

SUMI B2B

Kopieergedrag

SUMI B2B is gebaseerd op een nieuwe wetenschappelijke theorie die kijkt naar de ontwikkeling van gedrag binnen een populatie. Gedrag wordt gekopieerd en verspreidt zich. TNO Telecom vertaalde deze theorie in eerste instantie naar SUMI, een nieuw instrument dat inzicht geeft in hoe consumenten worden beïnvloed om een product of dienst te gebruiken. Maar niet alleen consumenten, ook bedrijven kopiëren elkaar. Denk aan fax, email, website en mobiele telefoons, maar ook aan TQM, BPR en de UMTS-licenties. Daarom ontwikkelde TNO Telecom SUMI B2B. Dit instrument voorspelt het succes van een innovatief product of dienst in de bedrijfsmarkt.

Wat doet SUMI B2B?

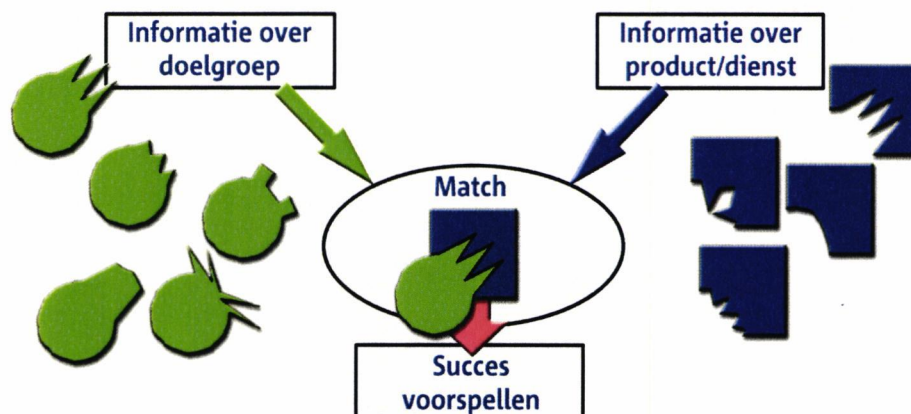
SUMI B2B analyseert de match tussen eigenschappen van een product en kenmerken van de bedrijven waarvoor het product bedoeld is. Deze analyse is gebaseerd op de waarschijnlijkheid dat deze bedrijven het gedrag dat samenhangt met het gebruik van de dienst zullen kopiëren. Op basis van die analyse berekent SUMI B2B de match tussen dienst en doelgroep, en daarmee de slaagkans van de dienst.



Aan de introductie van een nieuw product of dienst in de bedrijfsmarkt kleven grote financiële risico's. Deze risico's worden aanzienlijk verkleind door een goed beeld van de succeskans van het product. Dat is precies wat SUMI B2B levert.

SUMI B2B levert drie soorten resultaten:

- Voorspelling van het succes van product of dienst
- Duidelijke focus hoe het ontwerp te optimaliseren
- Identificatie van de meest geschikte doelgroep



Toepassing

Een SUMI B2B-analyse begint met een aantal informatiesessies waarin de karakteristieken van product(en) en doelgroep(en) worden besproken.

Vervolgens wordt met behulp van SUMI B2B een analyse gemaakt, gevolgd door een workshop om de resultaten te bespreken en te interpreteren.

SUMI B2B kan een aantal nieuwe productideeën of mogelijke doelgroepen vergelijken. SUMI B2B kan ook toegepast worden om een product continu te volgen en te verbeteren tijdens het ontwikkeltraject.

SUMI B2B en u

Een goed product- of dienstidee is alles dat SUMI B2B nodig heeft. Heel vroeg in het ontwikkelproces, zelfs vóórdat er één cent besteed is aan realisatie of prototype bouwen, kan SUMI B2B inzicht geven in de potentie van het idee. Op deze manier zijn betere keuzes mogelijk bij elke stap in het ontwikkeltraject. Met SUMI B2B geeft u minder uit aan ideeën die later niet aan blijken te slaan, en profiteert u meer van uw beste ideeën.

SUMI B2B kan u helpen als uw bedrijf substantieel investeert in het introduceren van producten of diensten in bedrijfsmarkten, en u de succeskans hiervan wilt vergroten.

Voor meer informatie:

TNO Telecom

Mens, Markt en Bedrijf
Jente Klok

Postbus 15000
9700 CD Groningen

sumi@telecom.tno.nl
www.telecom.tno.nl

T 050 58 57746