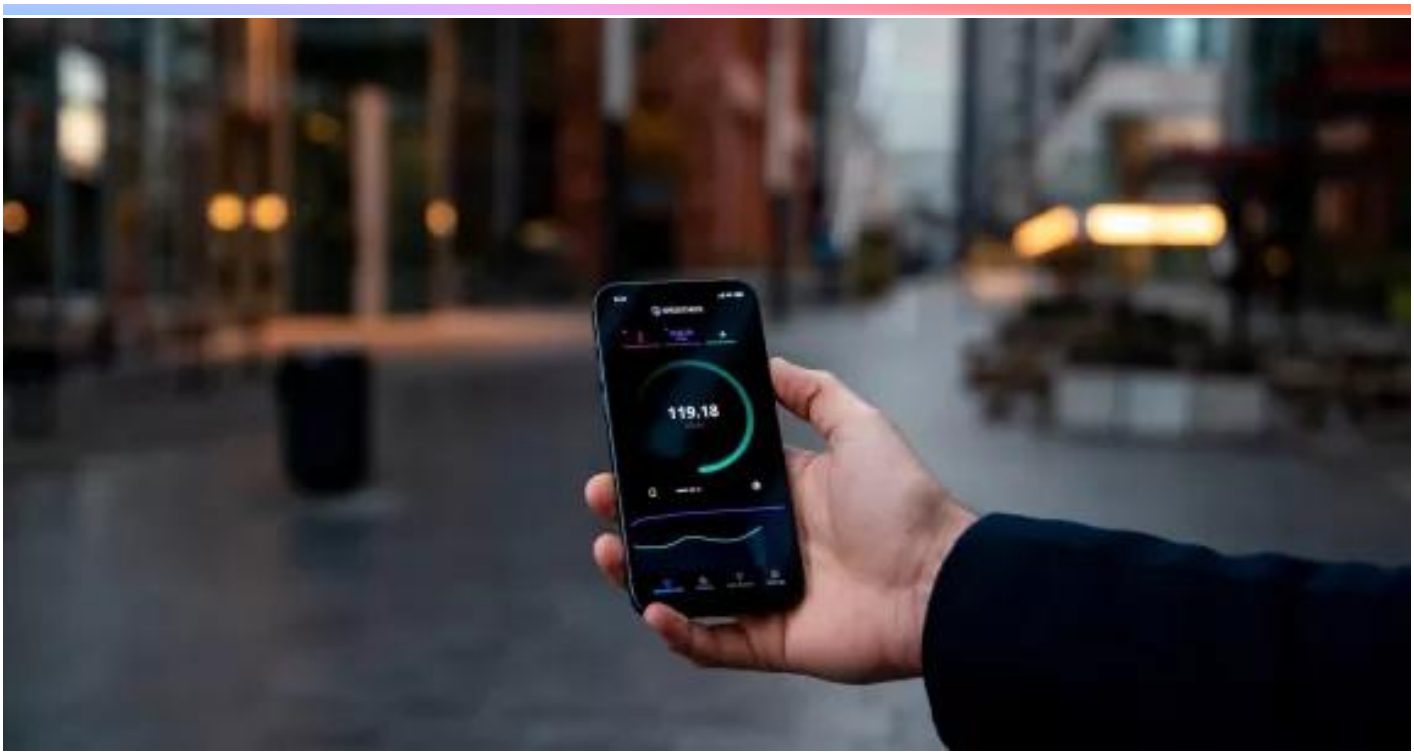


7 redenen waarom uw fysieke producten met IoT uitbreiden een slimme zet is

23 november 2022, 09:26

Pieter Beyl

Hoe je het draait of keert: élk maakbedrijf is op dit moment in een competitie met concurrenten wereldwijd. Om competitief te blijven is IoT toevoegen een slimme zet. Maar dat doe je niet op 1,2,3. Vaak moet je sleutelen aan verschillende aspecten van je businessmodel en dus ook aan je organisatie. Wie morgen dus opportuniteiten wil kunnen grijpen en niet te laat wil komen, moet vandaag beginnen.

Op 13 december organiseren we een masterclass: 'Waarde halen uit uw producten met IoT'. In deze blog vertellen we u waarom IoT verwerken in een fysiek product voor u vandaag een prioriteit zou moeten zijn.

1. Gebruikers verwachten het

Gebruikers vinden digitale functionaliteiten zoals de **bediening via apps** en **toegang tot de data** van het product steeds meer een essentieel onderdeel van de prestaties en gebruikservaring van

hun product. Een **digitale interface** laat toe om via een (mobiel) toestel - vanop afstand - **interactie** met het product te hebben. Die interface kan bovendien **gepersonaliseerd** worden naar verschillende gebruikers en verder uitgebreid worden via updates en verschillende licenties. Om **naadloos te kunnen integreren** met de bestaande applicaties en geconnecteerde producten van gebruikers, dienen producten steeds vaker minstens connectiviteit aan boord te hebben. Ook dienen ze in staat te zijn om hun data zinvol ter beschikking te stellen van externe systemen. De kans dat uw klanten hier op zeker moment ook **wensen of zelfs verwachtingen** over hebben wordt steeds groter.

2. Concurrenten zijn ermee bezig

Vandaag hebben bedrijven over de hele wereld toegang tot technologie. Dat betekent dat uw bedrijf in een **wereldwijde competitie** zit. De ontwikkeling van nieuwe producten gaat steeds sneller. Tegelijk komen veel productbouwers in een **race to the bottom** terecht wanneer hun producten mainstream worden en moeten concurreren op prijs.
Daarom gaan productbouwers op zoek naar **nieuwe oplossingen met toegevoegde waarde** en naar meer diensten. In het bijzonder bij nieuwe digitale toepassingen kan de '**first mover'** een markt innemen, hieruit leren en zijn oplossingen stelselmatig verbeteren. Tegelijk kan de concurrentie uit veel meer – en onverwachte - hoeken komen. Denk hierbij aan digitale startups en scale-ups, die misschien sneller digitale oplossingen rond producten bouwen, dan u beslist hebt uw producten digitaal uit te breiden. Mis de trein niet.

5

Tag

780

Photo by Markus Winkler

3. Oplossingen leveren in plaats van fysieke producten

Dankzij digitale functionaliteiten kan je een **geïntegreerde totaaloplossing** aanbieden die **meer waarde levert** dan enkel de functionaliteit van het fysieke product op zichzelf. Bijvoorbeeld producten die hierdoor een meer autonome werking hebben, samenwerken met andere producten/systemen of gemonitord kunnen worden vanop afstand. Daarnaast kan je digitaal ondersteunde diensten leveren rond het fysieke product. Dit kan gaan van een aantal bijkomende product-gerelateerde diensten voor onderhoud en optimalisatie van het product tot het aanbieden van het volledige product als een dienst. Zowel totaaloplossingen als diensten sluiten aan bij de evolutie bij gebruikers naar meer **vereenvoudiging**, meer **ontzorging** en **minder eigenaarschap over producten.**

4. Toegevoegde waarde voor gebruikers… én productbouwers

Heel wat innovaties op de markt tonen aan dat slimme producten wel degelijk waarde leveren. Bij consumentenproducten zit die bijvoorbeeld vandaag vaak in de **verbeterde gebruikservaring** en in industriële toepassingen het vaakst in **kostreductie** dankzij **efficiëntere processen** die **minder afhangen van menselijke interventie** of **verbruik van energie en grondstoffen**. Die meerwaarde voor de gebruiker vertaalt zich bij de productbouwer in inkomsten uit de verkoop van producten en diensten met hogere marges, en dus **nieuwe inkomensstromen**. Door gebruikers beter te bedienen en een meer directe interactie met hen op te bouwen via digitale oplossingen ontstaat er ook een **betere klantenbinding**. Dankzij de data van geconnecteerde producten kunnen productbouwers hun **interne processen optimaliseren**, bijvoorbeeld rond het configureren, onderhouden en aanpassen van producten. Daarnaast levert de gebruiksdata van producten en de meer directe interactie met gebruikers ook **inzichten in hun noden en in mogelijke nieuwe oplossingen**.



Unsplash

5. IoT technologie is matuurder geworden

De technologie om slimme productoplossingen te realiseren is steeds breder beschikbaar. Of het nu gaat om **sensoren, rekenkracht, connectiviteit, AI, cloud of apps** … technologisch is veel mogelijk, zeker met de flexibiliteit die inherent is aan software. Voor elk van de technologielagen zijn er niet enkel verschillende technologieën mogelijk, maar ook verschillende **geïntegreerde bouwblokken** (modules, platformen, diensten) die toelaten een ontwikkeling te versnellen. Productbouwers kunnen zo de focus leggen op het realiseren van de toepassing en hun specifieke toegevoegde waarde daarin, in de plaats van alles zelf from scratch te ontwikkelen. Er is zeker nog ruimte voor verbetering rond **interoperabiliteit en security**, maar we zien in die bouwblokken een duidelijke evolutie naar meer gebruiksvriendelijkheid, integratie en standaardisatie.

6. Vandaag beginnen zodat je morgen klaar staat

Ziet u wel de mogelijkheden, maar wacht u toch liever nog wat om een stap naar slimme(re) producten te zetten? Je product uitbreiden met IoT is niet zomaar wat technologie toevoegen aan je product. **Vaak moet je sleutelen aan verschillende aspecten van je businessmodel en dus ook aan je organisatie**. De juiste mindset en skills opbouwen en betrekken om van je slimme productideeën een succes te maken **doe je niet op één dag**. Wie morgen opportuniteiten wil kunnen grijpen en niet te laat wil komen, moet vandaag beginnen.

7. Sirris is er om u te helpen

'Beginnen' betekent niet meteen aan de slag gaan met technologie, wel eerst op zoek gaan naar **waardevolle toepassingen** en een **overtuigende business case.** Dit is niet altijd even evident, zeker als je binnen de bedrijfsmuren blijft en de business-as-usual verder loopt. Een **frisse kijk van buitenaf** en inzichten uit de **ervaringen van andere bedrijven** kunnen dan een impuls geven. Daarom hebben we onze tips & tricks gebundeld in de masterclass 'Waarde halen uit uw producten met IoT', om u op weg te helpen met de strategie en market fit van uw slimme product. In deze masterclass van **een halve dag** bekijken we eerst welke business-ideeën mogelijk zijn en reiken we vervolgens hulpmiddelen aan om een business-idee verder uit te werken en te versterken. In de inbegrepen individuele opvolgsessie bekijken we samen met u de eerstvolgende concrete stappen op weg naar slimme(re) producten.

Interesse? Meer info over de masterclass en hoe u zich kan inschrijven vindt u hier.

Auteurs



Pieter Beyl