

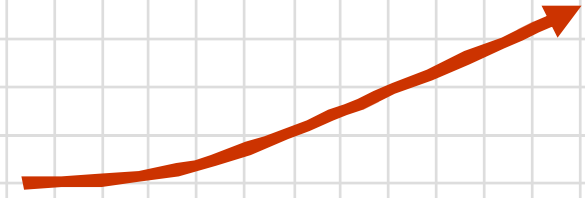


Innoveren kun je leren

Een startersgids voor innovatie
verbeterdezaak.nl



verbeterdezaak.nl

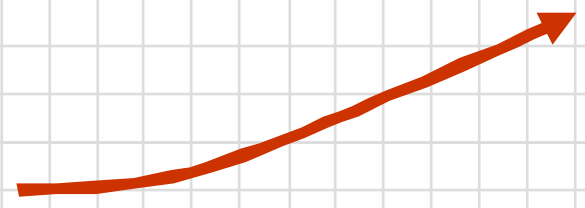


Waarom innoveren?

- Waarom moeten we innoveren?
 - Omdat ons product van vandaag morgen door de klant niet meer gekocht wordt. (tegen dezelfde prijs)
 - Anderen bieden een beter product
 - De klant krijgt andere alternatieven aangeboden
 - Omdat marktgroei gekoppeld is aan innovatie
- Door te innoveren groeit de waarde van de onderneming



verbeterdezaak.nl



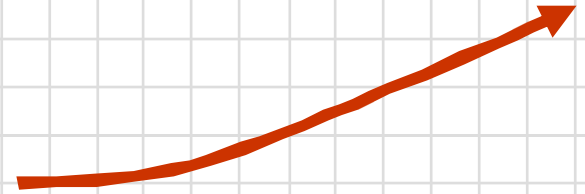
Wat is innoveren?

- Innoveren is het vernieuwen van producten of diensten.
 - Verbeterde functionaliteit
 - Echt nieuwe functies
 - Goedkoper
 - Veel goedkoper
 - Sneller
 - Veel sneller
 - Etc.

De kunst is niet om 1 keer een succesvolle innovatie te doen maar om dat keer op keer te doen



verbeterdezaak.nl



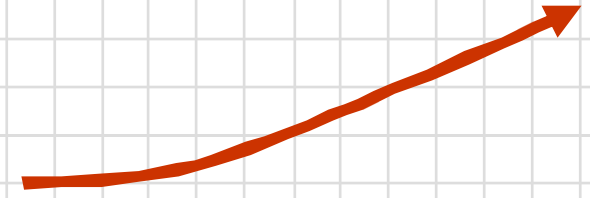
Voorbeelden van vernieuwing

- Vernieuwd winkel interieur
- Vernieuwde winkel formule
- Nieuw product
- Nieuwe, verbeterde verpakking
- Product verbeterd

verbeterdezaak.nl



verbeterdezaak.nl



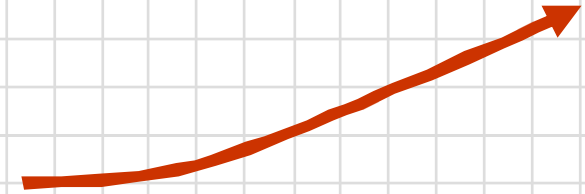
Wat is eigenlijk uw product?

- In welke business zit u eigenlijk?
- Hoe ziet de klant dat
- Hoe ziet de klant dat in de toekomst?
- Hoe ontwikkelt zich de business door de technologische mogelijkheden?

verbeterdezaak.nl



verbeterdezaak.nl

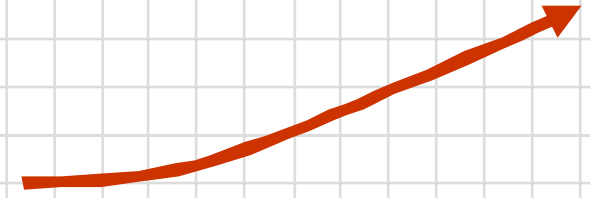


Hoe pak ik het aan?

- Begrijp ik wat de klant wil?
- Begrijp ik wat de klant in de toekomst wil?
- Begrijp ik wat de klant van mijn bedrijf (mijn merk) verwacht/accepteert?
- Ken ik mijn (on)mogelijkheden?
(technologisch, sales, distributie)
- Weet ik waar ik kennis en kunde kan halen?



verbeterdezaak.nl



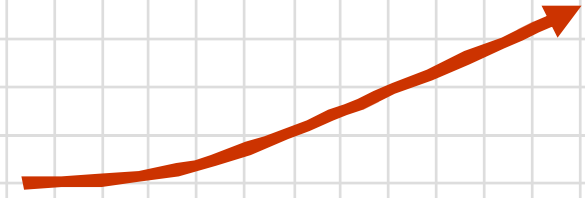
Hoe pak ik het aan? (2)

- Heb ik in mijn business plan investeringen voor product vernieuwing meegenomen?
- Heb ik menskracht met de juiste kennis om tenminste de product management activiteiten uit te voeren?

verbeterdezaak.nl



verbeterdezaak.nl

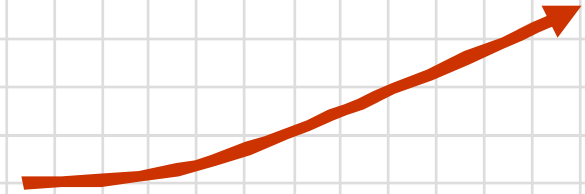


Product management

- De basis voor product vernieuwing is het herkenbaar opstellen van iemand die de huidige producten managed. D.w.z. het als een hoofdtaak ziet om de winstgevendheid van de product range te optimaliseren door verbetering en vernieuwing.
- Bij complexere portfolio's is daarbij een financiële rapportage langs de product-as belangrijk!



verbeterdezaak.nl



De stappen

- Onderzoek de huidige en toekomstige wensen en verwachtingen van de klant.
- Analyseer de huidige marketing proposities op basis van die wensen en op basis van huidige performance (SWOT)
- Stel een wens specificatie in klantentaal op voor een nieuwe of verbeterde propositie. Wees kritisch op het vermijden van intern, technisch jargon. Een klant moet het begrijpen.



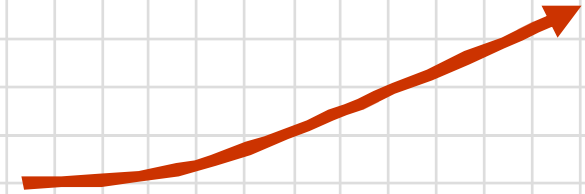
verbeterdezaak.nl

De stappen (2)

- Brainstorm nieuwe concepten gebaseerd op de wens specificatie of doe een QFD sessie
- Kies een concept op basis van attractiviteit en nieuwheid
- Brainstorm oplossingen voor de eventuele problemen die nog in het concept zitten
- Maak het concept demonstreerbaar voor de klant.



verbeterdezaak.nl



De stappen (3)

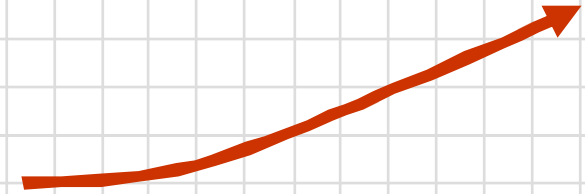
- Test de kansen van het concept bij bestaande en nieuwe klanten.
- Stel vast hoe groot het marktpotentieel is.
- Maak een eerste business plan op basis van de resultaten en een ruwe inschatting van de ontwikkel en de marketing kosten.
- Indien aantrekkelijk, maak een plan voor het omzetten van het concept naar een maakbaar product.

De stappen (4)

- Benoem een project team met een heldere opdracht.
- Zorg dat het team getraind is in het uitvoeren van dit soort projecten. (zie ook www.projecttraining.nl)
- Start het project met een kick-off sessie waarin alle informatie die geleid heeft tot het project gedeeld wordt.
- Geef het team vrijheid in de uitvoering maar check regelmatig de voortgang.



verbeterdezaak.nl



Aandachtspunten

- Zorg dat in het project de marketing activiteiten en de product ontwikkel activiteiten goed op elkaar blijven aansluiten!
- Hou het punt waarop afspraken met klanten over eerste leveringen gemaakt moeten worden zorgvuldig in het oog en weeg de risico's goed af op dat moment.
- Durf tijdig je verlies te nemen als het niet goed gaat .



verbeterdezaak.nl

Hebt u nog vragen of hulp nodig?

Neem dan contact met ons op!

De Vries Business Consultancy

www.verbeterdezaak.nl