LEI - Business Innovation Approach

For building better business

LEI
WAGENINGEN UR

stap

Eenheid in vers

Marktgericht Ondernemen

Gerben Splinter

LEI WAGENINGEN UR

‘We blijven nog te veel een product- en kostprijs gedreven sector, zijn te individueel en nationaal bezig en hebben te weinig markt- en afzetkennis of delen beschikbare kennis onvoldoende met elkaar.”

Jan Zegwaard, ondernemer en voorzitter van Stichting STAP

‘Bout samengevat innoveren jullie je helemaal gek om de waarde van jullie producten te verminderen.’

Professor dokter
Marko Hekkert
(28 september 2011)

Innovatiewetenschappen
Copernicus Instituut
Universiteit Utrecht

Hoe wordt er geïnnoveerd?

Winnaars hortifair innovation awards

Type innovatie	2005	2006	2007	2008	2009	**totaal**
Productinnovatie	0	5	4	6	7	**22**
Procesinnovatie	16	11	14	10	10	**61**
Marketinginnovatie	2	2	1	2	1	**8**

Hoe wordt er geïnnoveerd?

Projecten gefinancierd door innovatieregeling LNV

	2007	2008	2009	**totaal**
Productinnovatie	0	0	0	**0**
Procesinnovatie	8	5	8	**21**
Marketinginnovatie	1	0	0	**1**

De 7 bouwstenen die nodig zijn voor een kanteling naar een samenwerkende en gezonde sector, die is gedreven door toegevoegde waarde.

stap
Eenheid in vers

BEDRIJVEN MOETEN
VERANDEREN.
MAAR VOOR SOMMIGE
BEDRIJVEN IS HET TE LAAT

VEROLME
ESSO ROTTERDAM

HET HUIDIGE BUSINESS MODEL WERKT NIET MEER.

BEDRIJVEN WETEN NIET WIE HUN KLANTEN ZIJN, WAAR DE KLANTEN ZICH BEVINDEN EN HOE ZE WAARDE VOOR HEN KUNNEN CREEREN.

Bron: BusinessModelsInc.

'Wij vinden het geweldig om samen uw droom op de golven te zetten.'

1. PRODUCT?
2. SERVICE?
3. BUSINESS MODEL?

EEN BUSINESSMODEL BESCHRIJFT DE GRONDGEDACHTE VAN HOE EEN ORGANISATIE WAARDE CREEERT, LEVERT EN BEHOUDT

PLANTER
500 x 500 PAVERS
PLANTER

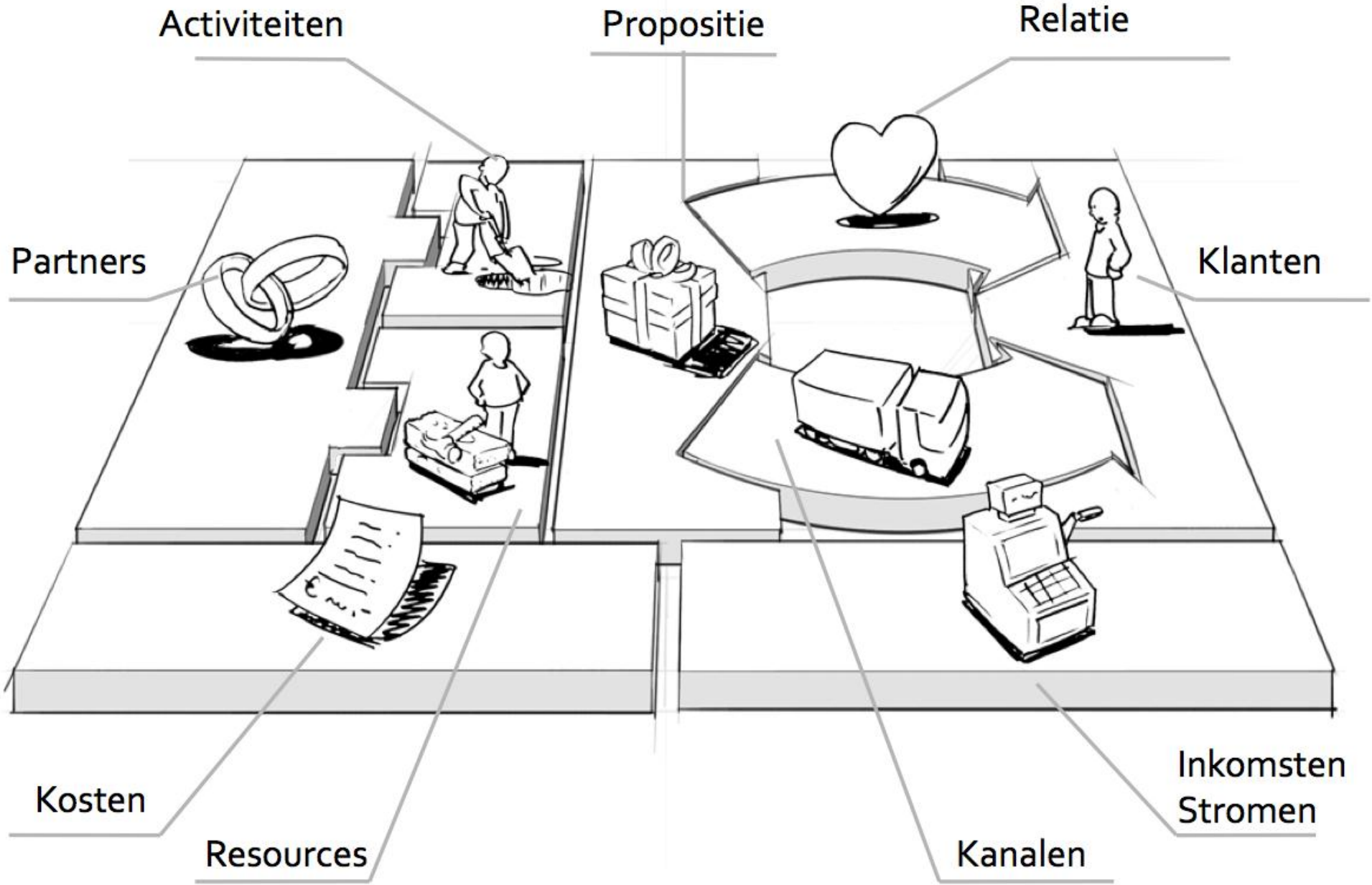
“A business plan never survives the first contact with the customer” – Steve Blank

‘In preparing for battle I have always found that plans are useless, but planning is indispensable’

Dwight David Eisenhower (American 34th President)

Ok, prima.
Maar wat is
het
alternatief?

1. PRODUCT
2. SERVICE
3. BUSINESS MODEL



Bron: Alexander Osterwalder

Waarom een nieuw business model?

DE BASIS VOOR EEN NIEUW BUSINESS MODEL LIGT IN DE VERANDERINGEN IN DE MARKT.

KLANTEN EN MARKTEN VERANDEREN EN UW ORGANISATIE MOET ZICH DAARAAN AANPASSEN.

VAAK GEBEURT DIT NIET OF TE LAAT; WAAROM VERANDEREN ALS ALLES GOED GAAT.

ALS DE KLANTEN EN MARKTEN DAARNA BIJ U AFHAKEN IS HET VAAK TE LAAT; HET TEMPO VAN VERANDERING BIJ DE KLANT EN BIJ UW ORGANISATIE MOETEN WEL GELIJKE TRED HOUDEN.

partnerschappen

- Wie zijn onze belangrijkste partners?
- Wie zijn onze belangrijkste leveranciers?
- Welke middelen halen we bij onze partners?
- Welke kernactiviteiten voeren onze partners uit?

kernactiviteiten

- Welke kernactiviteiten vereisen onze WP's ?
- Onze distributiekanalen?
- Klantrelaties?
- Inkomstenstromen?

middelen

- Welke middelen vereisen onze WP's ?
- Onze distributiekanalen?
- Klantrelaties?
- Inkomstenstromen?

waardepropositie

- Welke waarde leveren we aan de klant?
- Welk probleem van onze klanten helpen we oplossen?
- In welke klantbehoeften voorzien we?
- Welke bundels van producten en diensten bieden we aan elk klantsegment?

klantrelaties

- Wat voor soort relatie verwacht elk van onze klantsegmenten dat we met ze zullen aangaan en onderhouden?
- Welke KR zijn we al aangegaan?
- Hoe duur zijn ze?
- Hoe zijn ze geïntegreerd in de rest van ons business model?

klantkanalen

- Via welke kanalen willen onze klantsegmenten worden bereikt?
- Hoe bereiken we ze nu?
- Hoe zijn onze kanalen geïntegreerd?
- Welke werken het beste?
- Welke zijn het meest kosten efficiënt?
- Hoe integreren we ze met klantroutines?

klantensegment

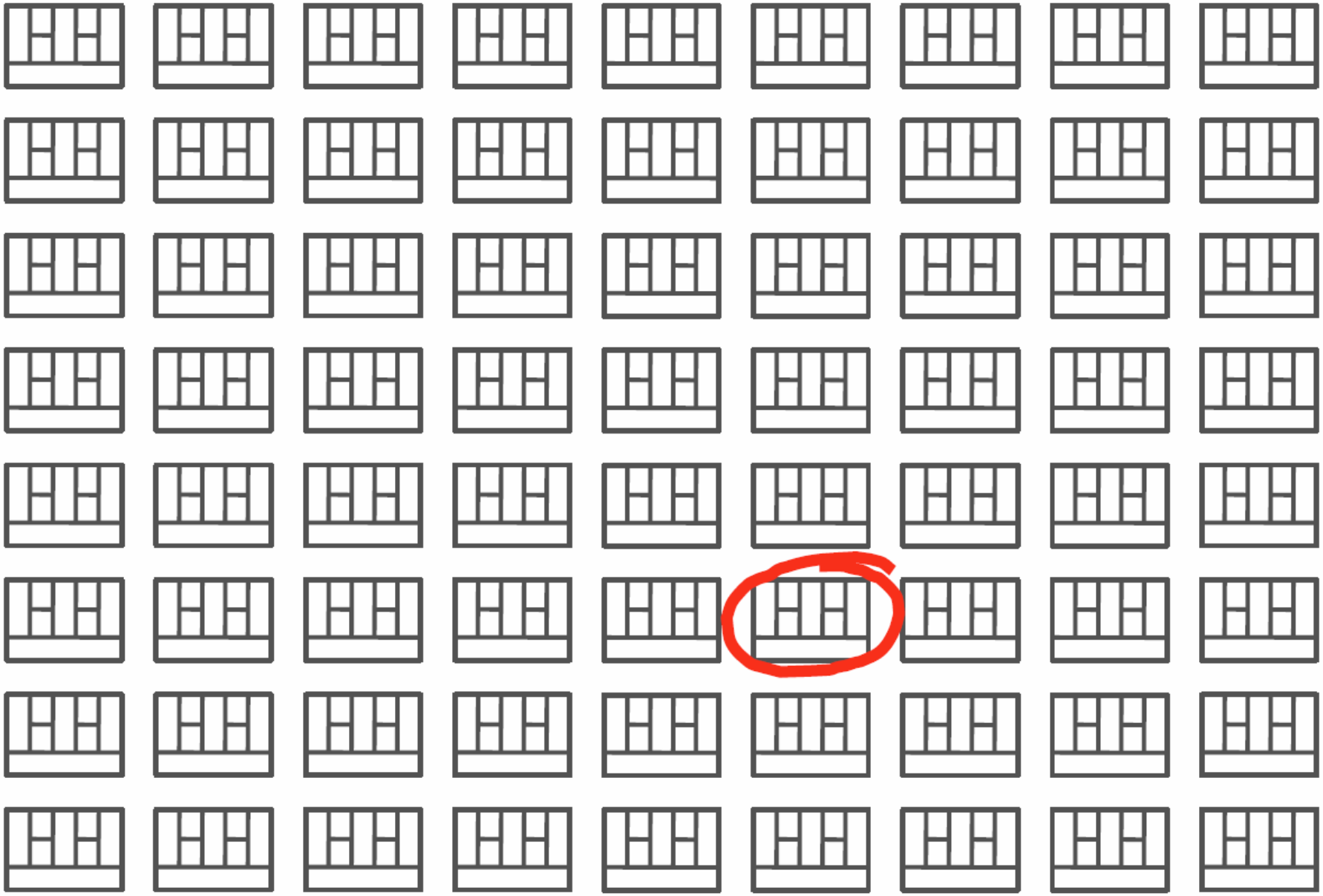
- Voor wie creëren we waarde?
- Wie zijn onze belangrijkste klanten?

kostenstructuur

- Wat zijn de belangrijkste kosten die inherent zijn aan ons businessmodel?
- Welke Middelen zijn het duurst?
- Welke Kernactiviteiten zijn het duurst?

opbrengstenstructuur

- Voor welke waarde zijn onze klanten echt bereid te betalen?
- Voor wat betalen zij op dit moment?
- Hoe betalen zij op dit moment?
- Hou zouden ze heet liefst betalen?
- Hoeveel draagt elke inkomstenstroom bij aan de totale inkomsten?



Source: Alex Osterwalder

Meer informatie?
Aanmelden voor een workshop of een vrijblijvend gesprek?

@gmsplinter
gerben.splinter@wur.nl
070-3358250

- www.leibusinessinnovationapproach.nl
- info@leibusinessinnovationapproach.nl
- Tel: 070 - 33 58 201 / 330
- Volg ons op twitter **@LEI_BIA**