

# Welke communicatiestrategie moet ik toepassen in mijn herstructureringsproject?

## *Inleiding*

U heeft een offerteaanvraag voor een herstructureringsopgave of een minder concrete kans in de markt. U wilt deze kans verzilveren en u moet dus een beter aanbod neerleggen dan uw concurrenten. Dat wilt u doen door aan te tonen dat u niet alleen een heel goede bouwer bent, maar ook nog eens het proces met de bewoners vlekkeloos kunt organiseren. Het kan ook zijn dat u al bezig bent met een herstructureringsproject, maar dat u soms nog wat hobbels ondervindt op de weg. U wilt deze wegnemen door de bewoners op de juiste manier te benaderen. Wat zou voor uw kans of project de juiste communicatie- en participatiestrategie zijn? Dit vraagt om kennis en ervaring van communicatie- en participatiestrategieën bij dit soort complexe herstructureringsopgaven. Hoe u komt tot de juiste communicatiestrategie leest u in dit whitepaper. Lees ook: [“Hoe Nijhuis drie herstructureringsopdrachten op rij verwierf bij een corporatie”](#)

## *Inhoudsopgave:*

1. *Gesprek over uw kans of uw project*
2. *Bijeenkomst: communicatiestrategie en proces bepalen*
3. *Wat levert de bijeenkomst u op?*
4. *Hoeveel tijd kost het en wat is nodig?*
5. *Hoe maak ik gebruik van dit aanbod?*

## *Gesprek over uw kans of uw project*

Tijdens een eerste telefonisch gesprek maken we kennis en bespreken we een lopend project of een kans in de markt die u wilt verzilveren. We bespreken de vraag van de opdrachtgever, de doelgroep, de kenmerken van het complex, de locatie en de planning. We maken een afspraak voor een bijeenkomst.

## *Bijeenkomst: communicatiestrategie en proces bepalen*

Op basis van de informatie van ons eerste gesprek bereiden wij een bijeenkomst voor waarin we samen met u bepalen wat de juiste communicatiestrategie is voor uw project / kans in de markt. Wij doen dit aan de hand van het door ons ontwikkelde communicatiekompas voor duurzame woningverbetering, dat de onderlegger is voor het handboek ‘Bewonerscommunicatie bij duurzame woningverbetering’, door KAW, BAM, Noorderlins en de Huismeesters. Daarnaast bieden wij u handvatten om met het juiste proces en stappenplan tot een goede aanpak te komen waar de bewonerscommunicatie op een effectieve manier in is verwerkt.

Wij raden u aan de volgende mensen uit uw organisatie uit te nodigen voor de bijeenkomst:

- Commercieel directeur / projectleider en de collega’s die de selectiepresentatie gaan doen en voorbereiden
- Projectleider en medewerkers die verantwoordelijk zijn voor het lopende project

Het is belangrijk dat de mensen die direct verantwoordelijk zijn voor het lopende project of de kans in de markt aanwezig zijn bij de bijeenkomst. Dit maakt de bijeenkomst een effectieve, eenmalige bijeenkomst waarmee u direct aan de slag kunt in het project of bij het opstellen van een aantrekkelijk en overtuigend plan van aanpak voor de selectie.

#### *Wat levert de bijeenkomst u op?*

U krijgt inzicht in de mogelijke communicatie- en participatiestrategieën die er zijn, en welke strategie op basis van de kenmerken van uw project of kans het meest effectief is voor uw case. Daarnaast kunnen we samen met u kijken of de strategie die u heeft gekozen voor uw lopende project op onderdelen aangescherpt kan worden of u kunt onze aanvliegroute gebruiken om in te zetten bij de kans in de markt waar u gevraagd bent of gaat worden om uw bedrijf te presenteren en eventueel een offerte uit te brengen.

#### *Waarom KAW?*

KAW architecten en adviseurs is een bureau, groot geworden in de stads- en dorpsvernieuwing. KAW werkt aan de verbetering van de woon-, werk- en leefomgeving van mensen in buurten, wijken en dorpen. Woningcorporaties zijn van oudsher onze belangrijkste opdrachtgevers. Wij onderscheiden ons van andere bureaus doordat wij sociaal combineren met fysiek.

#### *Hoeveel tijd kost het en wat is nodig?*

Wij komen graag naar u, of u komt naar ons. Wij laten die keuze graag aan u. Het voorbereidende telefonisch contact kost u maximaal een half uur. De bijeenkomst zal, afhankelijk van uw specifieke project of kans, 2 tot 3 uur in beslag nemen. Wij doen dit geheel vrijblijvend.

#### *Hoe maak ik gebruik van dit aanbod?*

Dat is heel eenvoudig! Neem contact op met KAW architecten en adviseurs via 050 369 58 70 en vraag naar Theo Adema. Mailen kan ook. Stuur een e-mail naar [t.adema@kaw.nl](mailto:t.adema@kaw.nl). Wij nemen direct contact met u op voor het maken van een afspraak.