



Hoe waarde halen uit uw producten met IoT?

21 oktober 2022, 11:56

Pieter Beyl

IoT en slimme producten duiken overal op, maar toch is het voor veel bedrijven niet evident om ook effectief stappen in die richting te zetten. Sirris helpt u graag op weg.

IoT is niet nieuw. Steeds meer slimme, geconnecteerde producten duiken op rondom ons, in ons huis, in de stad en op de werkvloer in de industrie, (land)bouw, energiesector, logistiek, handel... Hoe komt het dan dat er niet méér bedrijven zijn bij ons, die inzetten op het uitbreiden van hun producten met IoT? Zeker als ze weten dat hun klanten er vroeg of laat naar vragen en hun concurrenten er ooit mee op de proppen komen.

Wel opportuniteiten, geen business as usual

Uit onze dagelijkse gesprekken met bedrijven die producten bouwen, weten we dat ze wel interesse hebben, maar bij het verkennen van de mogelijkheden onverhoopt vastlopen.

Telkens ligt het knelpunt wel in één of meer van deze **sleutelvragen**:

- Welk business-idee is relevant voor ons bedrijf?

- Willen onze (toekomstige) klanten hier wel voor betalen? Leveren we genoeg waarde?
- Hoe moet onze oplossing opgebouwd zijn om die waarde te kunnen leveren?
- Zullen we hier als bedrijf genoeg return van zien?

Niet onlogisch als u weet dat u met het uitbreiden van uw producten met IoT vele kanten op kan en dat het zelden business as usual betekent. Mogelijk is de oplossing die u wil aanbieden heel anders dan het huidige product of wil u naast uw huidige klanten ook andere partijen in de waardeketen (installateurs, integratoren, eindgebruikers, ...) beter kunnen bedienen. Wellicht is er een impact op het inkomstenmodel, zeker als het gaat om terugkerende inkomsten uit apps of digitale diensten rond het product in plaats van de klassieke productverkoop. Ongetwijfeld gaat u de data van de geconnecteerde producten willen benutten om die producten verder te verbeteren en om klantinzichten te vertalen naar nieuwe oplossingen. Kortom, een vraagstuk met veel onbekenden, en dat kan verlamrend werken.

Concrete tips voor slimme producten mét meerwaarde

Herkenbaar voor u? Rome is – gelukkig - niet in één dag gebouwd. Maar, er is wel elke dag gebouwd. En enkel door het potentieel vandaag te verkennen, komt u te weten of uw bedrijf klaar is voor de uitdagingen van morgen. Daarom hebben we onze tips & tricks gebundeld in de masterclass 'Waarde halen uit uw producten met IoT', om u zo op weg te helpen met de sleutelvragen over uw slimme product.

In deze masterclass van een halve dag bekijken we eerst welke business-ideeën mogelijk zijn en reiken we vervolgens hulpmiddelen aan om een business-idee uit te werken. In een individuele opvolgessie bekijken we samen met u de eerstvolgende stappen voor uw specifiek idee. De voorgestelde aanpak werd uitgewerkt in het COOCK-project 'Oriënteren en beslissen in slimme productexploratie' en in verscheidene workshops en individuele begeleidingen van bedrijven toegepast. Met onze concrete tips en de verschillende invalshoeken van de andere deelnemers aan de masterclass verwerft u vast en zeker frisse inzichten om meer waarde te halen uit uw producten met IoT.

Interesse? Meer info over de masterclass en inschrijven [vindt u hier](#).

Auteurs



Pieter Beyl