COPAFIILLT

Beoordelen van Business innovaties

Business Results Rule!

Ebook 2

***Tip:* Print dit e-book uit**

Aub, hier begint je 2de gratis E-book.

Resultaat is voor de doeners.

Lees het dus niet alleen, maar **doe er vooral iets mee**!

Your Business Result Rules!

Sven Saerens, jouw Business Result Coach.

Versienummer en uitleg

Dit is de 1.0 versie van dit e-book.

De nieuwste versie van dit boek kun je downloaden op www.mutandiss.com

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave 3

Sven Saerens 4

Wat is Business Innovatie? 7

Nieuw aanbod 7

Procesverbetering 8

Beoordeling van proces- en productinnovatie 11

COPAFIILLT ? 12

Hoe toepassen ? 14

Voorwoord

Sven Saerens

Sven Saerens is de Business Result Coach die ondernemers en managers met een budgetverantantwoordelijk helpt om een 2x, 3x, … x-keer beter bedrijfsresultaat te halen.

Door zo concreet mogelijke en direct toepasbare adviezen help ik graag om de voorgestelde verbeteringen te implementeren bij mijn klanten.

Dit e-book beschrijfteen krachtige analyse tool bij business innovatie. Deze is zowel toepasbaar bij procesverbetering als bij de introductie van nieuwe producten en diensten.

Gebruik deze tool voor

betere inschattingen van

innovaties en

neem betere beslissingen

voor jouw bedrijf, want jouw

Business Results Rule!

Mutandiss

De naam is afgeleid van het Latijnse Mutare, wat veranderen betekent.

In het logo werd de “i” rood gemaakt om het aspect van implementatie te benadrukken. Kennis zonder actie leidt immers nooit tot een resultaat.

In de curves in het logo zie je de vorm van een Gauss-verdeling. Deze is de voorstelling van variatie. Door het verkleinen van variatie bekom je een meer voorspelbaar resultaat.

Dit alles staat in een cirkel zoals je een vizier op een doel richt.

Mutandiss staat dus voor:

Doelgerichte implementatie van veranderingen voor een meer voorspelbaar resultaat

Wat is Business Innovatie?

Nieuw aanbod

Elke onderneming zou zich constant moeten afvragen of zijn huidige aanbod van producten en diensten nog aangepast is aan de noden van zijn klanten.

Indien niet of onvoldoende, dan dient de onderneming zijn producten- en dienstenaanbod te innoveren.

Procesverbetering

Het optimaliseren van de werking van de onderneming door het verbeteren van de processen zijn ook innovaties.

Processen zijn ketens van activiteiten die erop gericht zijn een betekenisvol resultaat te genereren voor een ontvanger (klant) door transformatie van een input (grondstof/informatie) in een output (product/dienst)

In elke organisatie, hoe klein ook, zelf in een eenmansbedrijf vind je een aantal generieke kernprocessen.

Kernprocessen zijn erop gericht om producten en diensten bij de klant te kunnen afleveren.

De generieke kernprocessen zijn

- Ontwikkelen
- Verkoop
- Produceren
- Leveren
- Factureren
- Dienst na verkoop

Daarnaast zijn er ondersteunende processen zoals

- HR
- IT
- Rapporteringen
- …

De ondersteunende processen laten toe dat de kernprocessen in goede omstandigheden kunnen gebeuren.

Alle processen kunnen het voorwerp uitmaken van procesinnovaties.

Beoordeling van proces- en productinnovatie

Innovaties gaan steeds gepaard met verandering.

Veranderingen houden risico's in.

Daarom is het belangrijk deze vooraf goed in te schatten.

De impact van kleine veranderingen worden vaak onderschat.

Voor grote veranderingen is men sneller geneigd een meer diepgaande analyse te maken.

COPAFIILLT ?

Veranderingen beoordelen dient men best zo volledig mogelijk te doen.

Het is een risico om bepaalde aspecten te vergeten.

Hierdoor kan men bij de implementatie voor grote verrassingen komen staan!

Met COPAFIILLT wordt een zo volledig mogelijke inschatting van de innovatie gedaan.

Op de volgende pagina vind je een oplijsting waar de letters in COPAFIILLT voor staan.

- **C** ommercieel: interne & externe klanten, marketing, externe communicatie, …
- **O** rganisatie: structuur, beslissingsautoriteit, interne communicatie, rollen, verantwoordelijkheden…
- **P** ersoneel: aantal medewerkers, opleiding, motivatie, verloning, …
- **A** dministratieve organisatie: processen, taken, activiteiten, ondersteunende processen, logistiek, …
- **F** inanciën: budget, investeringsuitgave, financiële kosten, …
- **I** nformatie: informaticasystemen, communicatie, data management, documenten, rapportering,…
- **I** nfrastructuur : gebouwen, productieuitrusting, burelen, parking, laad- loskaai, …
- **L** egaal: legale aspecten, contracten, …
- **L** ogistiek : aan- en afvoer, afvalstromen, …
- **T** echnologie: computers, hardware, netwerk, facilities, communicatiemiddelen, …

Hoe toepassen ?

Je opent best de Excel tabel achter deze link.

- **Innovatievoorstel**
  Hier beschrijf je de aard van de innovatie. Is het een product- of procesinnovatie? Wat zal er veranderen? Tegen wanneer?

We overlopen nu de kolommen van de tabel.

Je dient steeds in te schatten of het aspect werkelijk van toepassing is in het kader van het innovatievoorstel dat beoordeeld dient te worden.

- **Gevolg**
  In deze kolom omschrijf je lijn per lijn het gevolg van de innovatie voor het aspect dat beschouwd wordt.

- **Voordelen**
  Welke voordelen brengt de voorgestelde innovatie? Het kan hier gaan over zowel kwalitatieve (beschrijvend) als kwantitatieve (meetbaar) voordelen.

- **Uitzonderlijke opbrengsten**
  Kunnen door de implementatie van de wijzigingen goederen, gebouwen, materialen, voorraden verkocht worden? Dan is dat als uitzonderlijke opbrengst/omzet te beschouwen. Neem hier het geschatte cijfer op.

- **Recurrente opbrengsten**
  Heeft de innovatie nieuwe terugkerende opbrengst/omzet tot gevolg? Neem hier het geschatte cijfer op. Geef ook de periode aan. Vb. 12.500Euro/maand.

- **Nadelen**
  "Elk voordeel heb ze nadeel": zei ooit een bekende Nederlandse voetballer. Denk dus zeker ook na of de innovatie mogelijke fenomenen introduceert die we eigenlijk ook niet zouden wensen. Door deze op voorhand in kaart te brengen, kunnen de nadelen misschien door preventieve acties verminderd of zelfs helemaal weggenomen worden.

- **1-malige investeringen**
  Indien de innovatie een investering vereist, dan kan je hier deze investering opnemen. Denk hier niet alleen aan de investering in fysieke goederen, maar ook vb. eenmalige kosten voor opleidingen, aanpassingen aan kantoren, … Tracht zoals voor elk punt in de tabel zo volledig mogelijk te zijn.

- **Recurrente kosten**
  Zijn er toekomstige terugkerende kosten ten gevolge van de innovatie? Neem deze dan hier op. Geef ook de periode aan. Vb. 1.700 Euro/maand.
  Tip : gebruik dezelfde periode als voor de recurrente opbrengsten.

Ontzettend waardevolle afsluiter

Proficiat, je hebt dit ebook helemaal doorgelezen.

Business Results Rule! - Your result Rules!

Daarom wil ik je graag nog een **erg waardevol aanbod** doen.

Ik stuur jou **1 concrete actievideo per week** toe. Met de toepassing ervan **verbeter** jij het **resultaat** van jouw onderneming met enkele **tientallen, honderden**, … wie weet wel **tienduizenden Euro's**.

Zo veel waarde zou ik erg duur kunnen verkopen, maar voor de lezers van dit ebook doe ik iets bijzonder!

Gebruik de actiecode **EBOOKBRR2!** en ontvang wekelijks jouw ontzettend waardevolle video voor slechts €87,00 Euro + btw of **slechts 1,67 Euro per week.** *Dat is minder dan 1 kopje koffie per week gaan drinken!*

KLIK hier **en schrijf in voor de voordeelprijs van €1,67 per week.**

Mocht je dat nog niet gedaan hebben, vraag toegang tot de besloten Business Results Rule! Facebookgroep.
https://www.facebook.com/groups/BusinessResultsRule/

Disclaimer :

De informatie en adviezen van Sven Saerens en Mutandiss kunnen niet beschouwd worden als een gebod of verbod voor de ontvanger van de informatie.

De verstrekte informatie en adviezen in dit document en alle andere communicatie van Sven Saerens en Mutandiss hebben reeds voor vele ondernemingen en ondernemers tot belangrijke resultaten geleid.

De verstrekte informatie en adviezen in dit e-book echter zijn niet specifiek voor jouw activiteit. Gebruik daarom steeds je eigen logisch inschattingsvermogen en/of laat je door een professional adviseren die samen met jou op zoek gaat naar de specifieke oplossingen voor jouw situatie als ondernemer en jouw specifiek bedrijf.

De ontvanger draagt steeds de eindverantwoordelijkheid voor alle beslissingen die hij of zij neemt op basis van de verstrekte informatie en adviezen.

De ontvanger van de informatie kan Sven Saerens – Mutandiss niet verantwoordelijk stellen voor de actie of de gevolgen daarvan op welk terrein dan ook.