

Icefish, successfully managing your innovations



Inleiding

Onze wereld evolueert steeds sneller. De invloed van technologie op ons dagelijks leven is enorm. Als producent van diensten of goederen moet u sneller dan ooit tevoren klaarstaan om uw aanbod aan te passen aan de veranderende omstandigheden om zeker te zijn van uw toekomst. Om u comfortabel te voelen volstaat het zelfs niet meer om mee te zijn; u moet de evolutie voor zijn.

Dit betekent dat u uw klant nog beter moet kennen, begrijpen en aanvoelen zodat uw vernieuwingen aanslaan in deze alsmear complexer wordende maatschappij. Niet alleen zijn productlevenscycli korter dan ooit tevoren, wisselen klanten nog sneller van merk, maar zijn er bovendien nog veel meer aanbieders in de markt die uw aanbod ondermijnen door betere of goedkopere producten en diensten aan te bieden.

“De uitdaging op macro en micro economisch vlak is voor de bedrijven van vandaag groter dan ooit tevoren. De nood aan innovatie groter en complexer dan ooit. Daarbij komt nog dat een kmo weinig reserve heeft om zich foute innovaties te veroorloven.”

Prijs is een element dat we als allerlaatste middel moeten gebruiken in de competitie. Het maken van creatieve en vernuftige producten en diensten moet centraal staan op een manier dat deze concrete toegevoegde waarde bieden. Vandaag is deze toegevoegde waarde een zeer moeilijk vatbaar begrip en gaat ze vooral samen met wat we 'klantenbeleving' noemen. Consumenten zijn verwender en verwachten niet alleen een aantrekkelijk aanbod, maar ook onmiddellijke levering van eenvoudig te gebruiken producten die bovendien plezierig of interessant zijn.

De uitdaging op macro en micro economisch vlak is voor de bedrijven van vandaag dus groter dan ooit tevoren. De nood aan innovatie dringender en complexer dan ooit. Daarbij komt nog dat een kmo weinig reserve heeft om zich foute innovaties te

veroorloven.

Precies bij deze uitdagingen wil Icefish Vlaamse bedrijven helpen. We stellen u, als bedrijfsleider, in staat binnen uw bedrijf te innoveren. Of het nu gaat om bestaande producten of diensten die u wilt verbeteren, nieuwe opportuniteiten die u wilt verkennen of het uitwerken van mogelijke toekomstscenario's. Icefish zal steeds op uw vraag een passend proces samenstellen dat resulteert in een hernieuwd vertrouwen in de toekomst.



Bedrijfsprofiel

Onze overtuiging

Icefish is een jonge, creatieve, strategische dienstverlener die samen met kleine en middelgrote Vlaamse ondernemingen hun competitiviteit wil verhogen door actief te werken aan verschillende vormen van innovatie.

We zijn ervan overtuigd dat Vlaanderen zich kan wapenen tegen de Oosterse invasie en willen daar op een unieke, creatieve en gestructureerde manier aan bijdragen. We doen dit door in bedrijven innovatieprocessen te ontwikkelen die een belangrijke rol kunnen spelen in die strijd.

Passie voor innovatie

Om te kunnen innoveren en het verschil te maken heb je Passie nodig. Passie voor innovatie, voor uitdagingen, voor perfectie en voor uw klanten. Icefish brengt niet alleen een nieuw proces binnen uw bedrijf op gang maar brengt daarnaast ook nog een hele hoop zuurstof, energie en een nieuwe wind binnen die uw werknemers zal besmetten met deze passie.

Innoveren is riskeren

Innovatie wordt langzamerhand een specifieke wetenschap op zich, maar exact zal ze nooit worden. Risico's kunnen echter drastisch beperkt worden door:

“Om te kunnen innoveren en het verschil te maken heb je Passie nodig.”

1) De juiste dingen te doen

Dit doen we door op zoek te gaan naar (onuitgesproken) behoeften van uw klanten en deze centraal te stellen in het innovatieproject. Verder zullen we steeds op zoek gaan naar de voor uw bedrijf relevante trends op technologisch en sociologisch vlak en deze in combinatie met uw sterktes proberen uit te bouwen tot concrete opportuniteiten voor uw bedrijf.

2) De dingen juist te doen

We werken volgens methodes die hun doeltreffendheid reeds lang hebben bewezen en proberen ook steeds op verschillende niveaus tegelijk te innoveren. Dit levert u een duurzamer concurrentieel voordeel op ten opzichte van uw concurrenten.

Vervolgens gaan we in elk proces op zoek naar de juiste balans tussen de input van interne en externe specialisten om binnen uw budget tot het allerbeste resultaat te komen.

Tot slot zien wij het als onze plicht om niet alleen groeiprocessen binnen uw bedrijf te realiseren. We willen uw medewerkers ook in die mate betrekken dat ze, geïnspireerd door onze aanpak en passie, zelf creatiever aan de slag gaan en ieder op zijn niveau waakzaam blijft voor nieuwe bedrijfsopportuniteiten.

Hoe we u kunnen helpen?

Ons aanbod

Na analyse van de kritische succesfactoren van echt innovatieve bedrijven (Ideo, Apple, GE, ...), ontwikkelde Icefish zijn eigen model waarmee we op KMO niveau bedrijven willen bijstaan in hun innovatieuitdagingen. Door verder te denken dan enkel product- of procesinnovatie en door een multidisciplinaire aanpak streven we ernaar bij onze gastbedrijven echte toegevoegde waarde af te leveren.

Vanuit nieuwe inzichten in de werkelijke behoeften van uw klanten, gaan we nieuwe ideeën creëren die als basis zullen dienen voor nieuwe groeistrategieën binnen uw bedrijf. Op vraag van onze klanten leveren we onze disciplines ook als afzonderlijke diensten. Tot slot begeleiden we onze klanten, indien ze dit wensen, verder in de realisatiefase van hun projecten.

A) Multidisciplinaire projecten

1) Opportunity mapping

Samen met u bestuderen we uw huidige aanbod, voeren we een externe analyse uit en kijken we waar uw markten naartoe evolueren. Door gebruik te maken van specifieke kwantitatieve marktonderzoekstechnieken zoals etnografisch onderzoek gaan we bij de consument op zoek naar latente behoeften of gewoontes die een opportuniteit voor uw bedrijf kunnen betekenen. De grafisch overzichtelijke voorstelling van deze analyse geeft u een perfect werkmiddel om één of meerdere innovatieprojecten op te starten.

2) Idee generatie en concept tests

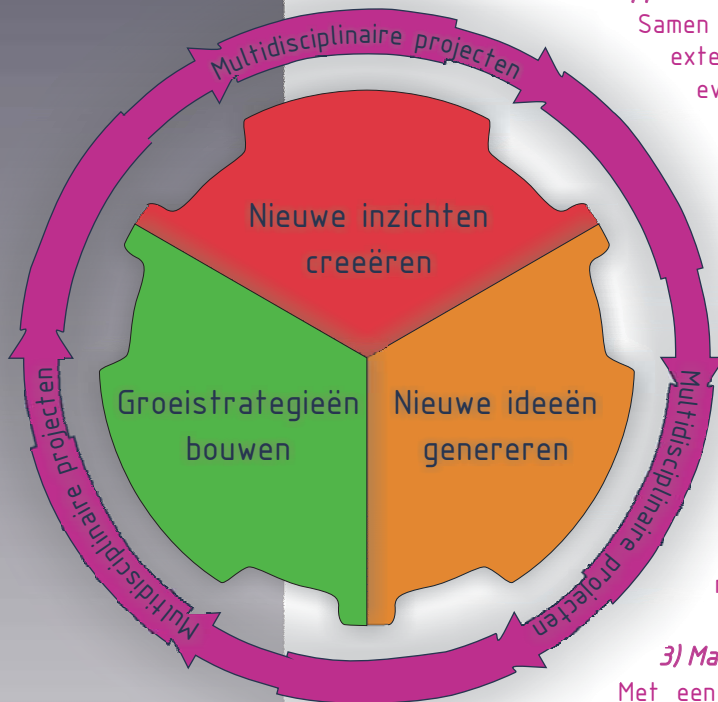
Indien u precies weet welke markten/sectoren u wilt gaan aanboren, maar nog geen volledige zekerheid hebt met welke producten of diensten u dit kan doen, kunnen wij u helpen. Aan de hand van verschillende creatieve technieken zoeken we samen met uw meest creatieve medewerkers naar nieuwe producten/diensten die we, indien mogelijk, samen testen en definiëren.

3) Marketing en verkoopstrategie ontwikkeling

Met een idee alleen bent u niets. Een nieuw product succesvol lanceren of een nieuwe markt aanboren omvat immers meer dan alleen een aantrekkelijk concept. We kunnen u in deze fase helpen door de kritische succesfactoren van uw uitbreiding in kaart te brengen. Dit varieert van het definiëren van de gebruikerseisen van een nieuw product of dienst, de communicatiestrategie om een nieuwe doelgroep zo goed mogelijk te bereiken, tot het in kaart brengen van mogelijke distributiepartners voor een nieuwe markt.

4) Innovatiestrategie uitbouwen

Wij staan bedrijven die willen vernieuwen bij in het bepalen van hun innovatiestrategie. Stel: u hebt een eerste generatie product dat zijn nut duidelijk heeft bewezen maar u beseft dat u moet vernieuwen om uw competitief voordeel te behouden. U kunt dan in verschillende richtingen innoveren, maar hoe weet u welke de juiste is? Welke nieuwe product- of dienst eigenschappen zullen aanslaan en welke zijn overbodig? Moet u misschien ook een nieuw merk creëren of uw distributie aanpassen? Innoveert u enkel op productniveau of gaat u verder?





Hoe we u kunnen helpen? (vervolg)

Vele mogelijkheden waarop we vanuit onze verschillende disciplines een gepast antwoord zullen geven. Meestal vertrekken we hierbij vanuit de 'klantenbeleving' en gaan we daarna op zoek hoe we deze kunnen verbeteren en welke van de 10 innovatietypes we verder nog moeten veranderen. We ronden de opdracht af met het exact bepalen van de productvereisten en een stappenplan om het product succesvol in de markt te plaatsen.

5) Visioning, een blik op de toekomst

Het ontwikkelen van een product kan meerdere jaren in beslag nemen. In deze snel evoluerende tijden bestaat de kans dat bij de lancering van een nieuw product de behoeften van de markt al veranderd zijn. Icefish biedt zijn klanten daarom een service om, gebaseerd op consumentenbehoeften, markt- en technologietrends, scenario's op te bouwen die een beeld geven van een mogelijke toekomst voor uw bedrijf. Gebaseerd op deze scenario's ontwikkelen we dan samen nieuwe producten en/of diensten die u nu al kan beginnen plannen.

B) Afzonderlijke diensten

1) Nieuwe inzichten creëren

Alleen door op een andere manier naar de huidige realiteit te kijken kan je als bedrijf succesvol aan een innovatieproject beginnen. Precies daarom besteden wij veel aandacht en middelen aan deze stap.

We gaan op zoek naar technologische en sociologische trends die op uw bedrijf een impact kunnen hebben. Daarnaast gaan we op zoek naar de behoeften en de beleving van uw huidige (en mogelijk nieuwe) klanten.

"if you simply use anthropologists, you can multiply your innovation effectiveness by three times."

(Larry Keeley, Doblin Group)

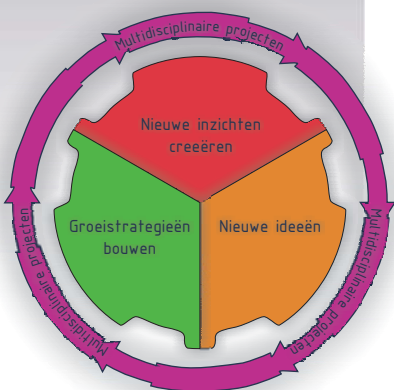
De huidige marktonderzoekstechnieken schieten vaak tekort als we bij klanten onvervulde behoeften willen detecteren. Door sociale onderzoekstechnieken zoals antropologie en etnografie aan te wenden kunnen wij wél doordringen tot op het niveau van de echte behoeften en de 'klantenbeleving' vastleggen. Deze data levert ons een uitgangspunt op van waaruit we perfect nieuwe producten en/of diensten kunnen ontwikkelen.

Het gebruik van deze technieken is in de VS al langer gebruikelijk en leidde bij o.a. Apple en Ideo tot spectaculaire doorbraken. Onlangs zei Larry Keeley* nog dat "if you simply use anthropologists, you can multiply your innovation effectiveness by three times."

We bieden afhankelijk van uw behoeften verschillende technieken aan: etnografisch onderzoek, ritueel analyse, benchmarking, experience mapping, ...

2) Nieuwe ideeën genereren

Een goedkope manier om nieuwe ideeën binnen te halen, is ons uitnodigen op een creatieve sessie. Wij komen u dan creatief ondersteunen tijdens een brainstorming rond een door u bepaald onderwerp (nieuwe beursactiviteiten, promotiestunt, enz....). Indien u dit wenst, leiden we deze sessie en kan u onmiddellijk kennismaken met onze aanpak en onze creativiteit. Wij beschikken daarnaast over een netwerk van creatievelingen die we voor groteren projecten kunnen inschakelen.



* Larry Keeley is partner van het innovatieconsulancy bureau Doblin (www.doblin.com)

Hoe we u kunnen helpen? (vervolg)

3) Nieuwe groeistrategieën bouwen

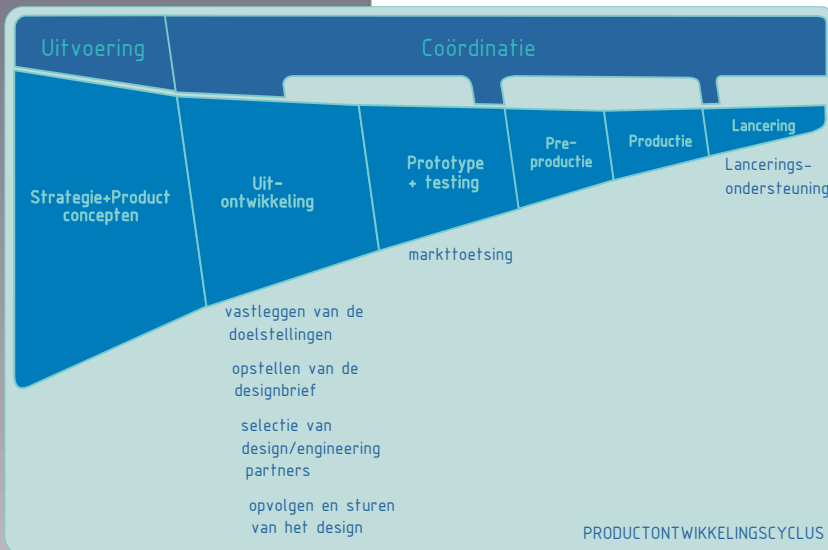
Sommige van onze klanten hebben al een product/dienst dat in een conceptuele of reële vorm voldoet aan één of meerdere behoeften van de markt. Ze missen echter ervaring op strategisch vlak.

Andere klanten hebben reeds jarenlang met succes hun activiteiten zien groeien en hebben nood aan een zelfreflectie. In het verleden werd op vraag van de klant het bedrijfsaanbod uitgebreid. Na een tijdje moest de bedrijfsleiding dan vaststellen dat het nieuwe aanbod de bedrijfskoers drastisch deed wijzigen. Zijn nieuwe producten en/of diensten zorgden er immers voor dat hij nieuwe concurrenten kreeg, onderhevig werd aan onbekende trends en in het slechtste geval niet tijdig kon reageren wanneer het minder goed ging.

In beide gevallen staan we onze klanten bij in het ontwikkelen van een strategie, een marketing plan en een verkoopsplan. Hiermee krijgt de leiding van het bedrijf een praktisch stappenplan in handen waarmee ze hun product- of diensten portfolio nog succesvoller kunnen omzetten in groei.

C) Coördinatie tijdens uw realisatieproces

Naast de uitvoering van de strategische en productconcept fase helpen wij bedrijven ook bij de verdere stappen in het ontwikkelingsproces.



1) Ondersteuning bij de Uitontwikkeling

U heeft enkele ideeën voor een nieuwe dienst of product en hopelijk genereren één of meerdere hiervan uw toekomstige inkomsten. Maar voor het zover is, moeten ze nog uitontwikkeld worden. Hier gaan kosten en risico's mee gepaard. Het merendeel van de projecten mislukt door de afwezigheid van een goede ontwikkelings-methodologie.

Icefish kan u helpen, indien u dat wenst, bij het vastleggen van de doelstellingen, het opstellen van de designbrief, de selectie van de mogelijke partners en zelfs bij de opvolging en sturing van de designers/engineers. Zo bent u er zeker van dat het resultaat van de ontwikkeling zo dicht mogelijk aansluit bij de vooropgestelde doelstellingen.

2) Markttoetsing

Uitsluitend door uitvoerig te testen in een vroege fase van het ontwikkelingsproces verkleint men systematisch de kans op mislukking.

Wij motiveren onze klanten dan ook om hun prototypes verschillende malen in het uitontwikkelingsproces bij de doelgroep te testen. De begeleiding van deze testen kunnen we, indien de klant dit wenst, ook op ons nemen.

3) Lanceringsondersteuning

Bij de vertaling van de sterke punten van een nieuwe dienst naar de klant gaat vaak cruciale informatie verloren.

Ervaring leert ons dat de lancering van een nieuw product of dienst er baat bij heeft dat deze vertaling gebeurt door mensen die bij het ontstaan van het concept aanwezig waren.

De coördinatie van de briefing van de verkopers, het samenstellen van een verkoops-kit, ondersteuning bij het plannen van een beurs of evenement, ... zien we dan ook als onze taak in deze kritische fase.



Besluit

Dat innovatie hét middel is waarmee bedrijven vandaag hun competitiviteit kunnen verhogen is inmiddels al bekend, maar hoe je als bedrijfsleider succesvol kan innoveren is nog vaak onduidelijk. Vaak is het een kwestie van vallen en opstaan.

Indien u weinig reserves heeft en de concurrentie al om de hoek loert, heeft u weinig tijd en middelen om een lange leercurve door te maken.

Geen nood; Icefish kan u als innovatiepartner al een heel eind op weg helpen!

We hebben ervaring met ontwikkelingsprocessen en kunnen met onze multidisciplinaire aanpak een aanvulling betekenen voor uw innovatieproces.

We zorgen voor:

- ☞ Betere klanteninzichten die cruciaal zijn om betere producten/diensten te ontwikkelen
- ☞ Een hoop enthousiasme en creativiteit die leidt tot meer en sterkere ideeën
- ☞ Een strategisch inzicht dat ons in staat stelt de juiste ideeën te selecteren en deze om te zetten in groeistrategieën.

Wilt u ook uw competitiviteit verhogen of hebt u vragen rond uw innovatieproces? Contacteer ons vandaag nog voor een eerste kennismaking.

via mail: info@icefish.be

via telefoon: +32 (0)9/245.09.62

of via gsm: +32 (0)4 73/39.24.91

Icefish dankt u alvast voor uw interesse en wenst u veel succes met uw zaken!

A handwritten signature in blue ink that reads "Johan Bonner". The signature is written in a cursive style.

Johan Bonner, zaakvoerder Icefish.



Vaak gestelde vragen en antwoorden

Wat verstaan jullie onder Innovatie?

Wij definiëren Innovatie als volgt: "De implementatie van een nieuw of significant vernieuwend idee, product, dienst of proces dat toegevoegde waarde voor het bedrijf betekent". We onderscheiden tien verschillende Innovatietypes die reiken vanaf de financiële ruggegraat van het bedrijf (business model) tot aan de 'klantenbeleving'. Ons model is zodanig ontwikkeld dat we, ongeacht u in diensten, een product business of beide zit, u steeds kunnen bijstaan in het begeleiden van uw innovaties.

Hoe werken jullie?

In de zoektocht naar nieuwe opportuniteiten zijn verschillende disciplines van belang. In elk project gebruiken we sociale onderzoekstechnieken om uw klant zijn (onuitgesproken) behoeften vast te leggen. Daarnaast laat onze design ervaring ons toe deze creatief te vertalen in concepten die aansluiten bij de echte noden van echte consumenten. Tenslotte zijn we met deze concepten in staat om realistische strategische roadmaps te maken waarmee u onmiddellijk aan de slag kunt om uw competitiviteit te blijven garanderen.

Waar komt jullie inspiratie vandaan?

Naast een jarenlange passie voor alles wat met innovatie te maken heeft, hebben we zelf meer dan een half jaar gereisd in China en India. Onder de indruk van de enorme kracht van deze landen, besloten we actief te gaan werken aan de concurrentiekracht van Vlaanderen. We scholen ons voortdurend bij door de evolutie in Innovatie Management, Design Management en User Centred Design op de voet te volgen.

Waarom zijn jullie uniek?

Icefish is geen design bureau, noch een marktonderzoeksbureau of strategisch consultant. Wij zijn in staat om de drie disciplines naadloos te verenigen tot een ECHTE meerwaarde creator.

Is jullie methode uniek?

Ja en Neen. We zijn bij de opstart van ons bedrijf op zoek gegaan naar de meest innovatieve bedrijven (Apple, Ideo, 3M, Microsoft,...) en hebben uit hun succesfactoren een model ontwikkeld dat specifiek door Vlaamse Kmo's kan worden gebruikt. Daarnaast blijven we actief op zoek naar nieuwe inzichten, tools en 'best practices' die onze klanten nog verder kunnen helpen. De toepassing van alles wat al bestaat op een vernieuwende manier uitwerken, op maat voor elke klant.

Voor welke klanten kunnen jullie iets betekenen?

Voor bedrijven die bij de ontwikkeling van nieuwe producten of diensten nood hebben aan nieuwe consumenten inzichten zoals (interne of externe) design bureau's.

Voor bedrijven die nood hebben aan nieuwe ideeën voor hun diensten, producten, beursdeelname, communicatiecampagne, ...

Voor bedrijven die hulp kunnen gebruiken op strategisch vlak (bedrijfs-, marketing- en salesstrategie).

Voor bedrijven die willen innoveren maar hulp kunnen gebruiken bij de organisatie ervan binnen hun bedrijf.





Vaak gestelde vragen en antwoorden

Wat is jullie ervaring?

Wij hebben het geluk gehad te mogen werken in de verschillende fasen van de ontwikkelings cyclus bij o.a. Monsanto, Samsonite Europe, PME en MINDS. Binnen deze bedrijven verzorgden we o.a. product design, product management, business development en strategy development.

Hoe zit het met privacy en intellectuele eigendommen?

We kunnen alleen blijven bestaan als we Discretie met een hoofdletter durven schrijven. We garanderen dan ook dat uw vertrouwelijke informatie steeds veilig is opgeborgen. Daarnaast spreekt het voor zich dat elk idee dat tijdens uw project ontstaat uw eigendom blijft.

Wat gebeurt er als jullie werk erop zit?

We beschikken over een uitgebreid netwerk van verschillende design bureaus en kunnen u indien u dit wenst begeleiden in de briefing en de opvolging van de uitontwikkeling van de product/service concepten. Indien u dat wenst coördineren we het testen van de verschillende prototypes en kunnen we zelfs meegaan tot aan de lancering van uw nieuwe producten of diensten. Los daarvan volgen wij regelmatig de evolutie van de opgestarte projecten bij onze klanten op tijdens opvolgingsmeetings. Dit laat onszelf toe onze projectaanpak en projecten bij te sturen.

