

LAAT JOU BESIGHEID SE
**POTENSIAAL
VLAM VAT**
& RELEVANT BLY

INDEX

- Behou is beter as genees
- Finale wetgewing oor rentevrye lenings aan trusts
- Klimaatsverandering en die verwagte negatiewe impak op voedselsekuriteit
- Koop-en-verkoop-dekking noodsaaklik vir vennote
- Vee- en wildboere: Moontlike plan om inkomstebelasting by afsterwe te bespaar
- Laat groei jou handelsmerk deur jou storie te vertel



Behou is beter as genees

Gaan die meeste van jou toekomstige inkomste afkomstig wees van bestaande of nuwe kliënte? Hierdie eenvoudige vraag moet versigtig deur sake-eienaars oorweeg word, want dit kan 'n unieke perspektief bied op die gesondheid van jou besigheid – en ook belangrike insette lewer in terme van langtermynbeplanning.

Die wêreld van verkope en kliëntebevreëdiging het dramaties verander. Nuwe tegnologie het 'n totale omwenteling in die verkoopsbedryf tot gevolg gehad. Rekenaars, e-pos, SMS-boodskappe, sosiale media, stempos, selfone, die internet, telebemarking, videokonferensies, sagteware om kliënteverhoudings te bestuur (CRM) en omvattende data het alles 'n invloed op die moderne verkoopsproses. Deesdae is die kliënt in beheer en hulle maak die reëls. Kliëntlojaliteit is baie moeilik om te behou as gevolg van die hoë vlakke van kompetisie, globalisering en die kliënt se toegang tot inligting.

Afhangend van watter studie jy glo, en in watter bedryf jy is, is dit enigiets van 5 tot 25 keer duurder om 'n nuwe kliënt te maak as om 'n bestaande kliënt te behou. Dit maak sin: Jy hoef nie tyd en hulpbronne te bestee om 'n nuwe kliënt te gaan soek nie – jy moet bloot die een wat jy het, gelukkig hou.

Volgens Rob Yanker, 'n vennoot by McKinsey & Company, kan dit 50-100 keer meer kos om 'n verlore kliënt terug te wen as om 'n bestaande kliënt tevrede te hou. 'n Onlangse studie het ook gevind dat die moontlikheid van verkope aan 'n bestaande kliënt 60-70% is, terwyl die moontlikheid van verkope aan 'n nuwe kliënt 5-20% is. Die kort en lank is dus dat dit waardevol is om die regte kliënte te behou.

Dit is noodsaaklik vir sake-eienaars om nie net aktiewe strategieë te hê om nuwe kliënte te teiken nie, maar ook strategieë om kliënte te behou. Jami Oetting, afdelingsredakteur by Agency Post, gee raad oor hoe om 'n strategie vir kliëntbehouding te ontwikkel wat uniek is tot jou bedryf en die soort kliënte wat jy soek:

Stel verwagtinge vroeg en gereeld

Indien jy nie verwagtinge stel en dit duidelik kommunikeer nie, kan jou kliënte maklik ongelukkig raak. Hulle mag dalk glo dat jy 'n bepaalde uitkoms kan verseker, maar die realiteit is dikwels dat daardie uitkoms dalk eers oor ses maande sigbaar gaan wees, of met bykomende projekte.

Skep 'n padkaart vir die toekoms van die kliëntverhouding

Jou rekeningbestuurders moet 'n verhoudingspadkaart skep en op 'n gereelde basis hersien. Bou stappe in vir nuwe projekte en vlakke van toewyding. Albei partye moet kan uitsien na en opgewonde wees oor die huidige en die volgende vlak van die verhouding.

Vra vir terugvoer en reageer op hierdie inligting

Jy kan nie kliënte behou voordat jy nie eers verstaan hoekom jy kliënte verloor nie. Sodra jy die redes en die verwante tekens ken, kan jy 'n verlies aan kliënte voorkom deur proaktief op te tree. Vra gereelde terugvoer van die hele kliëntspan, insluitend die besluitnemer. Om hierdie kwessies te kan identifiseer en aan te spreek, sal jou in staat stel om te verhoed dat jou maatskappy kliënte verloor.

Hou 'n rekord van kommunikasie en enige vorige probleme

Jou maatskappy se kultuur, leierskap en sakepraktyke dra alles by tot die behoud van kliënte, maar nog 'n manier om ontwrigting in personeelverandering te voorkom is om gebruik te maak van 'n kliënteverhoudingsbestuurstelsel (CRM). Die stelsel stel jou in staat om notas van vergaderings en oproepe te stoor, asook gereelde kwessies, persoonlike voorkeure van kliënte, ens. Met gedetailleerde notas en 'n volledige geskiedenis van die verhouding, kan 'n nuwe rekeningbestuurder soveel vinniger gereed wees om 'n ware raadgewer vir die kliënt te wees.

[Voorberei deur CORE Bemaking en Openbare Betrekkinge]
Vir meer inligting, skakel : +27 (0) 51 448 8188

Finale wetgewing oor rentevrye lenings aan trusts

Die voorstel om trusts te herstruktureer is die eerste keer gedurende die 2013-begroting genoem. Die wetgewer was baie bekommerd oor die oordrag van rykdom sonder dat dit aan belasting onderhewig is. Konsepwetgewing is egter eers teen 2016 bekend gestel. Die Davis-kommissie het in 2014 'n interim-verslag uitgereik en 'n finale verslag in 2016. Die 2016-begrotingsvoorstelle het daartoe gelei dat artikel 7C ingesluit is in die Konsep Belasting Wysigingswet, 2016. In Oktober 2016 is die finale wysigingswet bekend gestel en sover dit trusts aangaan, verskil die finale artikel 7C heelwat van die eerste konsepweergawe.

Ten einde belastingbetalers se vermoë te beperk om rykdom oor te dra sonder dat dit aan belasting onderhewig is, stel die wetgewing reëls voor wat fokus op rentevrye lenings of lenings wat rente dra teen laer as markkoerse wat direk of indirek aan 'n trust gemaak word deur 'n natuurlike persoon of 'n maatskappy wat 'n verbonde persoon aan die trust is.

Die finale artikel 7C kan as volg opgesom word:

- Rentevrye lenings of lenings met 'n lae rentekoers aan 'n trust sal lei tot skenkingsbelasting van 20%.
- 'n Gedeelte van die herstrukturering van die belasting van toepassing op trusts is om te probeer verhoed dat trusts gebruik word as 'n voertuig om boedelbelasting / kapitaalwinstbelasting te vermy.
- Die voorgestelde effektiewe datum vir die wysigings is 1 Maart 2017 en is van toepassing op enige bedrag wat deur 'n trust verskuldig is in terme van 'n lening, voorskot of krediet wat aan die trust verskaf is voor, op of ná die datum. Lenings wat voor 1 Maart 2017 toegestaan is, word dus ook ingesluit.
- Die bepaling is van toepassing op 'n lening, voorskot of krediet aangegaan deur 'n natuurlike persoon of maatskappy wat 'n verbonde persoon aan die trust is en waar die trust geen opgeloopte rente het in terme van die lening, voorskot of krediet nie, of waar rente opgeloopt het teen 'n laer koers as die amptelike rentekoers (oorweging word hieraan geskenk in paragraaf 1 van die Sewende Bylae van die Inkomstebelastingwet - tans 8%).

Die gevolg van bogenoemde bepaling is dat 'n bedrag gelykstaande aan die verskil tussen die bedrag soos betaal deur die trust in terme van die jaar van assessering en die bedrag wat deur die trust betaal sou word teen die amptelike rentekoers soos hierbo genoem, beskou sal word as 'n skenking wat aan die trust gemaak is op die laaste dag van die jaar van aanslag deur die persoon wat die lening aan die trust gemaak het.

As voorbeeld: Mnr. Y maak 'n lening aan sy trust ter waarde van R 20 000 000 wat deur die trust gebruik word om eiendom te koop. Hy hef rente teen 5%. Die amptelike koers, soos bepaal, is 8%.

Skenking: $R\ 20\ 000\ 000 \times (8\% - 5\%) = R\ 600\ 000.00$

Skenkingsbelasting:

Skenking:	R 600 000
Minus: Jaarlikste Vrystelling	<u>R 100 000</u>
	<u>R 500 000</u>
Skenkingsbelasting @ 20%	R 100 000

Bykomend mag geen aftrekking, verlies, toegewing of kapitaalverlies geëis word in terme van afsetting nie, insluitend deur middel van vermindering of kwytskelding of die mislukking geheel of gedeeltelik van 'n eis van die betaling of enige bedrag wat verskuldig is in terme van 'n lening, voorskot of krediet soos hierbo verwys.

Waar die lening, voorskot of krediet verskaf is deur 'n maatskappy aan 'n trust in gevalle van meer as een persoon wat 'n verbonde persoon aan die maatskappy is, sal elkeen van daardie persone beskou word as dat hulle 'n skenking aan die trust gemaak het gelykstaande aan daardie gedeelte van die bedrag soos vasgestel in terme van die ratio van die aandele of stemreg in daardie maatskappy wat die persoon in die jaar van aanslag gehou het met betrekking tot die aandele of stemreg in daardie maatskappy soos in totaal deur daardie persone gehou gedurende die jaar van aanslag.

Die volgende vrystellings is beskikbaar van die artikel 7C-skenkingsbelastingbepalings:

- Indien die trust 'n Openbare Weldaads Organisasie (OWO) is,
- Indien die lening, voorskot of krediet aan die trust verskaf is deur 'n persoon as gevolg van, of in ruil vir, 'n gevestigde belang soos gehou deur daardie persoon in ontvangste en verkrygings en bates van die trust,
- Indien die trust 'n spesiale trust is soos omskryf,
- Indien die trust die lening in geheel of gedeeltelik aangewend het vir die doel van die befondsing van die verkryging van 'n bate en welke bate gedurende die jaar van aanslag gebruik is deur die persoon wat die lening toegestaan het, of die eggenoot van daardie persoon, as 'n primêre woning, ens.

Die tipiese scenarios relevant tot trusts wat geraak word deur hierdie verandering in wetgewing is wanneer 'n persoon 'n bate aan 'n trust verkoop op 'n rentevrye lening of rente hef teen 'n koers laer as die amptelike koers soos voorgeskryf deur die SAID en/of waar die trustees van 'n trust 'n uitbetaling doen aan trustbegunstigdes en die begunstigdes dan die geld terug leen aan die trust.

Dit blyk uit die bewoording dat 'n rentevrye of laerentekoers-lening aan 'n maatskappy, selfs indien 'n trust al die aandele besit, nie die bepaling sal oortree nie. Soos die wetgewing tans daarna uitsien, lyk dit asof dit 'n geleentheid bied om rondom die bepaling van artikel 7C te werk.

Moet alle lenings aan 'n trust afgeskryf word? Indien die trust in staat is om die lening terug te betaal, sal die besluit om die lening af te skryf beskou word as vrywillig en dus onderworpe wees aan skenkingsbelasting. Aangesien daar skenkingsbelasting is, sal daar geen verdere belastinggevolge wees in terme van par. 12 A nie. Indien die trust egter nie in staat is om die lening terug te betaal nie, wat beteken die lening is wetlik onverhaalbaar, sal die besluit om die lening af te skryf nie as vrywillig beskou word nie en sal dit dus nie onderworpe wees aan skenkingsbelasting nie. Ingevolge par. 12 A moet die trust die basiskoste van die bate verminder met die leningsbedrag wat afgeskryf is. Indien die trust nie meer die bate besit nie, moet enige aangeslane kapitaalverlies van die trust verminder word met sodanige bedrag afgeskryf.

Terwyl hierdie nuwe bepaling boedelbeplanning via trusts beïnvloed, beteken dit nie die einde van die gebruik van trusts nie. Sorgvuldige beplanning deur kundige raadgevers sal dit steeds moontlik maak om 'n trust as 'n meer as nuttige boedelbeplanningsvoertuig te gebruik.

[Voorberei deur CORE TAX **]**
Vir meer inligting, skakel : +27 (0) 51 448 8188



Klimaatsverandering en die verwagte negatiewe impak op voedselsekuriteit

Die onlangse opmars van kleinboere om hul griewe aan die Suid-Afrikaanse regering oor te dra is allermins voortydig as die jongste uitsprake van die Verenigde Nasies se Voedsel-en-landbou-organisasie (FAO) ontleed word. Kleinboere is uitgelewer aan faktore wat uiters negatief inwerk op hul vermoë om by te dra tot die vermindering van selfs huishoudelike voedsel-onsekerheid.

Lande suid van die Sahara het die grootste aantal kleinboere, naamlik 425 miljoen, en daar is reeds voldoende bewyse van die uiters negatiewe impak van klimaatsverandering op produktiwiteit-verhogings wat so broodnodig is om chroniese hongersnood en armoede te beveg. Die FAO wys vervolgens op die noodsaaklikheid om aan te pas by klimaatsverandering. Beter toegang tot tegnologie, markte, inligting en veral pasmaak-kredietverskaffing word as onontbeerlik geag vir noodsaaklike aanpassings wat produksie betref. Tensy aksie geneem word om landbou meer volhoubaar en veerkragtig te maak, sal die verwagte impak van onafwendbare klimaatsverandering vernietigende gevolge hê ten opsigte van voedselsekuriteit en dít in lande of streke wat reeds 'n hoë vlak van voedsel-onsekerheid ervaar.

Ironies genoeg gaan dié deel van die bevolking wat die minste bygedra het tot negatiewe klimaatsverandering die grootste deel van die spit afbyt. Dit is dan juis hulle wat aandag verdien omdat dié tendens uiters negatief kan inwerk op die Verenigde Nasies se doelwitte ten opsigte van die bekamping van hongersnood. Minder kos kan lei tot hoër pryse en as sodanig minder mense in staat stel om die nodige voedsel van die vereiste standaard te bekostig. Die FAO se Desember-uitgawe van The State of Food and Agriculture gee riglyne oor hoe ondersteuning behoort te lyk en funksioneer en betoog oortuigend dat die koste van voorkoming gemaklik deur die voordele oorskrei kan word. Daar is dus winste opgesluit in doeltreffende klimaatsbestuur deur aanpassings en steun aan veral die kleinboere.

Breëbasis-transformasie van pre-produksie tot verbruik is terselfdertyd 'n voorvereiste vir die maksimering van ingrepe om die impak van klimaatsverandering die hoof te bied sowel as om ander risikobestuurs-inisiatiewe te optimaliseer. Daar is dus voorkomende aksies wat bestaan en nog ontwikkel kan word deur middel van toegewyde navorsing en ontwikkeling om self binne 'n klimaat van negatiewe verwagtinge vermenigvuldigers te ontwikkel en te benut. Dit sal slimmer beleggings in veral die landbou-inisiatiewe van kleinboere verg, want slegs 'n veel-dimensionele benadering waarvan die spanwydte veel verder strek as wat tot datum aan die orde was, sal die knoop deurbak. Die FAO stel dit duidelik dat vir die vereiste transformasie om suksesvol te wees in terme van volhoubaarheid en minder ongelykhede, toegang tot behoorlike voorligting en markte verbeter sal moet word. Die reg van toegang tot hulpbronne, verblyfsekerheid, eienaarskap van grond en laer transaksiekoste te midde van dalende begunstiging soos donasies, ens. is van die grootste struikelblokke wat oorkom moet word. Hulp in die vorm van meer effektiewe sosiale beskerming, hulp om risiko's beter te bestuur, verminderde kwesbaarheid ten opsigte van voedselprys-wisselvalligheid tesame met werkgeleenthede weg van die plaas is van die maatreëls wat kleinboere se bydrae tot voedselsekuriteit kan komplementeer.

Die onlangse protesaksies van klein- of opkomende boere is in pas met wat wêreldwyd as noodsaaklike voorvereistes vir behoorlike ontwikkeling gesien word. Die feitlikheid van die eise dui op die administratiewe lompheid van twee departemente wat betrokke is. Gemeet aan die kernvereistes soos verduidelik, faal die regering die mees kwesbare deel van die landbou. Dit is 'n uitstekende bewys van die spreekwoord "van die hand na die mond val die pap op die grond". Die Suid-Afrikaanse kleinboer verskil nie van sy of haar neef of niggie in ander lande nie. Hulle beur vorentoe, maar die nie-voldoening vanaf staatskant aan minimum vereistes is toenemend bewys van remmende staatsbetrokkenheid. Die staat oorskakel sy vermoë om landbou te laat werk en behoort eerder geld te bewillig vir opruiming van mislukkinge en die regte beleggings, maar in die hande van boere.

Vorberei deur CORE Business Development
Vir meer inligting, skakel : +27 (0) 51 448 8188



Koop-en-verkoop-dekking noodsaaklik vir vennote

In hierdie nuusbrieff kyk CORE Financial Solutions na die dekking wat vennote of aandeelhouers van 'n maatskappy op mekaar se lewe uitneem. Gedurende die laaste maand of twee het ons by meer as een geleentheid met sake-eienaars gesit om na hul persoonlike sake te kyk. Wanneer ons dan deur hul finansiële state gaan en die ouditeure 'n deeglike waardasie doen, kan ons duidelik sien dat die waarde van die aandeel selfs die aandeelhouer so 'n bietjie onkant betrap. Baie van hulle is so ingestel op die onderneming en die volgende transaksie of uitbreiding van die waarde van die maatskappy dat die aandele onder sy of haar neus baie meer werd is as wat hulle verwag het.

Iets wat eintlik baie positief is, word dan so ietwat van 'n probleem. Wat gaan van sy of haar aandeel word sou hy of sy dalk te sterwe kom? Sake-eienaars het vir 'n baie lang tyd aan hierdie waarde gebou, maar sal hulle naasbestaandes in 'n posisie geplaas word waar hulle die vrug van hierdie arbeid sal kan geniet soos wat dit bedoel is? In die meeste gevalle vind ons dat die kliënte nie die nodige strukture in plek het om daardie aandeel waarvoor hulle baie hard gewerk het, te kan realiseer nie.

Wat is dan hulle verskillende opsies? Die oorblywende aandeelhouers kan na die bank gaan en 'n lening gaan uitneem om die bestorwe aandeel uit te koop, maar wat gebeur as die besigheid nie so 'n lening kan kry nie? Wat as die terme van die lening eenvoudig net te veel druk op die besigheid sal plaas en hulle dit nie kan terugbetaal nie? Dis ook moontlik dat die besigheid in 'n negatiewe siklus is. Die nuutste state skep dus nie die nodige vertroue by die bank sodat hulle die finansiering kan toestaan nie. In hierdie geval kan jy moontlik met 'n "nuwe" aandeelhouer, naamlik die vennoot se eggenoot, sit wat dalk glad nie in die besigheid belang stel nie of nie oor die nodige kennis van die besigheid beskik nie. Hy of sy kan dit vir jou onaangenaam maak deur gedurig oor jou skouer te kyk en dit kan toekomstige besluitneming baie moeilik maak.

Die maklikste manier om hierdie moontlike probleme te voorkom, is om koop-en-verkoop-dekking op mekaar se lewe uit te neem. Hierdie dekking betaal dan uit en verskaf die nodige likiditeit om die transaksie te befonds. Gewoonlik is die premie van sulke dekking heelwat goedkoper as wat die ooreenkomstige koste van finansiering is. Om hierdie transaksie vlot te laat verloop, moet daar nog 'n paar elemente teenwoordig wees:

- Daar moet 'n ooreenkoms tussen aandeelhouers / vennote wees wat die metode van waardasie duidelik stipuleer.
- 'n Volledige koop-en-verkoop-ooreenkoms moet ook in plek wees sodat die eksekuteur van die boedel met die oordrag van aandele kan handel.
- Vergewis jouself daarvan of hierdie aksie vry van boedelbelasting is of nie, sodat daarvoor voorsiening gemaak kan word.

Kliënte met enige verdere vrae oor die opstel van so 'n ooreenkoms, kan CORE Financial Solutions kontak.

**[Voorberei deur CORE Financial Solutions
Vir meer inligting, kontak : +27 (0) 51 448 8188]**



Vee- en wildboere: Moontlike plan om inkomstebelasting by afsterwe te bespaar

CORE Trusts & Estates het in 'n vorige nuusbrieff geskryf oor die invoeging van 'n nuwe artikel 9HA tot die Inkomstebelastingwet, wat veral vee- en wildboere negatief kan raak in geval van afsterwe. In kort kom dit daarop neer dat, wanneer 'n persoon te sterwe kom ná 1 Maart 2016, dit geag word dat hy al sy bates, insluitend sy voorraad, verkoop het teen markwaarde. Vir 'n boer is sy lewende hawe en wild sy voorraad.

Bogemelde bepaling was reeds van toepassing op kapitale bates soos grond en daar is dus kapitaalwinstbelasting hierop betaalbaar. Daar was voorheen ook kapitaalwinstbelasting betaalbaar op die verskil tussen die markwaarde en die standaardwaarde van alle lewende hawe in 'n boedel. (Die standaardwaarde van lewende hawe is 'n baie lae belastingwaarde wat in terme van die Inkomstebelastingwet aan lewende hawe gekoppel word.) Wild het 'n nul-standaardwaarde. Die effektiewe maksimum belastingkoers, uit 'n kapitaalwinstbelasting-oogpunt, beloop in die omgewing van 16,4% van wins (verskil tussen basiskoste en markwaarde) wat belas word.

Die invloed van die nuwe artikel 9HA tot die Inkomstebelastingwet is dat lewende hawe en wild pleks van kapitaalwinstbelasting nou aan inkomstebelasting onderhewig sal wees. Die maksimum inkomstebelastingkoers kan soveel as 41% van die waarde van die lewende hawe en wild wees. Die toename in koste (in die vorm van belasting) in die boedel is dus in die omgewing van 24,6% van die waarde van die lewende hawe en wild in die boedel. Indien die waarde van die lewende hawe en wild in die boedel dus R1 miljoen beloop, sal daar ná 1 Maart 2016 tot soveel as R246 000 bykomende belasting in die boedel betaalbaar wees.

Daar kan verskeie benaderings gevolg word om bogemelde probleem aan te spreek. Een daarvan is om van artikel 42 van die Inkomstebelastingwet gebruik te maak. In terme van artikel 42 van die Inkomstebelastingwet mag iemand se lewende hawe byvoorbeeld aan 'n maatskappy "verkoop" word in ruil vir aandele met 'n soortgelyke waarde in daardie maatskappy. Sodanige transaksie is dan totaal en al van inkomstebelasting vrygestel indien aan al die wetlike vereistes voldoen word.

Die gevolg van die transaksie is dat die persoon wat die vee aan die maatskappy oorgedra het in ruil vir aandele in die maatskappy, dan aandele in 'n maatskappy besit in plaas van vee. Aandele is aan kapitaalwinstbelasting onderhewig pleks van inkomstebelasting en dus word die ekstra ongeveer 24.6% inkomstebelasting, soos hierbo verduidelik is, bespaar.

Dit is egter van groot belang dat die nodige professionele raad ingewin word in geval waar die gemelde artikel 42 van die Inkomstebelastingwet oorweeg word, aangesien artikel 42 spesifieke voorskrifte neerlê wat nagekom moet word. Die korrekte kontrakte in hierdie verband moet ook opgestel word. Soos met enige ander wetgewing kan dit tot groter probleme lei indien dit verkeerd aangewend word.

Bron: Hierdie artikel is oorspronklik in Landbouweekblad gepubliseer.

Prepared by CORE Trusts & Estates.
For more information contact : +27 (0) 51 448 8188

Laat groei jou handelsmerk deur jou storie te vertel

Mense vind aanklank by ander mense, sê die spreekwoord. Dit is ook die basis waarop die konsep van handelsmerkstories gebou is: Vertel die stories van jou handelsmerk, moenie verkoopspraatjies aan verbruikers probeer afsmeer nie. Die emosies wat deur 'n storie oorgedra word, is die sleutel tot die sukses van handelsmerkstories. Terwyl handelsmerkstories nie 'n nuwe idee is nie, het die manier waarop organisasies hul stories vertel, verander. In 'n artikel oor handelsmerkstories op die webtuiste Marketing Week skryf Steve Hemsley dat 'n handelsmerk se narratief net so effektief deur middel van sosiale media en gebruikers se eie stories vertel kan word.

Terwyl die platform enigiets van 'n tradisionele toespraak tot virtuele realiteit kan wees, is dit die storie wat die belangrikste bestanddeel bly. In sy boek *Telling the Story – the heart and soul of successful leadership* skryf Geoff Mead dat dit egtheid is wat 'n storie laat uitstaan. Dit is dikwels die klein verhaaltjie oor hoe die maatskappy ontstaan het, die struikelblokke wat die eienaar moes oorkom of die uitsonderlike omstandighede wat gelei het tot 'n sake-idee wat verbruikers se aandag trek. Hemsley vertel hoe die nuwe Ford Focus RS bekend gestel is deur 'n dokumentêre reeks op YouTube wat vertel watter uitdagings die ontwerpspan moes oorkom. Pleks daarvan om net te sê dat die maatskappy se waardes passie of toewyding insluit, kan 'n storie soos die een oor die ontwikkeling van die Focus RS aan verbruikers hierdie waardes wys.

Harvard Business Review het in 'n onlangse artikel verwys na hoe luukse verbruikers minder opsigtelike handelsmerke verkies. Belangrike veranderinge in verbruikers se verwagtinge word duidelik uit sosiale media, inhoud wat deur verbruikers geskep word en digitale bemarkingservarings. Inhoudsgedrewe, meer subtiele benaderings is gewilder as 'n direkte verkoopspraatjie. Die sleutel bly egtheid. Organisasies wat deur verbruikers ervaar word as eg, skep werklike waarde. Hierdie ontasbare waarde kan bydra daartoe dat verbruikers 'n besigheid se tekortkominge oor die hoof sien. Meer as 90% van verbruikers sien eerlike kommunikasie oor produkte en dienste as die belangrikste aanduiding van 'n onderneming se optrede. Betroubaarheid en egtheid is twee van die topvyf eienskappe waarna millennials in bemarking soek. Volgens 'n Cohn & Wolf-studie, sal 63% van verbruikers oor 12 globale markte eerder van 'n maatskappy koop wat hulle as eg beskou. Ses uit tien sal so 'n maatskappy by hul vriende en familie aanbeveel.

Die nuwe handelsmerkwêreld bestaan uit egte stories oor verskeie platforms wat aan verbruikers 'n belewenis bied. Verbruikers verkies minder opsigtelike handelsmerke en niche-handelsmerke wat hulle kan help om hul individualiteit uit te druk. Dit bied aan kleiner handelsmerke met 'n goeie storie 'n uitstekende geleentheid. Die nuwe verbruiker is gewillig om deel te wees van handelsmerkstories deur hul eie stories te deel of om diegene in hul sosiale kringe te beïnvloed. Organisasies wat die toekoms van merkwaardige handelsmerkstories bepaal, sal uitstekende storievertellers wees wat soomloos en eg deel sal wees van die verbruikers se ervaring en met empatie sal luister.

Bronne:

<https://www.marketingweek.com/2016/02/28/why-brand-storytelling-should-be-the-foundation-of-a-growth-strategy/>

<http://www.brandanew.co/7-promising-trends-defining-the-future-of-remarkable-brand-storytelling-in-2016/>

**Voorberei deur CORE Brand Management.
Vir meer inligting, skakel : +27 (0) 51 522 7973**

powered by **BRAND^{NEW}**

It is with great joy in our hearts that we bid farewell to 2016. From everyone at The Core Group and Associates, we wish you a Blessed Christmas and a Joyously Prosperous New Year.



the future - **now**



Ons heet 2016 vaarwel met vreugde in ons harte. Vanaf almal by 'The Core Group' en Assosiate , wil ons u 'n Geseënde Kersfees en 'n vreugde- en vrugtevolle Nuwe Jaar toewens.

the **CORE**
group



www.thecoregroup.co.za