

Low risk go-to-market in uw B2B markt dankzij een professioneel product introductieplan.

B2B productlancering

- > U leert alles over market driven innovation.
- > U leert hoe u de succesratio van product introductie structureel verhoogt.
- > U leert hoe u uw persoonlijk introductieplan vorm geeft.

Onder de deskundige leiding van:

Jan Jacobs
Managing Director
JANUS CONSULTING



Waarom dit programma?

Wereldwijd faalt 75 % van alle productlanceringen. Soms omdat het nieuwe product onvoldoende waarde biedt om gedrag of gewoonte van de koper te veranderen. Of omdat het product niet overeenstemt met gebruiken of culturen ... Een groot deel van de mislukkingen is echter te wijten aan bedrijfsinterne factoren, misschattingen of slordigheden bij de lancering van het product:

- > het product of de dienst is strategisch niet belangrijk genoeg voor de firma en wordt daardoor onvoldoende ondersteund;
- > de markt, trends en concurrentie worden onvoldoende geanalyseerd en de gevolgen begrepen;
- > de potentiële klanten, hun behoeften en beslissingsproces worden niet of onvoldoende in kaart gebracht;
- > de organisatie focust op productkenmerken, technische specificaties en opties in plaats van klantenvoordelen;
- > het nieuwe product is gemaakt voor en door ingenieurs in plaats van door marketeers;
- > er is onvoldoende aandacht in het bepalen van de unieke en/of juiste positionering van het product;
- > er wordt vergeten dat distributeurs, resellers of agenten ook nood hebben aan een productintroductieplan;

- > onvoldoende aandacht voor de klant, laat staan voor co-creatie met de klant;
- > een gebrek aan interne expertise met slechte communicatie, distributie-problemen en verkeerde prijszetting als gevolg;
- > onvoldoende aandacht voor en zwakke uitvoering van het marketing en/of verkoopplan;
- > onduidelijke interne rollen en verantwoordelijken;
- > onvoldoende planning en onzorgvuldig voorbereide business plannen en modellen.

Ook in uw B2B business blijft het lanceren van een nieuw product of dienst een groot risico, maar een falingskans van 75 % mag u niet accepteren. Daarom moet u uw huiswerk maken bij het vorm geven van uw productintroductieplan. Bepaal concrete objectieven, analyseer zowel de externe als interne noden en objectieven, stel een professioneel productlanceringsplan op (strategisch, tactisch en operationeel) en communiceer. Communiceer met je interne stakeholders (sales, logistics, finance, ...) en met je externe stakeholders (klanten, distributeurs, leveranciers, partners, ...). Dan pas kunt u met een gerust gemoed uw nieuwe product in handen geven van uw sales team.

“Zeer leerrijk en verhelderend. Top gebracht.”

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren.

Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer:

+32 50 38 30 30 (e-mail: dirk@ifbd.be).

De docent



Jan Jacobs is Managing Director bij Janus Consulting, met een expertise en ervaring in Product Management, Business Planning, Business Unit Management, Innovation en New Business Development. Hij combineert de unieke kennis en professionele ervaring van zowel het commerciële als het management luik. Na een drietal jaar voor Fiat Auto Belgio als Area Sales Manager, werd hij in 1990 Business Manager bij Tenneco Automotive, in 1991 European Product Manager bij Monroe Europe – Tenneco Automotive. In 1995 stapte Jan over naar Whirlpool Europe, eerst ook als European Product Manager, maar reeds een jaar later werd hij Brand Director binnen Whirlpool Europe. Van 2000 tot 2002 was hij Innovation and New Business Development Director, o.m. verantwoordelijk voor het opstellen, (her-) evalueren en bijsturen van de businessmodellen. Sinds 2002 is hij als marketing, innovatie en strategisch adviseur actief. Hij is uitstekend geplaatst om deze training te verzorgen.



DE CONTEXT EN VOORWAARDEN: MARKET DRIVEN INNOVATION

- ◆ Dimensies van new Business Development.
- ◆ Van idee naar oplossing tot lancering.
- ◆ Wie is betrokken in welke fase?
- ◆ Samenstellen van het launchteam.

DE FUNDAMENTEN: MARKETING STRATEGIE

- ◆ Marktdynamieken.
- ◆ Doelgroep.
- ◆ Positionering.
- ◆ Waardepropositie.

TOEGANG KRIJGEN TOT DE MARKT

- ◆ Business Model.
- ◆ Toegang tot de markt – de waardeketen.
- ◆ Stakeholders voor de lancering in kaart brengen.
- ◆ De behoeften van de stakeholders.

MARKETING MIX EN PLAN

- ◆ Product definition (beschrijving van het product) inclusief Packaging.
- ◆ Service.
- ◆ Price.
- ◆ Distribution.

COMMUNICATIEPLAN

- ◆ Focus op de boodschap.
- ◆ Wie zoekt naar welk voordeel, de vertaalslag naar de doelgroepen.
- ◆ Technische, functionele en emotionele boodschappen.
- ◆ Interne communicatie en Media.
- ◆ Externe communicatie en Media.
- ◆ Lanceren zoals Steve Jobs!

TECHNICAL SUPPORT PLAN

- ◆ Technisch Support Plan.
- ◆ Technical Service Training.
- ◆ Technische documentatie.

COMMUNICATIE MET SALES

- ◆ Prelancering activiteiten en opstellen van een draaiboek.
- ◆ Sales training planning.
- ◆ Uitrollen per klant – planning.
- ◆ Uitrollen bij distributeurs, resellers of agenten.
- ◆ Sales forecast.

OPERATIONELE IMPLICATIES

- ◆ Beschikbaarheid en distributie.
- ◆ Back office communicatie.
- ◆ Facturatie en opvolging.
- ◆ KPI's



Timing cursus

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

B2B productlancering

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail: info@ifbd.be  klik hier	Via onze website: ifbd.be  klik hier	Via QR: 	Telefoon: 00 32 50 38 30 30  Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...
---	---	--	---

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% KORTING!

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden vindt u al onze modaliteiten terug.