

LES 1





We create chemistry

The logo for hager, featuring a white colon followed by the word "hager" in a white, lowercase, sans-serif font.

Stijn Becker

Directeur Commerce, Marketing en Ontwikkeling
bij Heijmans Infra (sinds januari)

- 20 jaar in B2B marketing omgevingen
- 10 jaar in productontwikkeling/innovatie
- 15 jaar internationaal. Group & local market

- Techniek
- Bouw/Infra
- Chemie
- Energie
- Elektrotechniek
- E-mobility

- B2B2B – B2B2C – B2B – B2C

VAN GOED IDEE OF PROBLEEM NAAR GELUKKIGE KLANT

Innovatie is een reis: eerst heel technisch, daarna heel commercieel



GOED IDEE OF PROBLEEM

We zien een uitdaging in de leefomgeving. Het kan slimmer, duurzamer en beter. Tijd voor een nieuwe oplossing!



ONTDEKKEN & BEGRIPEN

Probleem analyseren en de kern begrijpen.



ONTWIKKELEN & ONTWERPEN

Concepten bedenken en oplossingen ontwerpen.



PROTOTYPEN & BOUWEN

Van idee naar model, prototype of pilot.



TESTEN & BEWIJZEN

Uitgebreid testen, meten en verbeteren. Bewijzen dat het werkt.



WAARDE CREËREN

Wat levert het op voor klant en samenleving?



MARKT & KLANT BEGRIPEN

Begrijpen wat de markt nodig heeft en waar wij het verschil maken.



VERMARKTEN & VERKOPEN

Ons verhaal helder neerzetten en de waarde overtuigend aantonen.



OPSCALEN & LEVEREN

Oplossing realiseren en impact maken in de praktijk.



GELUKKIGE KLANT

Echte impact! Samen bouwen we aan een gezonde leefomgeving voor vandaag, morgen en de toekomst.



SAMEN DE BRUG NAAR WAARDE

Techniek en commercie versterken elkaar.

EËN DOEL: MAXIMALE WAARDE & IMPACT
Voor klant, samenleving en toekomst.



TECHNISCH GEDREVEN

Diepgaand onderzoeken, testen en optimaliseren.



COMMERCIEEL GEDREVEN

Waarde creëren, vermarkten en opschalen.

ONZE BASIS: MAKERS VAN DE GEARONDE LEEFOMGEVING



Duurzaam



Veilig



Samenwerkend



Ondernemend



Klantwaarde



Trots vakwerk

Samen maken we het mogelijk



heijmans

Commercieel

Technisch

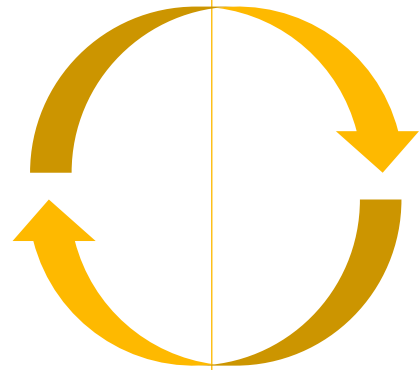
LES 1

Een multidisciplinair beziëld launchteam








Experts

-  Pricing
-  Rebranding
-  Development
-  Finance
-  Sales
-  Marketing
-  Training

Monthly/Bi-weekly interval on progress and new developments that support the launch



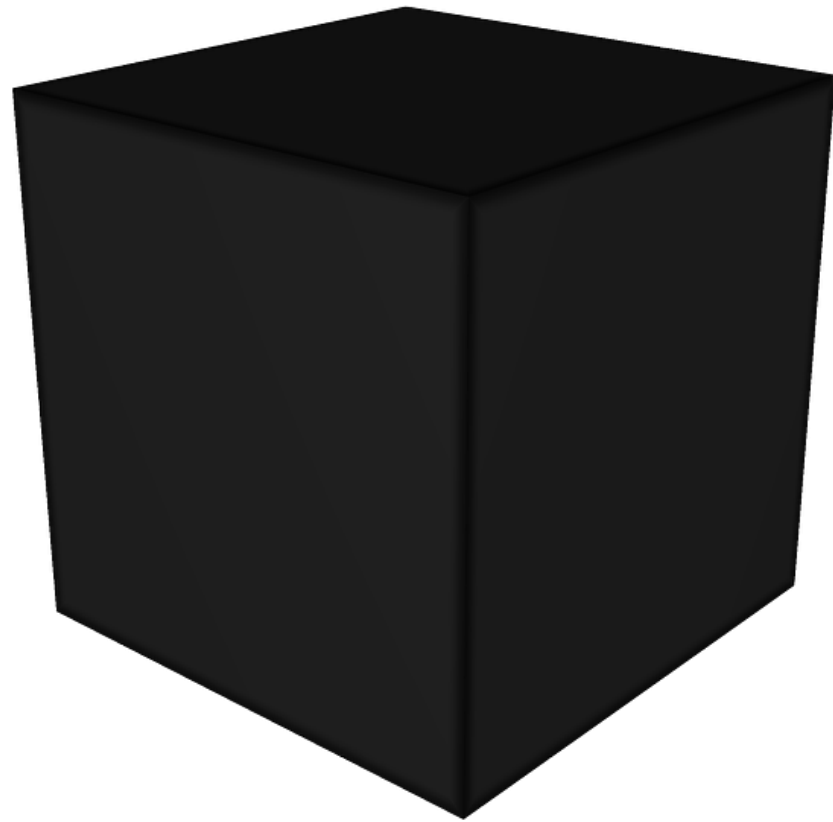
Launching markets

DE	NL	AUT	PL	ES	SE	IT
						
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Weekly interval on weekly/monthly actions that are essential to launch

LES 2

Een scherpe en gedeelde marktvraag



VAN KLANTBEHOEFTE NAAR TECHNISCHE SPECIFICATIES

Samen vertalen we marktvragen naar maakbare oplossingen

1 KLANTEN

Behoeften & uitdagingen



“ We hebben behoefte aan minder hinder, lagere kosten en duurzame oplossingen die toekomstbestendig zijn.

2 MARKETEER

Ophalen & begrijpen



- Interviews
- Observaties
- Data & trends
- Analyse

Inzichten & behoeften helder in kaart

3 MARKTVRAAG

Vertalen naar een heldere vraag

Hoe kunnen we X realiseren voor Y zodat Z?

- Voor wie?
- Wat is het gewenste effect?
- Welke waarde levert het op?

Scherpe en gedeelde markt vraag

4 PRODUCTONTWIKKELING

Samen met marketing vertalen naar technische specificaties



- Technische eisen
- Materialen & componenten
- Prestaties & toleranties
- Test & validatie
- Normen & richtlijnen

Technische specificaties die maakbare waarde leveren



LES 3

Regel je launchbudget

Ingrediënten voor een voorlopig budget

Alle onderstaande elementen vormen samen de basis voor het bepalen van het benodigde budget.

1. KLANTREIS



Budget benodigd voor o.a.:

- ✓ Marketing & awareness
- ✓ Content & communicatie
- ✓ Sales enablement
- ✓ Distributeur ondersteuning
- ✓ Training & certificering
- ✓ Klantenservice & aftersales

2. PRODUCTSAMPLE (HAGER SCHAKELMATERIAAL)



3. IN- EN UITFASERING PRODUCTGROEP

Fase	2024	2025	2026	2027
Traditioneel schakelmateriaal (Berker S.1)	Uitfasering			
Design schakelmateriaal (Berker Q.x)	Infasering		Groei	
Smart switches (Hager easy)	Infasering		Groei	
Dimmen & bediening	Infasering		Groei	
Accessoires	Doorlopend			

■ Infasering ■ Groei ■ Uitfasering ■ Doorlopend

4. OVERIGE BELANGRIJKE ELEMENTEN

DOELSTELLINGEN

- Marktaandeel vergroten
- Bekendheid verhogen
- Nieuwe productintroductie
- Loyaliteit en klantbehoud

DOELGROEPEN

- Installateurs
- Groothandels / distributeurs
- Projectontwikkelaars
- OEM / Paneelbouwers

MARKTEN

- Duitsland
- Nederland
- Oostenrijk
- Spanje
- Portugal
- Italië
- Polen
- Zweden

ACTIVITEITEN & INVESTERINGEN

- Marketingcampagnes
- Beurzen & events
- Trainingen & certificering
- Sales tools & documentatie
- Digitale middelen
- Distributeurprogramma's

KPI'S

- Omzetgroei
- Marktaandeel
- Aantal actieve klanten
- Conversie ratio
- Trainingen voltooid
- Klanttevredenheid (NPS)

KOSTENTYPES

- Marketingkosten
- Sales & distributie
- Training & educatie
- Productontwikkeling
- Logistiek & voorraad
- Overhead

AANNAMES & RISICO'S

- Economische ontwikkelingen
- Concurrentie
- Leveringsketen
- Regelgeving
- Adoptie nieuwe producten

VAN INGREDIËNTEN
NAAR VOORLOPIG BUDGET



Activiteiten & investeringen

+



Doelgroepen & markten

+



In- en uitfasering & productstrategie

+



Kostentypes & aannames

=



Voorlopig Budget

i Dit overzicht vormt de basis voor het opstellen van een onderbouwd en realistisch voorlopig budget per markt en activiteit.

LES 4



ZWARTE DOOS
OPLOSSINGEN DIE WERKEN



LES 4

Help innovatie met leveren

INNOVATIE LEVERT

van idee naar impact

1 DOEL VAN HET PRODUCT



We starten met een scherpe focus op het probleem dat we oplossen en de waarde die we creëren voor de klant.

2 DELIVERABLES



Dit zijn de concrete resultaten die we opleveren en die het doel tastbaar maken voor de klant.

3 FEATURES



De productfeatures die ervoor zorgen dat we de deliverables kunnen realiseren.

4 CONCURRERENDE FEATURES



Dit bieden anderen om hetzelfde te bereiken.

5 EXCELLERENDE USP'S



Onze unieke voordelen die ons onderscheiden en extra waarde leveren.

Duidelijk probleem en ambitie

Diep begrip van de klant

Waarde die ertoe doet

Meetbare resultaten

Duidelijke output

Directe waarde voor de klant

Automatisering

Data & inzichten

Integratie & open API's

Betrouwbaarheid & veiligheid

Schaalbaarheid

Gebruiksgemak

Beperkte integratie

Handmatige processen

Weinig flexibiliteit

Hoge totaalkosten

Geen realtime inzicht

Snel en efficiënt

Naadloze integratie

Realtime inzicht

Lagere kosten

Toekomstbestendig

Gebruiksvriendelijk

Van een goed idee

Naar concrete oplossingen

Gebouwd met de juiste features

Andere routes laten obstakels zien

Wij leveren unieke waarde die het verschil maakt

LES 5



LES 5
Ken je kracht
en ga all-in!

LES 5

VAN DETAIL NAAR WAARDE – OP HET JUISTE MOMENT, VIA HET JUISTE KANAAL

De juiste informatie op het juiste moment in de klantreis (AIDA), afgestemd op de hoge technische affectie van onze doelgroep.



 ONLINE	SEO Vindbaarheid op problemen & oplossingen	SEA Gerichte advertenties op behoefte en oplossingsrichtingen	CMS Diepgaande content, cases, whitepapers, kennisbank	PIM Technische data, specificaties, downloads	Video's Productvideo's, explainers, klantcases, demonstraties	Vergelijkingstools Oplossingen vergelijken op prestaties, TCO en duurzaamheid	E-commerce Gemakkelijk bestellen, offertes, voorraad en levertijden	Retargeting & E-mail Gepersonaliseerde opvolging en reminders	
	OFFLINE 	Print & Advertenties Vakbladen, advertenties en kennisartikelen	Flyers & Brochures Overzichtelijke introductie van oplossingen	Technische manuals Diepgaande technische informatie en instructies	Samples & Demo's Productstalen en demopostellingen	Datasheets Technische specificaties en bewijslast	Referentiecases (print) Bewezen prestatie in vergelijkbare projecten	Direct mail Gerichte communicatie en aanbiedingen	Beurzen & Events Live kennismaken met oplossingen
	F2F & BEREIK 	Radio & TV Bekendheid creëren via brede media	Netwerken & Borrels Relaties opbouwen en behoeftes ontdekken	Presentaties Verdiepende presentaties op locatie of online	Trainingen & Workshops Kennisdeling en co-creatie met specialisten	Adviesgesprekken Persoonlijk advies en oplossingsrichtingen	Overkoepelende organisaties Samenwerken via brancheverenigingen en platforms	Implementatiebegeleiding Samen succesvol implementeren	Nazorg & Relatiebeheer Langdurige relatie en optimalisatie

DÉ DETAIL VAN ONZE OPLOSSINGEN EN ONZE PRIJS & MERKPOSITIE WORDEN STRATEGISCH INGEZET OM TE INFORMEREN, TE OVERTUIGEN EN TE CONVERTEREN

 Gedetailleerde input uit ontwikkeling van producten en oplossingen	 Prijsstrategie afgestemd op waarde, total cost of ownership en concurrentie	 Merkpositie: betrouwbaar, innovatief en specialistisch in complexe infra-oplossingen	 Hoge technische affectie: inhoudelijk sterk, onderbouwd en relevant	 Resultaat: de klant is geïnformeerd, overtuigd en kiest voor onze oplossing
--	---	--	---	---

EÉN CONSISTENTE BOODSCHAP. ALLE KANALEN INZETTEN. KLANTWAARDE LEVEREN.



Vragen?



het kan samen

heijmans