



motivaction

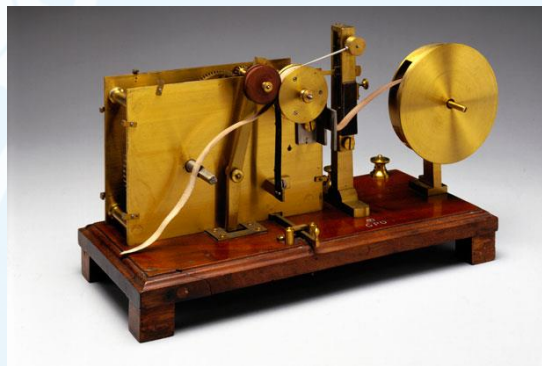
research and strategy

Betrek consumenten bij Innovatie

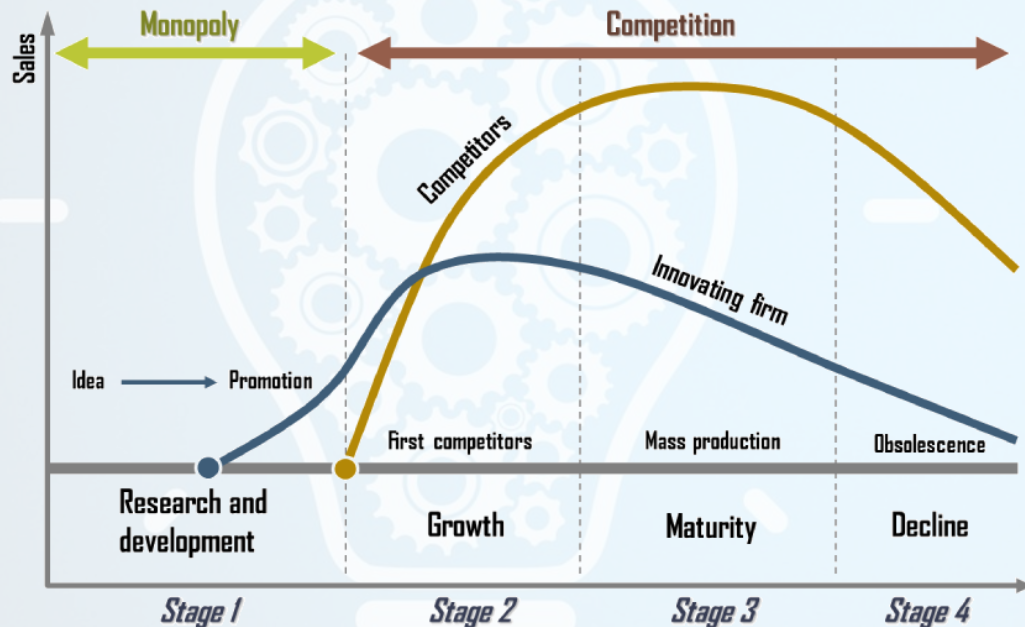
Bastian Baas

Sr. Strategy Consultant Motivaction

*“Innovatie betreft de ontwikkeling en introductie van een nieuw concept of product dat eerder **niet in deze vorm bestond** en een **verbetering betekent ten opzichte van de status quo** in de perceptie van consumenten”*



Product (service) lifecycle



- *Marktomstandigheden veranderen continu*
- *Product lifecycles zijn drastisch verkort*
- *Consumenten verwachten meer en snellere verbetering*
- *Concurrentie innoveert ook...*
- *Prijs en marge erosie*
- *Innoveer*
 - *Om relevant te blijven*
 - *Om voorsprong te behouden*



- *Uitgebreid literatuur onderzoek*
- *Interviews met 9 innovatie experts*
- *30 jaar ervaring met betrekken van consumenten bij product- en serviceinnovaties*



Schep
randvoor-
waarden



Herken het
innovatietype



Genereer
insights



Test, verfijn
en selecteer



Creëer
ideeën



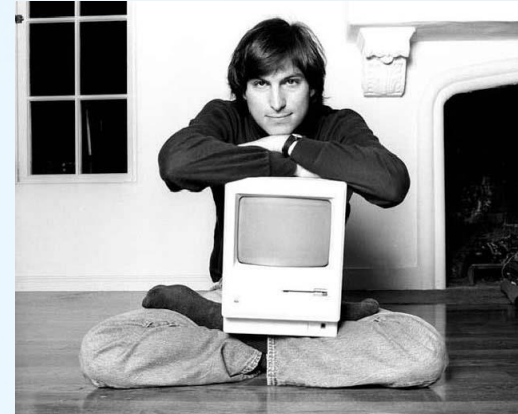
Introduceer
product of
dienst

Henry Ford



*“If I’d asked customers
what they wanted, they
would have told me:
A faster horse!”*

Steve Jobs



*“People don’t know what
they want until you show it
to them. Our task is to read
things that are not yet on
the page.”*



Radicale innovaties: 10%

Incrementele innovaties: 90%

70% van alle supermarktintrducties mislukt
en is na een jaar weer verdwenen van het schap



Colgate
diepvriesmaaltijden



Apple Quicktake
digitale camera



Puc koffiemachine
van Ahold

- 
- Most research on product development agrees that one of the **most critical factors** in new product development is **understanding user needs and incorporating them into the new product design** (Cooper, 1979 Rothwell 1974 Hart 1999 Veryzer, 2005)

“Ik koop eerder een product of dienst als ik weet dat consumenten betrokken zijn geweest bij de ontwikkeling ervan”



(Zeer) Mee Eens

31,2%

Bron: Motivation onderzoek n=1.200 NL representatief

Het lijkt me leuk om zelf mee te denken over de ontwikkeling van nieuwe producten of diensten



(Zeer) Mee Eens

42,1%

Hoe vaak ben je de afgelopen 12 maanden gevraagd of uitgenodigd om mee te denken over een nieuw product of dienst?



0x

68,9%

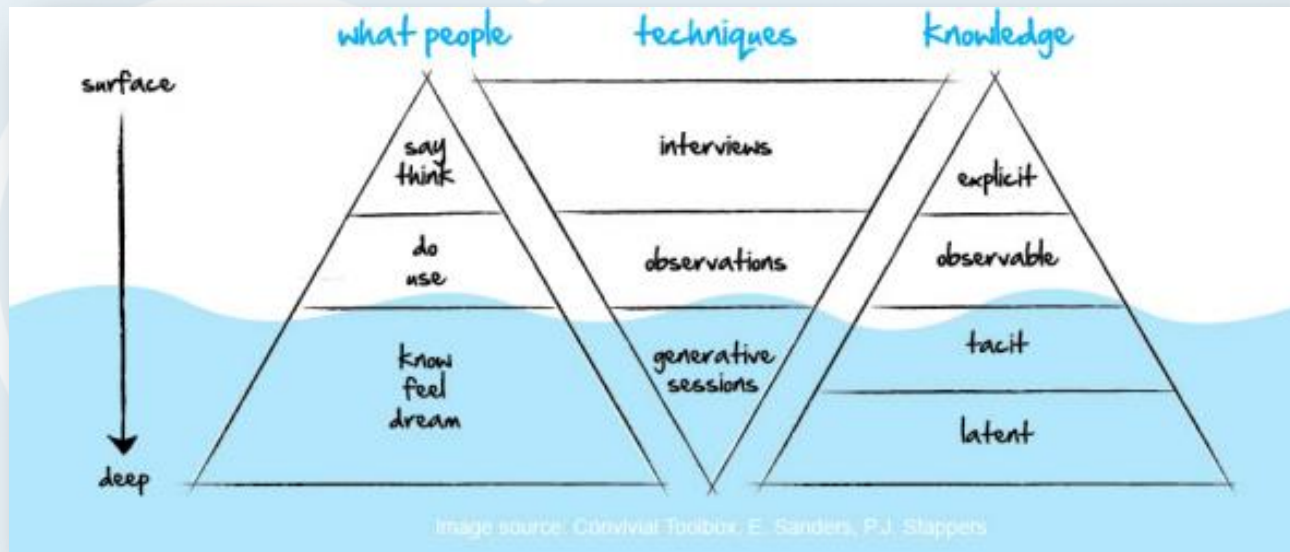
Hoe vaak heb je de afgelopen 12 maanden zelf een idee of verbetering voor een nieuw product of dienst aangedragen aan een bedrijf of organisatie?



0x

78,3%

Bron: Motivaction onderzoek n=1.200 NL representatief



“Klanten zijn zich er niet altijd bewust van dat ze een behoefte hebben.

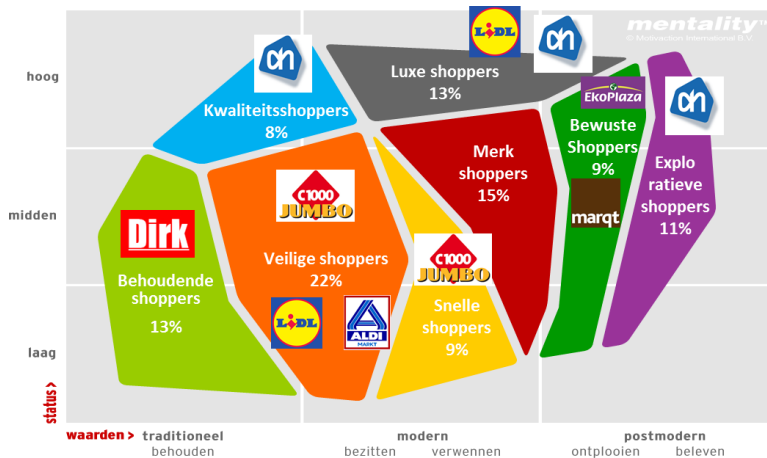
Latent is het aanwezig, maar ze weten het zelf nog niet.”

Alvin Mangel, lecturer Customer Intelligence Nyenrode New Business School

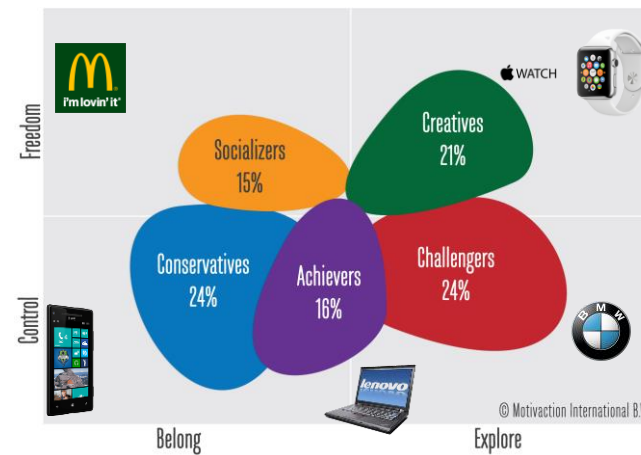


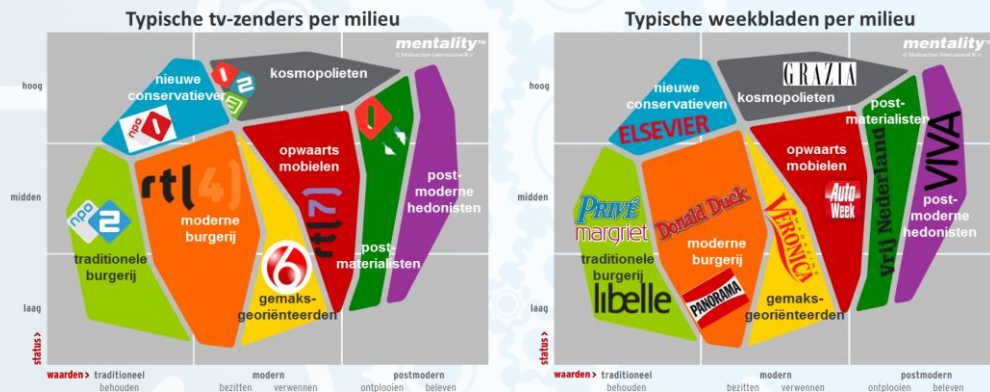


Mentality



Glocalities





Mediagedrag gemaksgeoriënteerden



Hiermee optimaliseer je media inzet, minimaliseer je waste en vergroot je de ROI op marketingcommunicatie investeringen



Philips Wake-up Light



SuperFair
Voordelige Biologische
supermarkt



Rabobank Wallet
Digitaal en mobiel bankieren



Kwekkeboom Oven
snacks



Aanleiding:

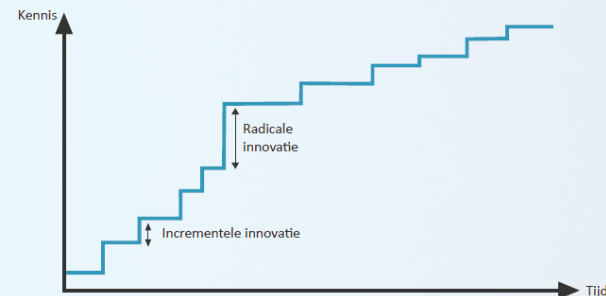
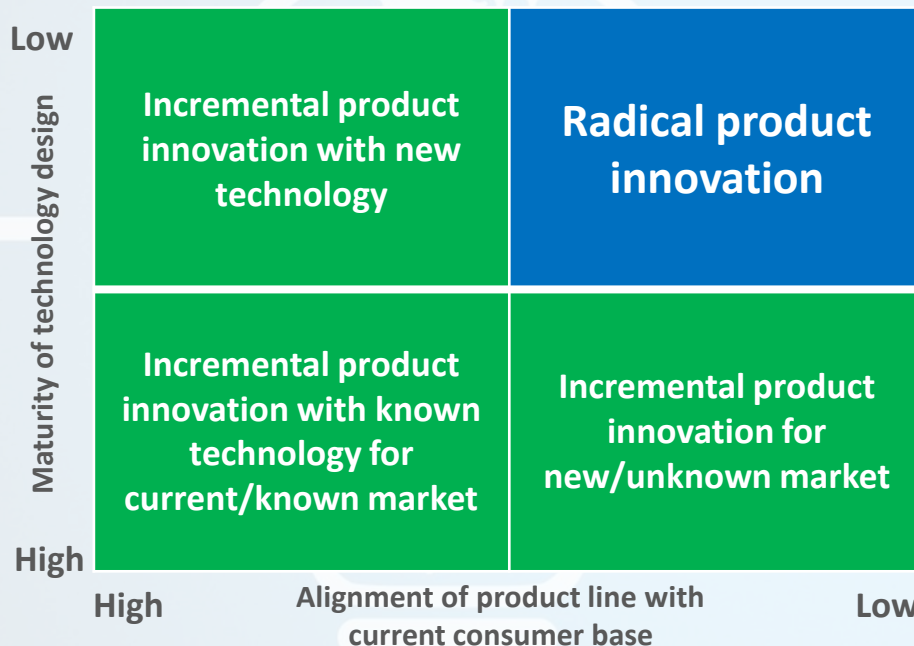
- Dalende markt. Of fabrieken sluiten en saneren of innoveren
- Trend naar gezonde voeding, groei van goedkope private labels
- Unilever wilde innoveren op Europese schaal

Aanpak:

- U&A van beschikbare producten binnen het Umfeld
- Onderzoeksteams gingen de keuken in...
 - Grote verschillen tussen Noord en Zuid Europa maar ook overeenkomsten
 - Niet spetteren (olie) of verbranden (margarine)
- Verschillende concepten voorgelegd aan consumenten

Resultaten:

- Binnen 2 jaar verkocht in 17 landen
- Omzet steeg weer in dalende markt
- Grotere retailer marges
- First mover voordeel waardoor concurrenten niet snel volgden



Incrementele innovaties: geleidelijke, stapsgewijze verbeteringen van een product of dienst

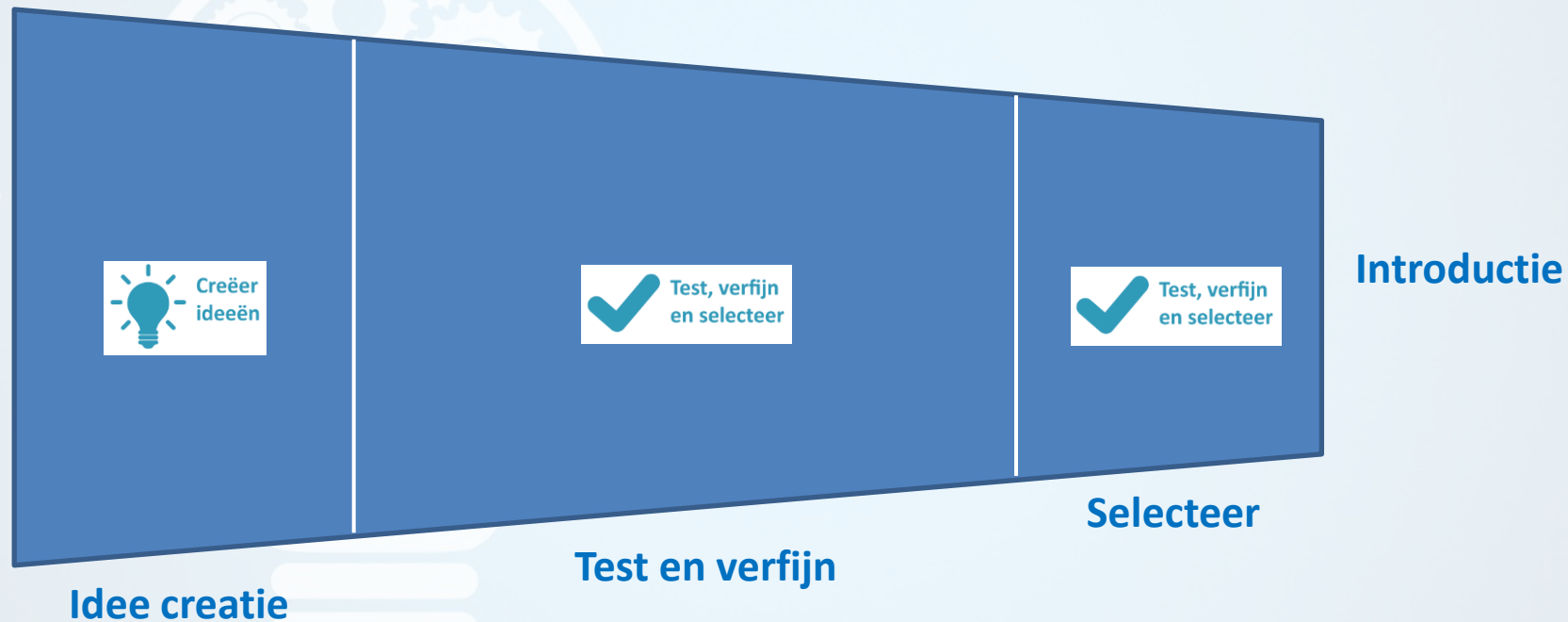
90%

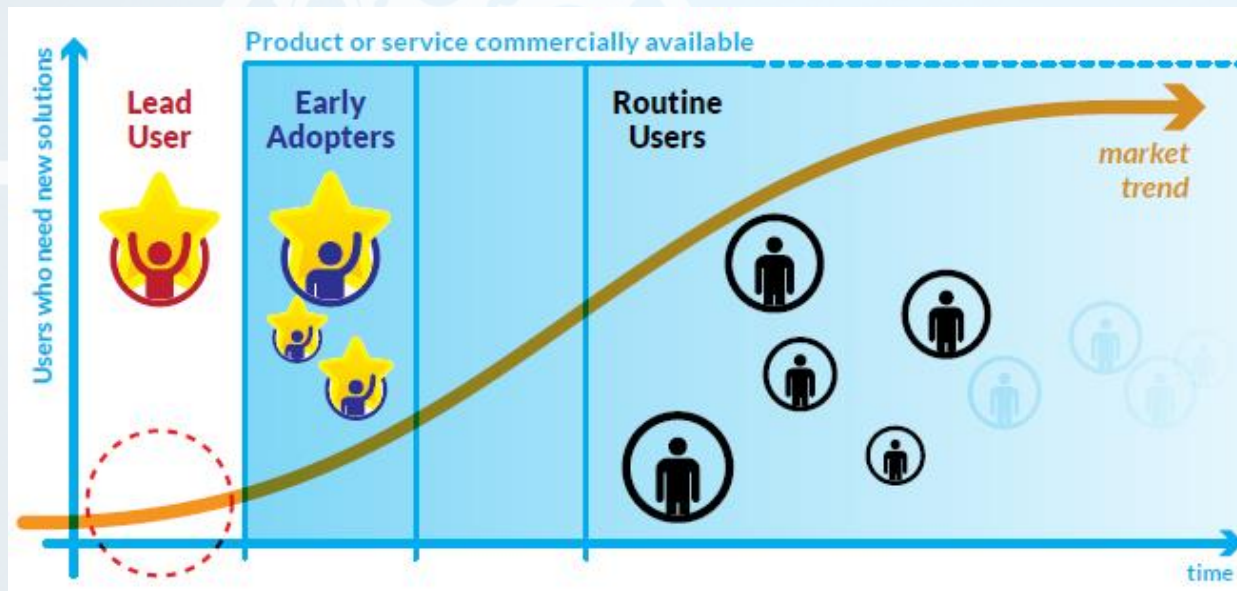


Radicale innovaties kunnen de status quo in een branche (en daarbuiten) veranderen en ontwrichten doordat ze een uniek aspect bezitten dat nog niet bestaat binnen het huidige aanbod.

10%







Lead users ervaren eerder de behoefte aan innovatie van producten dan het gros van de gebruikers. Deze behoeften kunnen onder andere voortkomen uit het dagelijks intensief gebruiken van een product.



Innovatie geïnspireerd op lead users in combinatie met kwaliteit en duurzaamheid maakt het Patagonia mogelijk:

- 20% hogere prijs te vragen ivm bijvoorbeeld Columbia
 - 50% hoger dan andere merken
- 1% van hun winst te doneren aan het milieu

Incrementele innovaties	1. Idee creatie	2. Test en verfijn	3. Selecteer
Methode	✓ Usage & Attitude ✓ CoCreation	✓ ConceptCraft ✓ CoCreation	✓ ConceptCraft ✓ ConceptScore
Type consument	✓ Lead users ✓ Gemiddelde gebruikers	✓ Lead users ✓ Gemiddelde gebruikers	✓ Gemiddelde gebruikers

Radicale innovaties	1. Idee creatie	2. Test en verfijn	3. Selecteer
Methode	✓ CoCreation	✓ ConceptCraft ✓ CoCreation	✓ ConceptCraft ✓ CoCreation
Type consument	✓ Lead Users	✓ Lead Users	✓ Lead users & gemiddelde gebruikers

motivaction

research and strategy

Motivaction International B.V.

Marnixkade 109

1015 ZL Amsterdam

Postbus 15262

1001 MG Amsterdam

T +31 (0)20 589 83 83

M moti@motivaction.nl

www.motivaction.nl

www.facebook.com/stempunt

