

Vergroot uw commerciële innovatiekracht

2017



STUDENTENPROJECT LEVERT BRUIKBAAR COMMERCIEEL ADVIES



Vergroot uw commerciële innovatiekracht

Het MKB levert een forse bijdrage aan de Nederlandse economie. Maar tweederde van de Nederlandse MKB bedrijven groeit niet en „vecht” om te overleven. Een gevecht met lage prijzen en marges dat plaatsvindt op basis van een vermeend langdurig concurrentievoordeel in een markt. Maar hoe blijf je groeien in een wereld die razendsnel verandert? Wilt u uw concurrent onbelangrijk maken en komen tot winstgevendende innovatieve oplossingen voor uw bedrijf? Wilt u een groeiperspectief met concrete handvatten? Dan is dit project iets voor u.

OPZET

Studenten Commerciële Economie werken in (10) projectgroepen gedurende 18 weken aan adviezen over innovatieve product - marktcombinaties vanuit Windesheim Zwolle. De projectgroepen worden intensief begeleid door experts uit diverse gebieden zoals business model innovatie, foresight/trendanalyses, technologie en digital marketing. Het project start met een briefing vanuit de opdrachtgever, vervolgens gaan de projectgroepen van start met het opzetten en uitvoeren van gedegen onderzoek. Tenslotte schetsen de projectgroepen hun adviezen in een rapportage met een uitgewerkt businessmodel. De projectgroepen fungeren als concurrent van de opdrachtgever en streven ernaar om deze te 'verslaan' met een unieke marktpropositie. Tijdens het project onderhoudt u contact met een coördinator van de projectgroepen. Het project eindigt met korte presentaties van de projectgroepen in de vorm van een 'Dragons Den' (pitches voor een jury) en infographics voor de opdrachtgever.

ONDERZOEK

Een gedegen advies vergt een goede voorbereiding. De projectgroepen gaan aan de slag met een interne- en externe analyse. De interne analyse betekent dat het huidige commerciële beleid wordt geïnventariseerd en

geanalyseerd. De volgende onderwerpen van het businessmodel komen o.a. aan de orde: de huidige waardepropositie, klantrelatie, segmenten, kanalen en inkomstenstromen.

De externe analyse betekent dat zowel innovatieve klantwaardes, klantrelaties, segmenten, kanalen en inkomstenstromen in beeld worden gebracht, gebaseerd op trendanalyses en ontwikkelingen in technologie en digitale marketing. Onder diverse afnemersgroepen wordt een gedegen onderzoek uitgevoerd. De externe analyse mondt uit in een overzicht van kansen en bedreigingen en vormen samen de ingrediënten voor de innovatieve commerciële adviezen.

ADVIES

Alle projectgroepen fungeren als uw concurrent en leveren elk een innovatief commercieel advies en geeft u concrete handvatten om uw bedrijf verder te ontwikkelen. Het advies bestaat uit de volgende onderdelen:

- Analyse huidige marketingbeleid.
- Analyse van waarde proposities, klantrelaties, segmenten, kanalen en inkomstenstromen.
- Rapportage rondom een innovatief businessmodel met een inschatting van het resultaat.

WAT BIEDEN WIJ U?

- Jonge enthousiaste studenten: 10 groepen à 4 dagdelen per week.
- Intensieve begeleiding door diverse experts: businessmodel innovation, foresight/trendanalyses, technologie en digital marketing.
- Eén centrale contactpersoon.
- Heldere analyses.
- Concrete, bruikbare adviezen.
- Geheimhouding.
- Garantie: 'no cure no pay'.

WAT VRAGEN WIJ VAN U?

- Verstrekken van relevante bedrijfsinformatie.
- Verzorgen van een briefing en beschikbaar zijn tijdens de eindpitches van de projectgroepen.
- Een financiële bijdrage in de kosten van experts.

Meer informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de coördinator van dit project:

Frans Werkhoven

fgm.werkhoven@windesheim.nl

06 - 81 07 32 07

WAAROM SAMENWERKEN MET DE OPLEIDING COMMERCIËLE ECONOMIE?

- Jarenlange ervaring met betaalde opdrachten vanuit het bedrijfsleven.
- Unieke specialisaties in Inkoop (NEVI) en Verkoop (SMA), Marketing en Marketingcommunicatie.
- Programma's waarin excellente studenten zichtbaar zijn; deze koppelen we graag aan strategische partners.
- Nieuw: het hele jaar door stagiaires en projecten waardoor een langdurige samenwerking mogelijk is.
- Langdurige relaties met organisaties zoals Zehnder, Leaseplan, Zonneplan, Payned, ABN Amro, Wegener, De Nieuwe Zaak, Altrex, Kennispoort Regio Zwolle



