



FACTSHEET FME ADVIES – SMART INDUSTRY

New Business Development

Heb jij in het vizier wie je klanten zijn en welke waarde je ze levert? Neem je genoeg tijd om vooruit te kijken naar mogelijkheden die nieuwe technologieën bieden voor nieuwe markten en producten? Vanuit Smart Industry liggen de kansen namelijk voor het oprapen. FME helpt je deze te vertalen naar concrete doelen en acties én new business development bij je team te agenderen.

In het New Business Development-programma van FME ga je onder professionele begeleiding op zoek naar nieuwe businesskansen. Door te anticiperen op (technologische) ontwikkelingen, het aangaan van strategische samenwerkingen en het innoveren van producten en diensten, is er namelijk nog heel veel te winnen.

Waarom New Business Development?

Met het New Business Development-programma:

- Krijg je inzicht in wie je klanten zijn, wat de **waarde** is die jij hen levert en waarin je je nog verder kunt ontwikkelen.
- Leer je wat de **trends** op het gebied van Smart Industry zijn.
- Ontdek je slimme, nieuwe combinaties van bestaande markten, producten en verdienmodellen én compleet **nieuwe concepten en verdienmodellen** voor jouw bedrijf.
- Creëer je bij jouw bedrijf een gedeeld beeld van de **toekomst** van de organisatie, de doelen én de acties die daarvoor nodig zijn.



Wat ga je doen?

Het New Business Development-programma van FME bestaat uit de volgende stappen:

1. Een **kick-off-sessie** met het betrokken team, waarin een plan van aanpak wordt opgesteld. Hierin specificeer je onder andere waar je nu staat, wat je wilt doen en wie/wat je daarvoor nodig hebt.
2. In de eerste teamsessie ga je aan de slag met **strategische en nieuwe businesskansen**. FME geeft je inzicht in de ontwikkelingen op het gebied van Smart Industry en de kansen die het biedt voor jouw bedrijf.
3. Tijdens de tweede teamsessie denk je met behulp van het **Business Model Canvas** na over jouw huidige en toekomstige businessmodel. Samen met FME formuleer je antwoorden op vragen als: wie zijn je klanten, wat is de waarde die je levert en waarin kan jouw bedrijf zich nog ontwikkelen?
4. In de derde teamsessie verdiep je je en stel je samen met FME een **plan van aanpak** op om de geïdentificeerde kansen te grijpen.
5. Het is mogelijk om dit hele proces te combineren/verlengen met **teamcoaching**.

FME is organisator van de sessies en fungeert als aanjager bij het identificeren van nieuwe businesskansen voor jouw bedrijf.

Resultaat

Met het New Business Development-programma van FME krijg je als bedrijf meer inzicht in je huidige businessmodel en identificeer je de kansen van nieuwe technologieën voor nieuwe producten en markten. Na de sessies ligt er bij jouw bedrijf een concreet plan van aanpak om die kansen te verzilveren.

FME Advies

Adviseurs van FME ondersteunen je bij alle ondernemingsvraagstukken. Zij hebben brede kennis van de technologische sector en geven praktische adviezen. Dankzij hun ruime ervaring zijn de FME-adviseurs een vertrouwde partner voor onze lidbedrijven.

Klaar om nieuwe business-kansen te ontdekken?

Neem contact op met Marije Bakker
van FME Advies

079 353 11 98
advies@fme.nl



FME

Zilverstraat 69 | Postbus 190 | 2718 RP Zoetermeer | Nederland | +31 (0)79 353 11 00 | info@fme.nl | www.fme.nl