de featurelijst?