



Blijf nieuwe concurrenten een stap voor... met een smart product

29 september 2021, 02:00

Pieter Beyl

Thierry Coutelier

Technologische innovatie van producten kan een manier zijn om concurrenten een stap voor te blijven. Maar dan moet ze wel steunen op een duidelijke en onderbouwde visie. Die visie hoeft niet noodzakelijk te leiden tot de ontwikkeling van smart products. Maar bedrijven moeten zich wel tijdig afvragen wat smart products voor hun business en voor hun klanten kunnen betekenen.

Er zijn alvast drie heel goede redenen om **minstens een visie te vormen over smart products** en dan te zien of u die ook daadwerkelijk moet ontwikkelen: **meerwaarde creëren** voor **nieuwe gebruikers** met nieuwe verwachtingen, **nieuwe concurrenten** voor blijven en klanten **nieuwe oplossingen** bieden.

Meerwaarde voor nieuwe gebruikers met nieuwe verwachtingen

Ieder van ons is dagelijks omringd door digitale technologie zoals het internet, apps, mobiele apparaten. Zowel als consument als in een professionele context verwachten gebruikers van digitale technologie een optimale ervaring waarbij producten qua mogelijkheden naadloos bij elkaar aansluiten.

Tegelijk is hun relatie met producten in het algemeen grondig aan het veranderen. Het gaat gebruikers steeds vaker om het resultaat, en niet om het product zelf en alle zorgen en ongemakken die horen bij de aankoop en het bezit ervan. Als consument gaan we onze favoriete muziek streamen. Omdat we vanop onze smart-tv series kunnen streamen, kopen we niet langer dvd's. Fietsen, wagens, steps al dan niet elektrisch, gaan we huren wanneer we ze nodig hebben en delen met andere gebruikers. Kopieermachines leasen we en toners worden automatisch besteld, omdat het geconnecteerde toestel weet wanneer ze bijna leeg zijn.

De verwachtingen van gebruikers, als consumenten en als werknemer, zitten in een **transitiefase**. Geconnecteerde technologie maakt het productontwikkelaars en -bouwers mogelijk om in te spelen op nieuwe consumentennoten. Wie gisteren nog geen vragen kreeg van klanten naar slimme geconnecteerde oplossingen, krijgt ze misschien morgen.

Diensten koppelen aan product-based oplossingen

Het internet en de digitalisering van onze samenleving hebben het mogelijk gemaakt dat bedrijven globaal actief zijn en allen toegang hebben tot dezelfde technologie. Concurrentie kan tegenwoordig van alle kanten komen, uit andere landen én andere sectoren. Compleet nieuwe spelers kunnen uit onverwachte hoek opduiken en je markt volledig omgooien, zoals Uber dat deed met de taxidiensten, AirBnB de hotelsector met verbazing sloeg en Netflix de filmindustrie definitief veranderde.

Wie eenvoudigweg een product op de markt brengt, haalt het niet. Nieuwe producten worden uiteindelijk elders nagemaakt of goedkoper gemaakt. Wie het verschil wil maken, biedt **product-based oplossingen** aan en koppelt daar ook diensten aan vast. Dankzij digitale technologie kunt u diensten rond uw product efficiënt en op grote schaal uitrollen en tegelijk sterk personaliseren. Door de **gebruiksdata** van slimme geconnecteerde producten te verzamelen en analyseren kun je immers steeds beter inzetten op die nieuwe oplossingen en diensten die de meeste waarde leveren aan de gebruikers.

Wie op zoek gaat naar de oplossingen en diensten van morgen, zal mogelijk concurrentie ondervinden van andere gekende spelers in de waardeketen, zoals verdelers, toeleveranciers en onderhoudsfirma's. Wie vandaag naast slimme geconnecteerde producten kijkt, is morgen misschien al een concurrent rijker.

Nieuwe oplossingen bieden

Slimme geconnecteerde technologie brengt dagelijks nieuwe oplossingen, die we tot voor kort niet mogelijk achtten en die waarde creëren door gebruikers totaal nieuwe mogelijkheden te bieden of door bestaande oplossingen te verbeteren. Producten die vanop afstand gemonitord of aangestuurd worden of die optimaal of zelfs volledig autonoom functioneren, kunnen aanzienlijke **efficiëntiewinsten** opleveren, maar ook de **gebruikservaring enorm verbeteren**.

Niet alleen nieuwe functionaliteiten, maar ook nieuwe diensten en verbeterde bedrijfsprocessen kunnen door slimme geconnecteerde producten mogelijk worden gemaakt. Hierdoor kunnen oplossingen niet enkel voor gebruikers verbeterd worden, maar ook globaal duurzamer gemaakt worden.

Ten slotte kunnen slimme geconnecteerde producten data genereren, die kan leiden tot nieuwe inzichten en tot nieuwe oplossingen met toegevoegde waarde. Wie waarde wil toevoegen aan zijn

producten van morgen, kan vandaag best eens naar slimme geconnecteerde oplossingen kijken.

Wilt u meer info over slimme geconnecteerde producten of hebt u een specifieke vraag? [Klik dan hier!](#)



(Bron beeld bovenaan: Shutterstock)

Auteurs



Pieter Beyl



Thierry Coutelier