



# Acceleratie in productontwikkeling

## Propositieontwikkeling bij Newitera

**Newitera is een snel groeiende speler in de SAP markt met ruim 30 medewerkers en meer dan 50 klanten. Met zeer ervaren SAP consultants in de gelederen zijn zij als geen ander in staat om een weloverwogen advies te geven bij strategische IT beslissingen en garant te staan voor een succesvolle implementatie hiervan.**

Koert Maas, senior program manager, en Ton van der Biezen, account manager, zijn trots op de bereikte successen van het bedrijf. Zij zijn ervan overtuigd dat de huidige markt vraagt om mensen en bedrijven die het verschil kunnen maken. Juist nu, in deze markt is het voor Newitera essentieel om de nieuwste technische ontwikkelingen te omarmen, door te ontwikkelen en deze kennis, ervaring en diensten aan klanten beschikbaar te stellen.

### Doelstelling en uitdagingen

Newitera luistert naar haar klanten en zorgt dat zij met haar kennis, ervaring en diensten op passende wijze voorziet in de behoefte van haar klanten. Zo kunnen klanten veel sneller rendement halen uit hun SAP investering! Newitera wil "thoughtleader" zijn in haar vakgebied.

Deze mooie uitdaging is in samenwerking met Synergio in enkele weken vormgegeven; van visie naar implementatieplan. Synergio, specialist in productontwikkeling, gebruikt hiervoor een werkwijze waarmee snel en gestructureerd breed gedragen klantproposities worden ontwikkeld. Met als resultaat: vier kansrijke, nieuwe proposities die Newitera binnen nu en een half jaar aan haar klanten kan aanbieden.

### Een kansrijke propositie

In 5 dagen, verspreid over een periode van 2 maanden, hebben de Newitera consultants zich gebogen over 4, mogelijk nieuwe proposities voor het bedrijf. De verschillen in achtergronden van de deelnemers zorgde voor een goede mix van techniek, commercie en bedrijfsvoering.

Synergio gebruikt voor het ontwikkelen van de proposities een praktijkgerichte training. Het geleerde wordt direct in de eigen situatie toegepast. Door de interactieve werkwijze met oefeningen, opdrachten, discussies, en rollenspellen leren de deelnemers snel nieuwe kennis en vaardigheden: Leren door het te doen.

De collegiale sfeer die kenmerkend is voor Newitera kwam in de training goed tot uitdrukking. Met respect voor elkaars ervaring en visie in combinatie met de werkwijze van Synergio resulteerde in kansrijke proposities die vanuit elke invalshoek waren belicht en de toets der kritiek hadden doorstaan.

De deelnemers ervaren zelf het propositie ontwikkelproces van begin tot eind én beoordelen zelf de ontwikkelde proposities op basis van gezamenlijk opgestelde criteria. Zo worden de nieuwe proposities intern gedragen en extern uitgedragen

## De kunst van het weglaten

Propositieontwikkeling begint met het begrijpen van de klantbehoefte en het ontdekken van passende oplossingen.

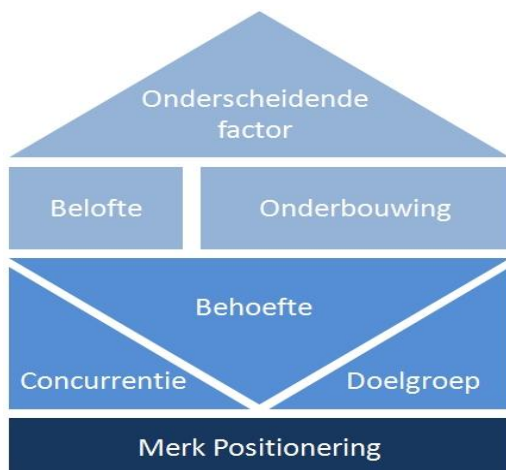
Je maakt focus op de meest belangrijkste behoeften van de klant en de essentiële kenmerken van de oplossing. Hierbij geldt dat het juist niet de bedoeling is om volledig en compleet te zijn, maar juist scherp. **Ofwel, schiet met scherp.**

Vaak denken de deelnemers dat als je maar zo uitvoerig en zo SMART mogelijk de klantbehoefte beschrijft en in detail de oplossing uitwerkt je een beter product ontwikkelt.... En juist het omgekeerde is waar!

Je wilt toch juist voorkomen dat je in details verzandt of alleen met de vaak gangbare oplossingen aankomt? Daarom geldt voor propositieontwikkeling "de kunst van het weglaten". **Focus op de essentie en schep ruimte voor creativiteit.**

## Iedere propositie op 1 A4tje

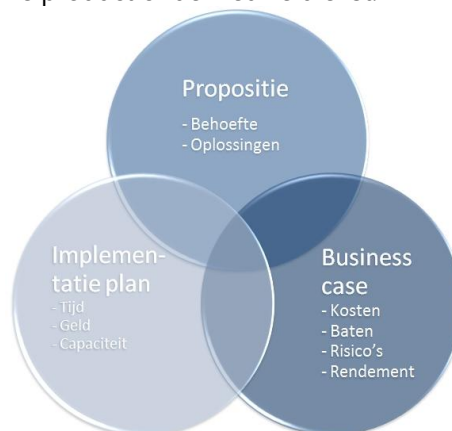
De training Propositieontwikkeling biedt een aantal handige methoden en technieken om de relevante onderdelen van de propositie te verzamelen, te structureren en te formuleren.



Zo wordt met het "Value Proposition House" je propositie op één A4tje gepresenteerd. En met het ingevulde propositiehuis heb je meteen alle relevante informatie om snel brochures te maken en je web site te actualiseren.

## Van denken naar doen!

Een heldere propositie vertaalt je in een implementatieplan voor de realisatie van het nieuwe product of de nieuwe dienst.



Het implementatieplan geeft inzicht in de investering die nodig is om de propositie te realiseren. Dit in combinatie met een inschatting van de baten en een analyse van risico's en maatregelen levert de basis ingrediënten voor een solide business case.

## Een waardevolle ervaring en vier proposities rijker!

"Hard werken, maar erg nuttig en leuk". Het huiswerk voor de training moest veelal in de avonden gebeuren naast het reguliere werk. Waarom? Om meer rendement te halen uit de training en de koppeling met dagelijkse praktijk. Het levert direct bruikbare en kansrijke proposities op, niet alleen de kennis en vaardigheid maar ook meteen resultaat.

"Leerzaam, duidelijke kapstok en een goed en gestructureerd proces". Dat was de feedback van de Newitera consultants na afloop van de training Propositieontwikkel