



cibap
NEXT

Leading
innovation







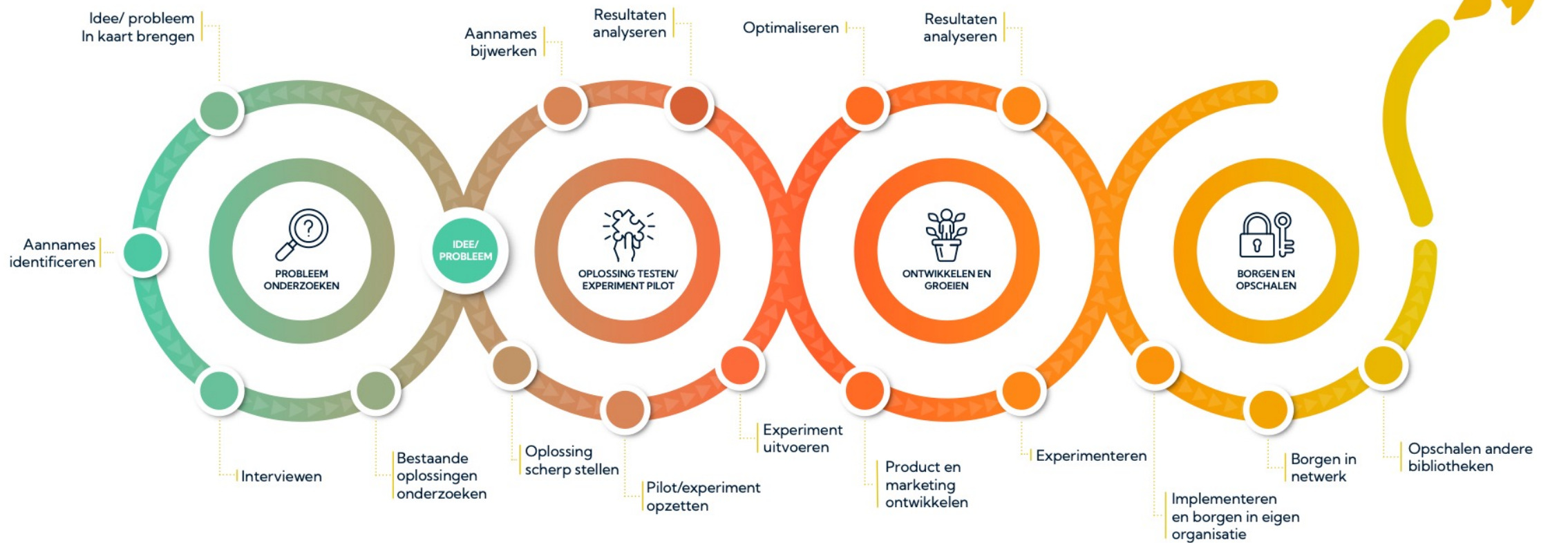


Over **vandaag**

Wat kan je doen in
verschillende fasen

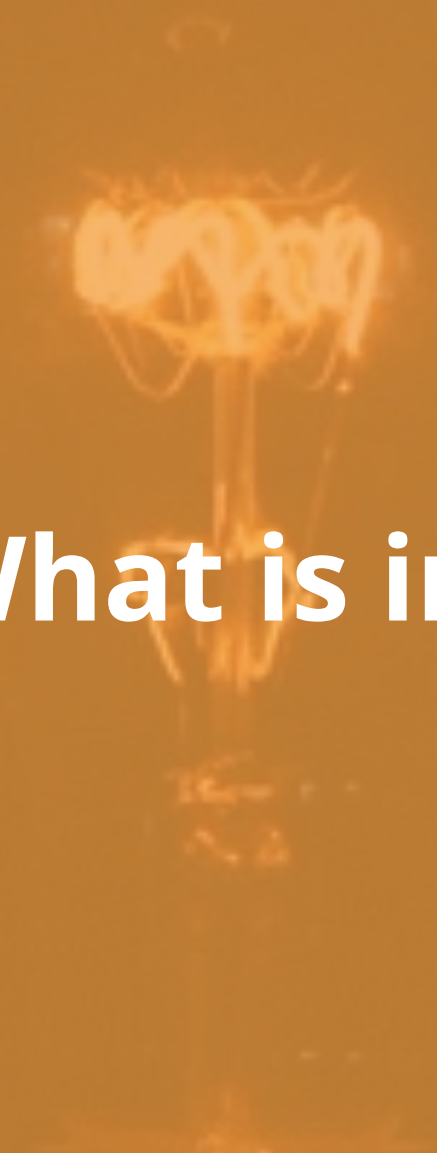
De basis

Innovatieproces





Let's go!



What is innovation?

Innovatie:

**1% inspiratie
99% transpiratie**



Wie krijgt
regelmatig
een innovatief
idee
voorgelegd?

Wat doe jij **concreet** als iemand binnen jouw team naar je toe komt met een **innovatief idee**?



Wat zeg je tegen innovators met een nieuw idee?

Do's

- Hoe sluit het aan bij de strategie?
- Welk probleem los je op van welke doelgroep?
- Wat zijn bestaande oplossingen voor dit probleem?
- Wat heb je tot nu toe onderzocht?
- Wat/wie heb je nodig om dit te onderzoeken?
- Ga aan de slag met het innovatieproces
- Wat kost de eerste fase?

Don'ts

- Schrijf een businessplan
- Maak een financiële prognose
- Wat is nodig om dit te implementeren?
- Geeft de doelgroep aan dit te willen hebben?

Hoe beoordeel jij met welk idee jullie wel en niet **aan de slag** gaan?



Ideeën selecteren om in te investeren

Do's

Beoordeel op:

- Is er een **strategische fit**?
- Is er **voldoende capaciteit** (te creëren) om er echt mee aan de slag te gaan?
- Kan je de **juiste skills** verzamelen om aan de slag te gaan?
- Is er op lange termijn potentieel voor **implementatie en opschaling**?

Don'ts

Beoordeel niet obv:

- Niks. Ga niet met alles aan de slag.
- De mate waarin jij denkt dat de **doelgroep interesse** heeft
- Een afvaardiging van de doelgroep die zegt er **behoefte** aan te hebben
- Of jij het een **leuk** idee vindt
- **Stemmen** van medewerkers

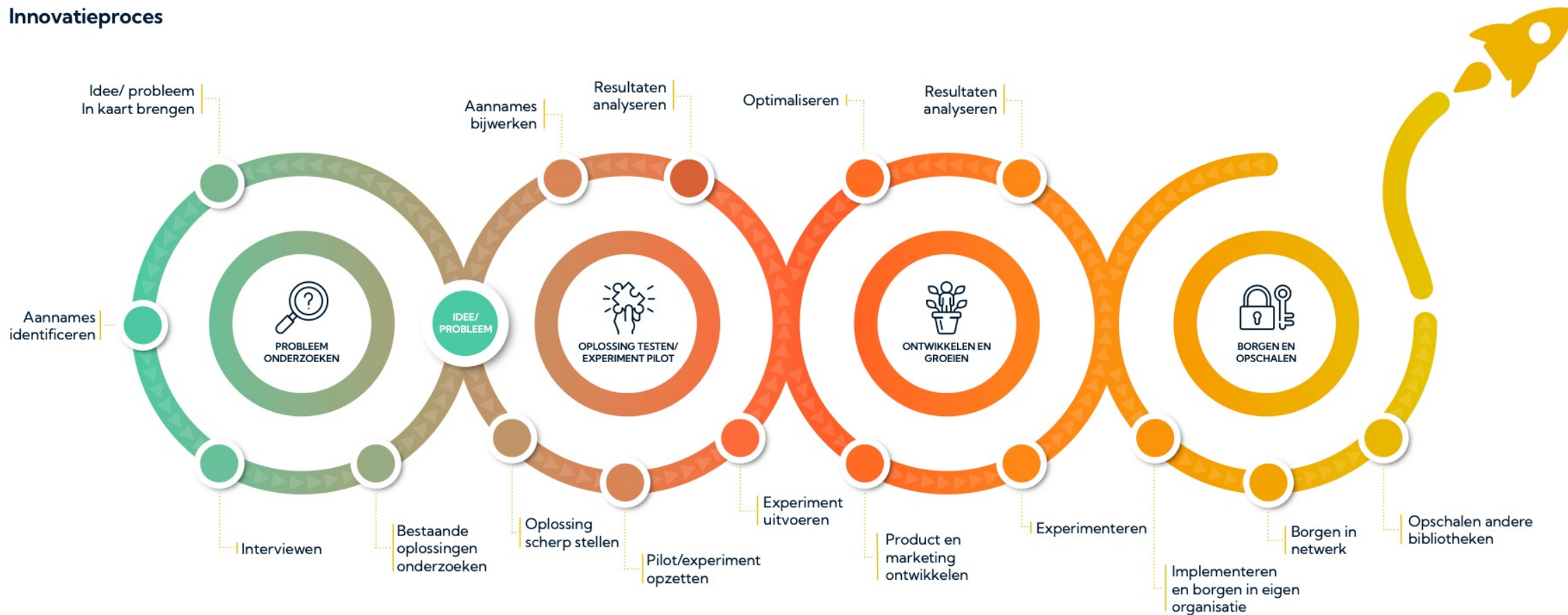
Hulp is beschikbaar

Verwijs door naar:

- de innovatiebieb
- Het kernteam innovatie
- Fieldlabs
- Opleiding

Jouw leiderschapsrol in het innovatieproces

Innovatieproces



Een casus



BoekThuis.nl

[Hoe werkt het](#)

[Boekbox bestellen](#)

[Contact](#)

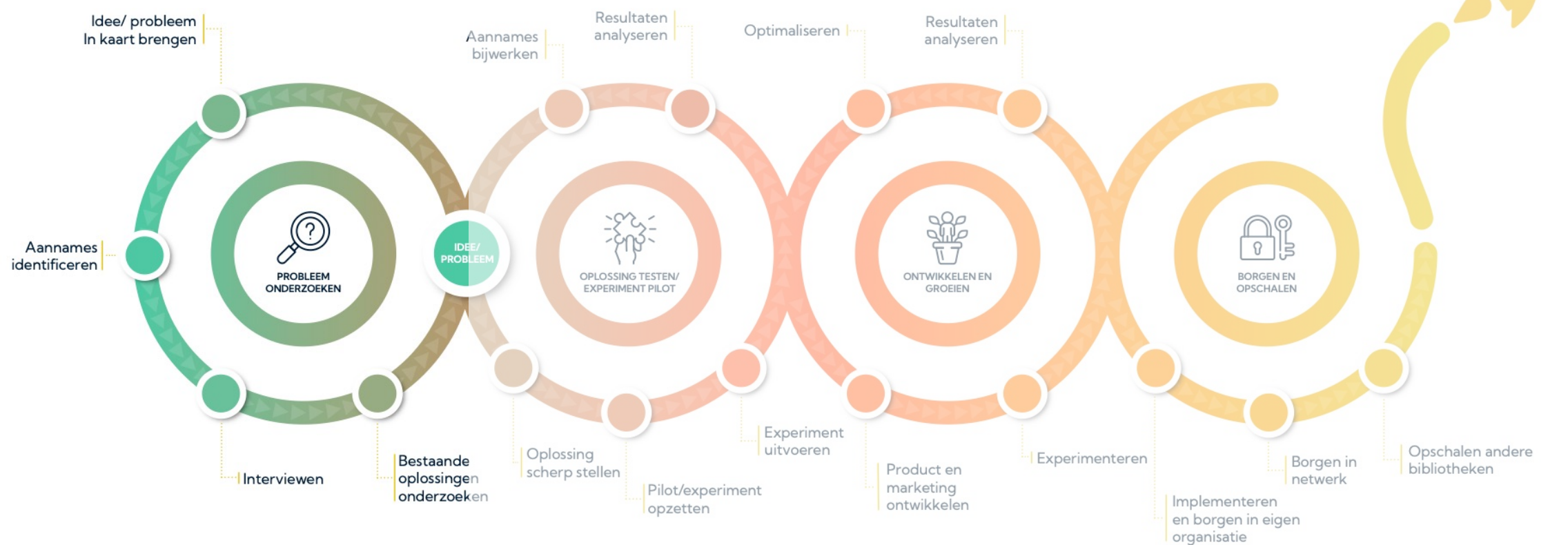


Zin om met een goed boek van de zomer te genieten?

Leen je BoekBox via BoekThuis

[LEES VERDER](#)

Innovatieproces



Business Innovation Canvas

1

Customer segment

Who is your customer? Who is your target group?

Early adopters

Who within the target group will be the first to adopt the solution?

2

Problem

What problems do you solve for your customer?

Alternatives

What alternatives do people use to solve the problem?

3

Idea

What's your idea or solution for this problem?

Value proposition

A statement that formulates what value your solution ads for customers

4

Total addressable market

How big is the target group?

Market share

Which part of the target group will be a customer or user?

5

Competitive position

How does the solution differ from alternative solutions?

6

Team

What skills, knowledge and experience are needed?

Partners

Which (parts of the) solution could you purchase? Who could be your partner?

7

Business

Goal

What do you want to achieve? What (business)goals are there?

Investment

What investment (in time and money) is needed to launch the first version of the innovation? Where do you get that investment?

Returns

What is the expected revenue (price x quantity) or cost reduction?

Cost

What are the expected costs?



Business Innovation Canvas

1

Customer segment

Who is your customer? Who is your target group?

Ouders
van
kinderen
0-14 jaar

In
Nederland

Met een
baan

Early adopters

Who within the target group will be the first to adopt the solution?

Alleenstaan
de
werkende
ouders

2

Problem

What problems do you solve for your customer?

Geen tijd
om naar
de bieb te
gaan

Geen
kennis
van leuke
boeken
voor
kinderen

Alternatives

What alternatives do people use to solve the problem?

Niet (voor)
lezen

Boeken kopen

Hulp
vragen

3

Idea

What's your idea or solution for this problem?

Boeken
box thuis
bezorgd

Verrassings
box

Value proposition

A statement that formulates what value your solution ads for customers

HelloFresh
voor
boeken

4

Total addressable market

How big is the target group?



Market share

Which part of the target group will be a customer or user?



5

Competitive position

How does the solution differ from alternative solutions?



6

Team

What skills, knowledge and experience are needed?

Marketeer

Kenner

Partners

Which (parts of the) solution could you purchase? Who could be your partner?



Goal

What do you want to achieve? What (business)goals are there?

Winst-
gevend

Meer
kinderen
(voor)
lezen

Investment

What investment (in time and money) is needed to launch the first version of the innovation? Where do you get that investment?

2 dagen
per week

€?

Returns

What is the expected revenue (price x quantity) or cost reduction?



Cost

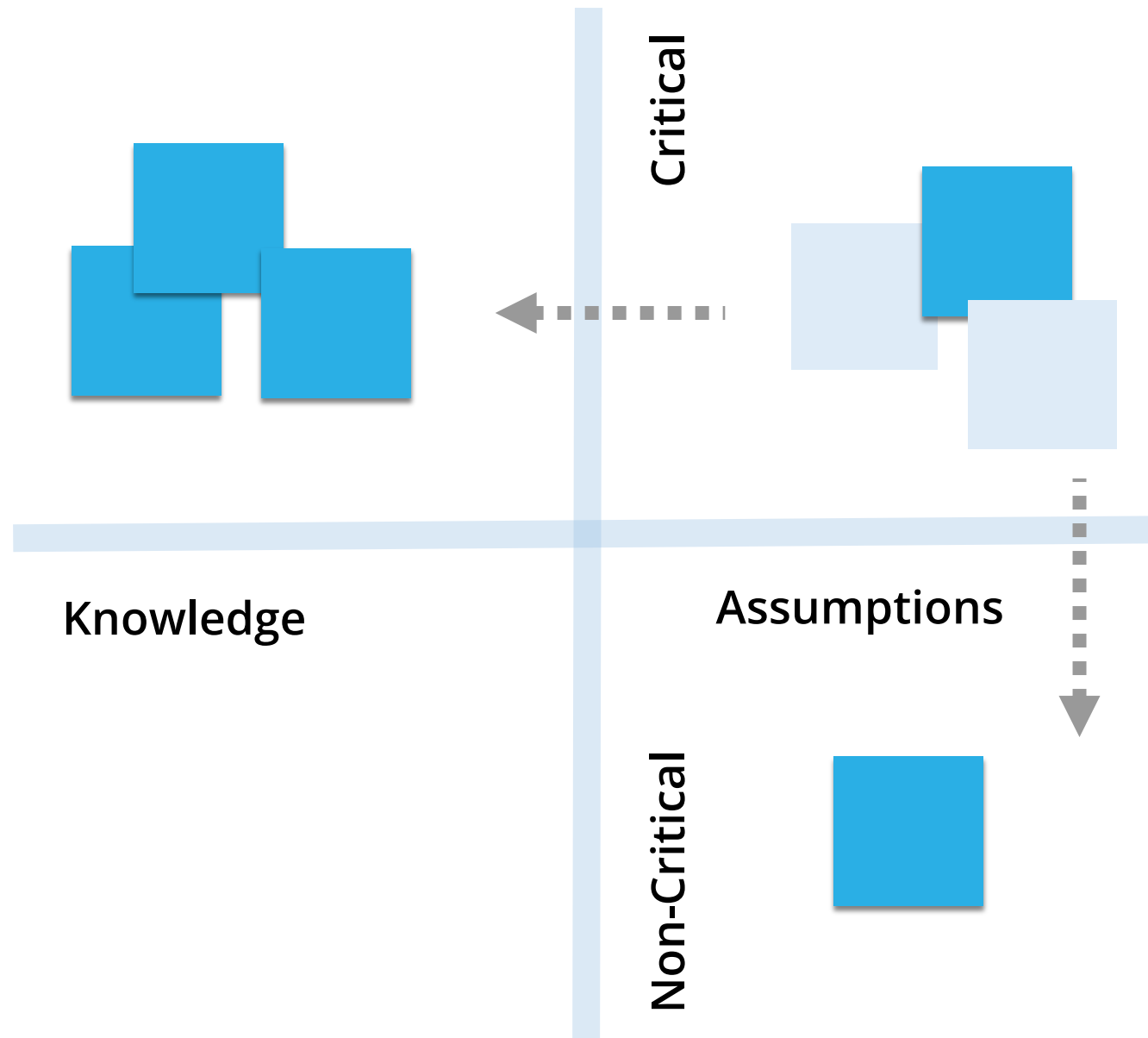
What are the expected costs?



7

Business



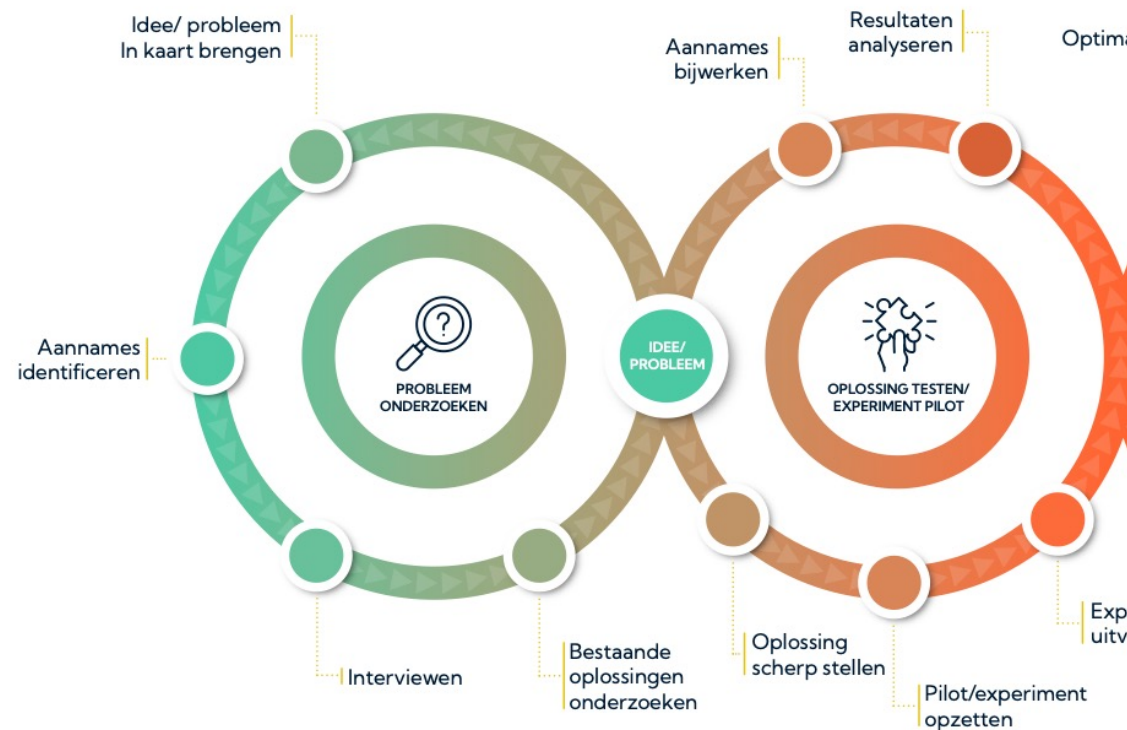




Your assumptions are most likely wrong

Bestaat het **probleem** en is het de moeite waard om op te lossen?

Interview!

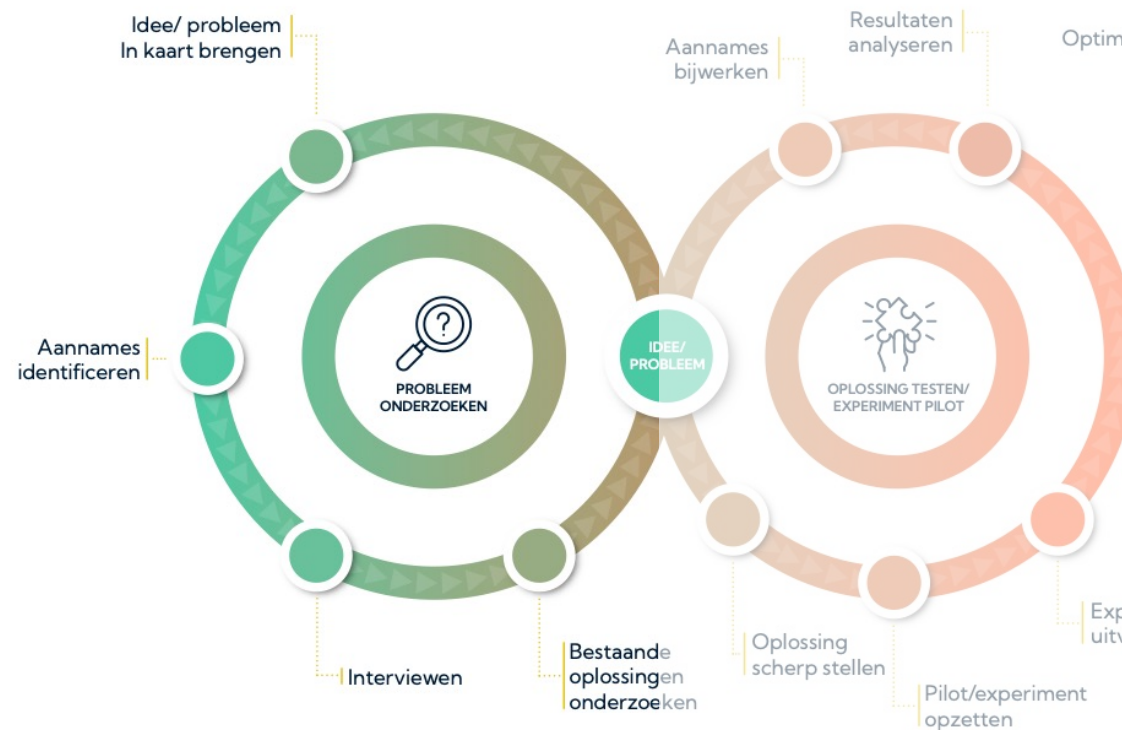


Wil de doelgroep de **oplossing** die je hebt bedacht (liever) hebben?

Experimenteer!

Bestaat het **probleem** en is het de moeite waard om op te lossen?

Interview!

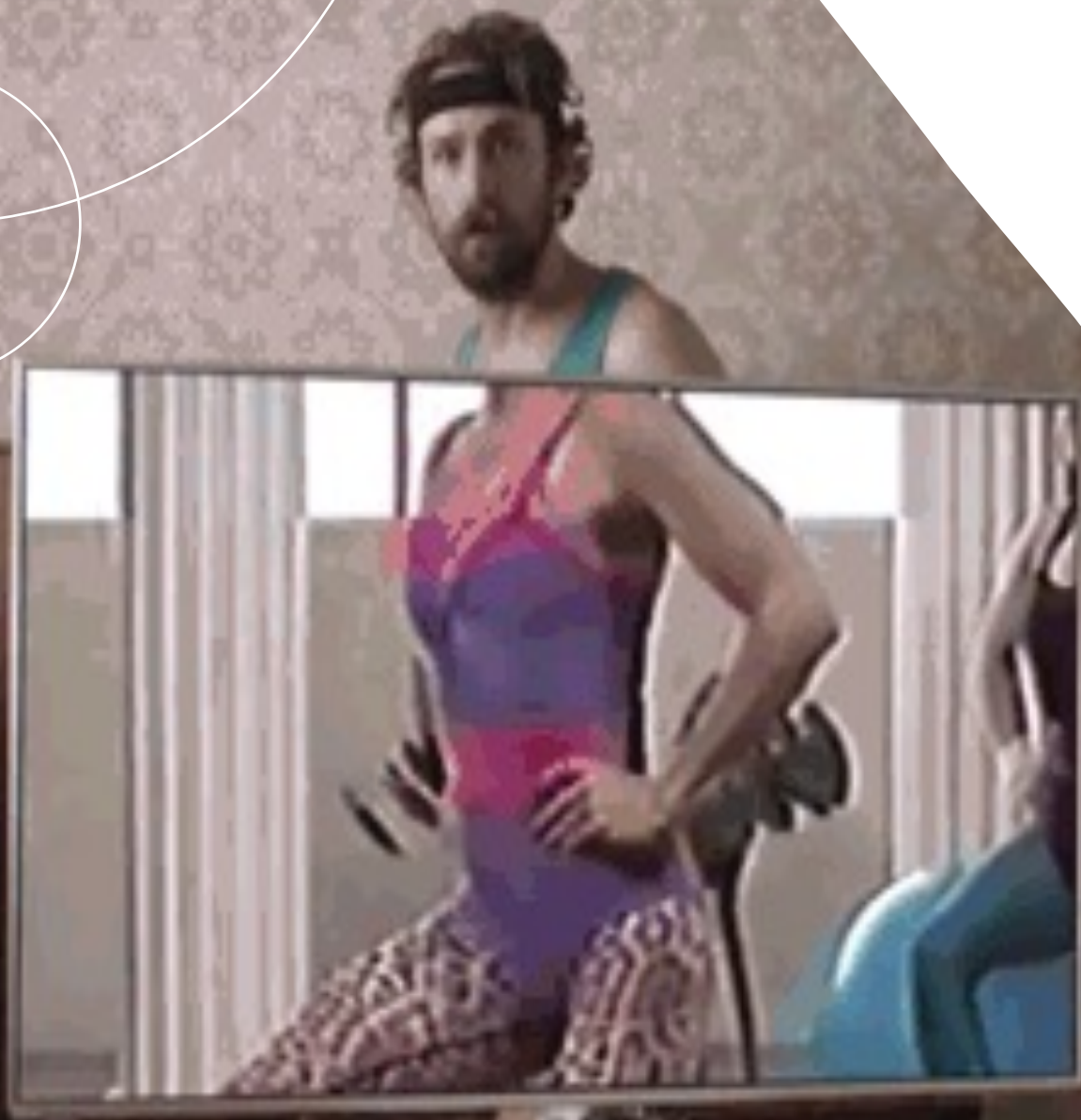


Wil de doelgroep de **oplossing** die je hebt bedacht (liever) hebben?

Experimenteer!



People are lying bastards...



Hoe vaak ga je naar
de sportschool?

The mom test



Quiz





Vind je dit een goed idee?



 Zou je een product kopen wat X doet?



**Kan je me vertellen over de laatste keer
dat het probleem zich voordeed?**



Hoeveel zou je betalen voor X?



Wat heb je nog meer geprobeerd om het probleem op te lossen?

The mom test



1. Talk about their life instead of your idea
2. Ask about specifics in the past instead of generics or opinions about the future
3. Talk less and listen more

Go to work!

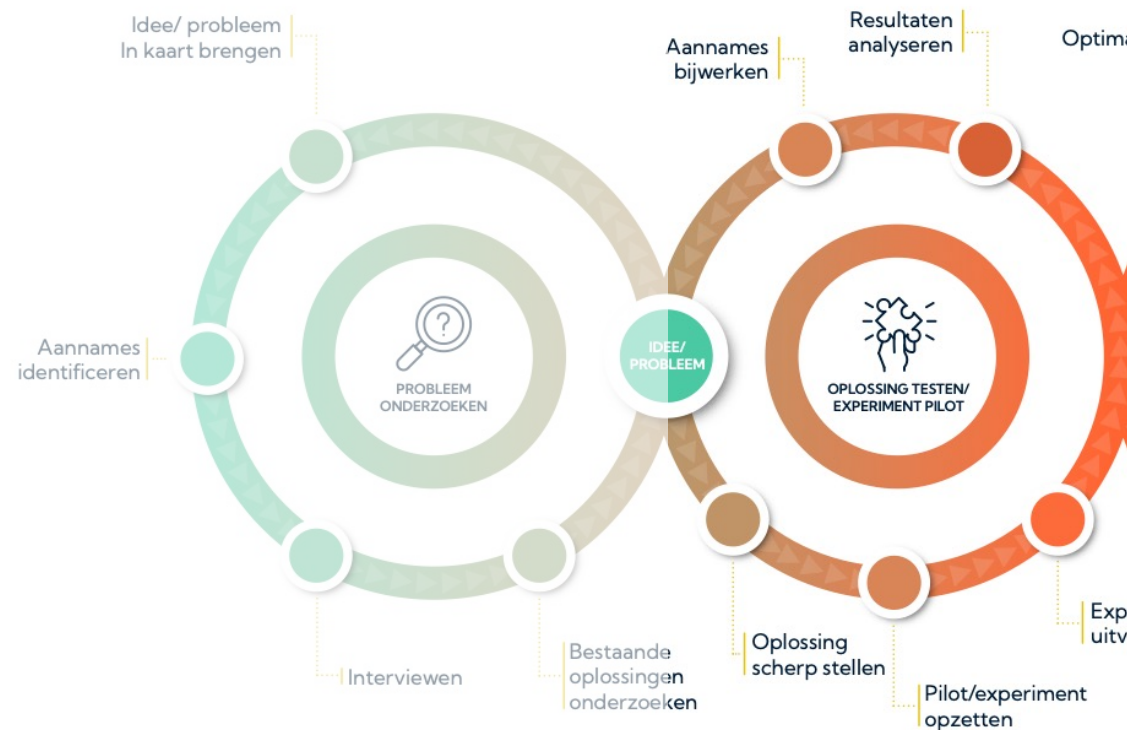


Bedenk met je buur 3 mom-test proof vragen die je zou stellen ter validatie van BoekThuis.



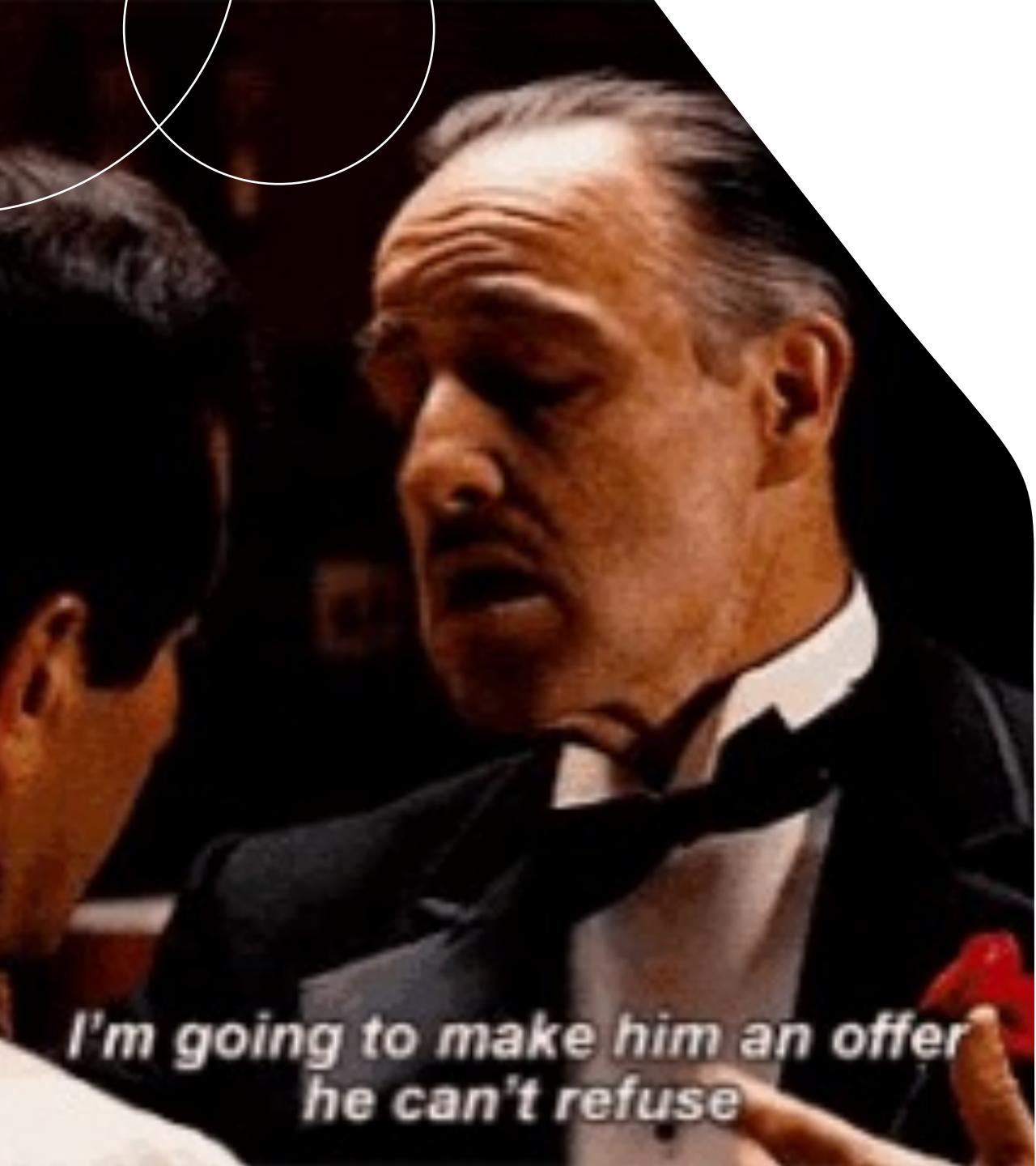
Bestaat het **probleem** en is het de moeite waard om op te lossen?

Interview!



Wil de doelgroep de **oplossing** die je hebt bedacht (liever) hebben?

Experimenteer!



*I'm going to make him an offer
he can't refuse*

The offer

- Landing pages
- A/B testing
- Pre-order
- Explainer videos
- Wizard of Oz
- The concierge
- Free cookie offer
- Pop-up stores
- Prototyping

Landing pages

Tweet more consistently with  **buffer**

1 Choose time
For example, 3 times a day

2 Add tweets
Manually or with our Chrome extension

3 buffer does it for you
We tweet for you, so you don't have to

© 2010 buffer. All rights reserved.

Tweet more consistently with  **buffer**

ready.

as onto buffer. Things are
with Twitter very soon. If
you're ready, just put your
name in the list below.

Join the list

Free	Standard	Max
\$0/mo	\$5/mo	\$20/mo
Who? Dip your toes. Find your feet.	Who? Great for most users.	Who? Best for business & enterprise.
1 1 tweet per day	10 10 tweets per day	∞ Unlimited tweets per day
5 5 tweets in your buffer	50 50 tweets in your buffer	∞ Unlimited tweets in buffer

Pre-order offer

Let your customer pre-order your product on Kickstarter or other platforms. You'll get customer validation and fundraising at the same time.

The logo for Kickstarter PBC. The word "KICKSTARTER" is written in a large, bold, white, rounded sans-serif font. To its right, the letters "PBC" are written in a smaller, white, sans-serif font. The entire logo is set against a dark teal background that features a large white circle and a diagonal line in the upper right corner.

KICKSTARTER PBC



Wizard of Oz

Zappos began with putting up photos of shoes from local shoe stores on a website to gauge demand for an online store.



**Pop-up
store or restaurant**

Don't **fool** yourself,
use **hypotheses**



H_1 : 1000 people will buy the
product for a €100,- in the next
10 days through our website.



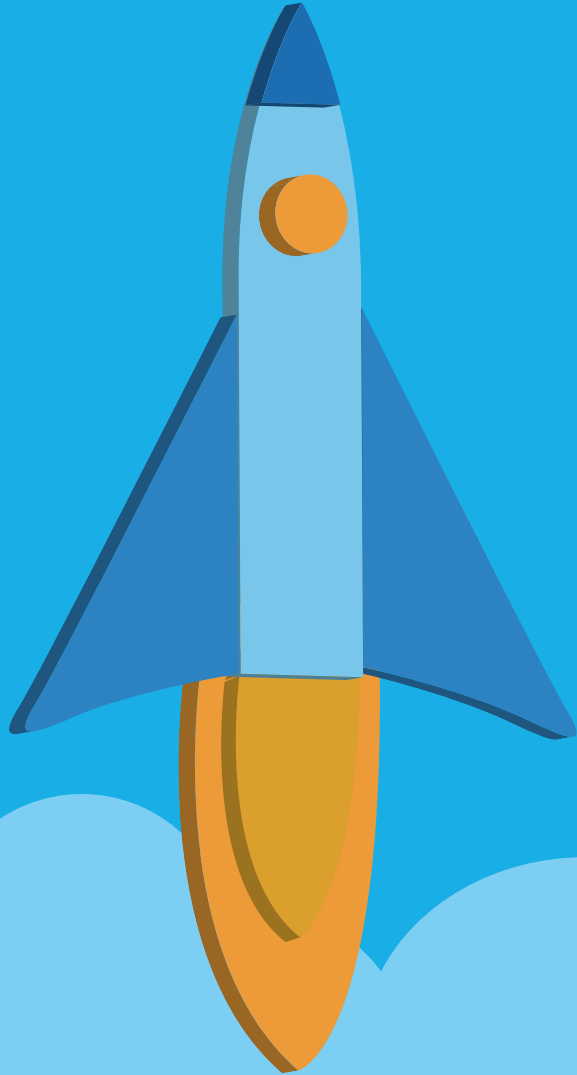
Go to work!



Bedenk een experiment
voor BoekThuis

Stel een hypothese op
voor je experiment





Bibliotheekcampus.nl

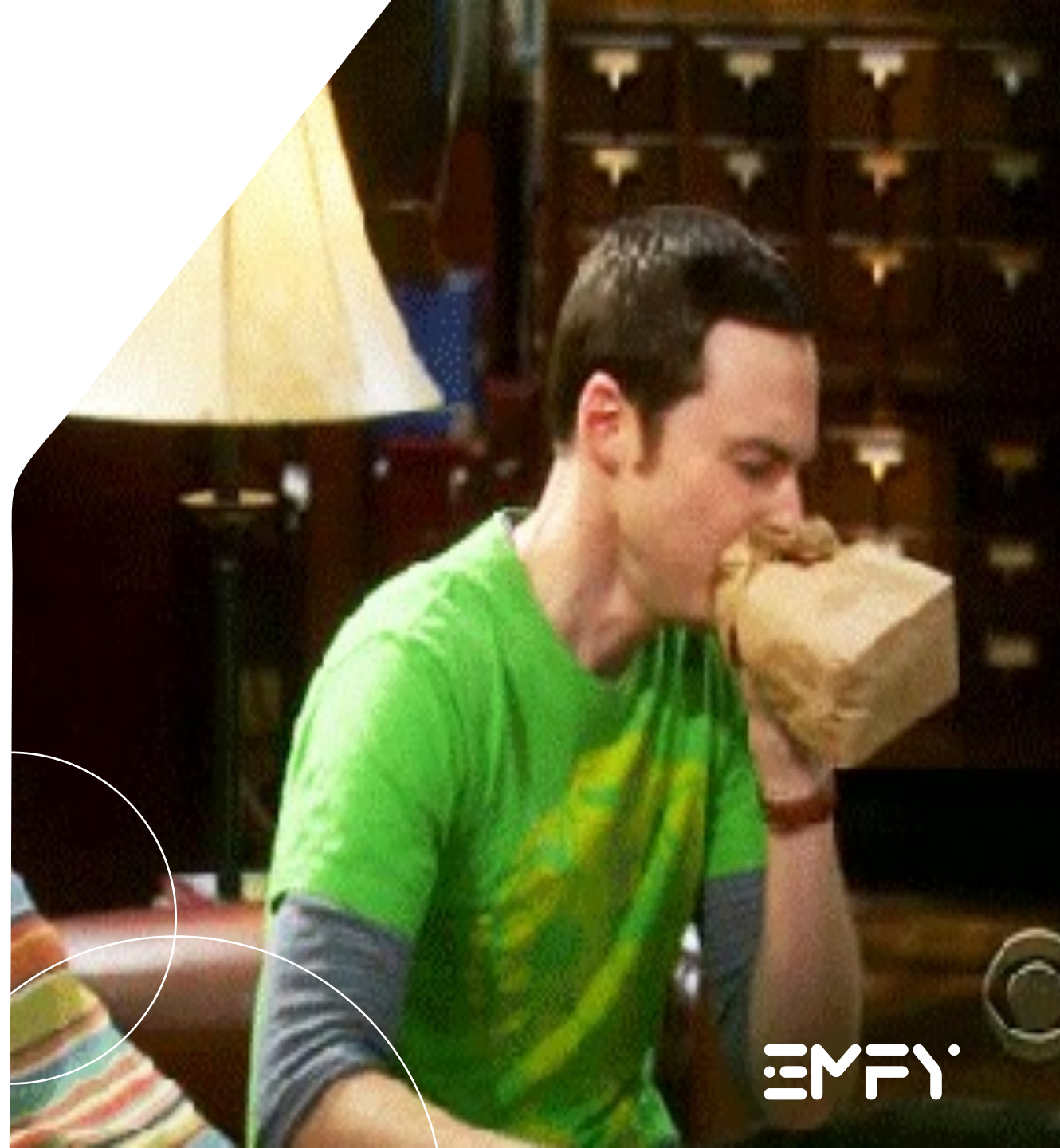
cibap
NEXT
EMFY

Wie doet het **harde
werk** binnen jouw
organisatie?



Hoe je dit laat werken?

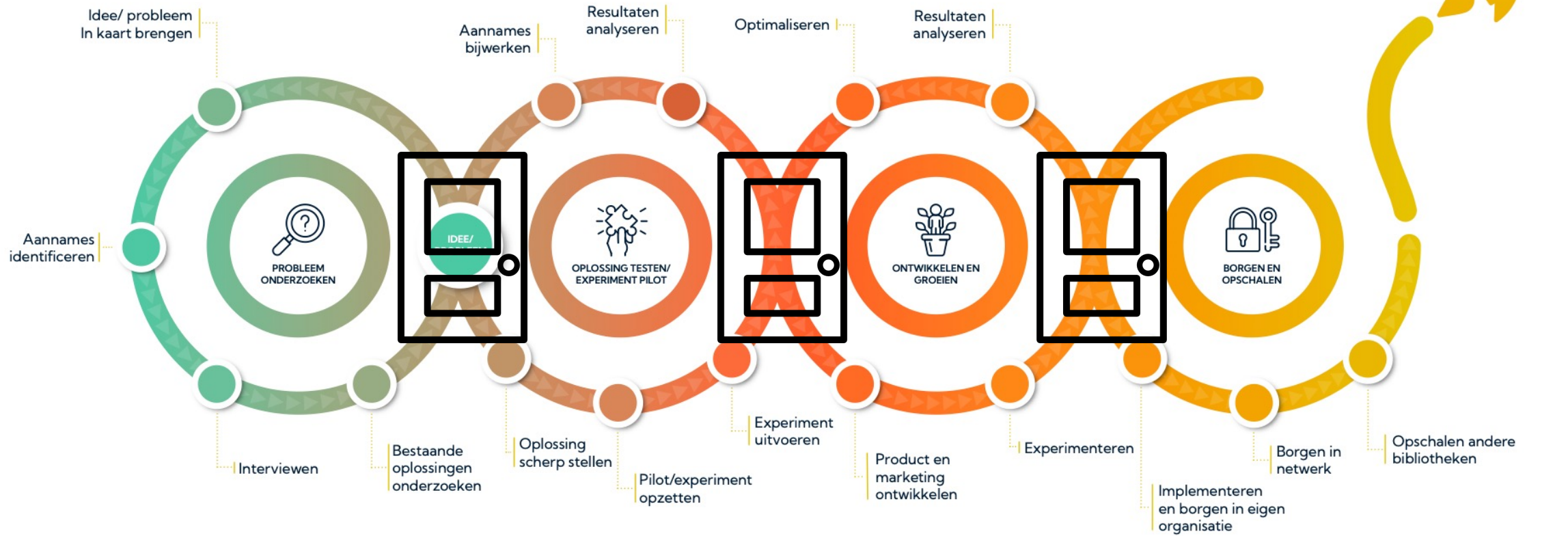
Jouw rol als leider



EMFY

Richt het **proces** in

Innovatieproces



Wees een leider voor **dit** proces



Traditioneel

Beoordeel op uitkomst

Faciliteer en financier product

Zoek naar succes

Vraag om lange termijn plannen

Wees koersvast

Binnen budget

Binnen deadline

100% controle of vogelvrij

Ego gedreven



Innovatieproces

Beoordeel proces

Faciliteer en financier proces

Zoek naar de beste manier

Vraag om plannen per fase

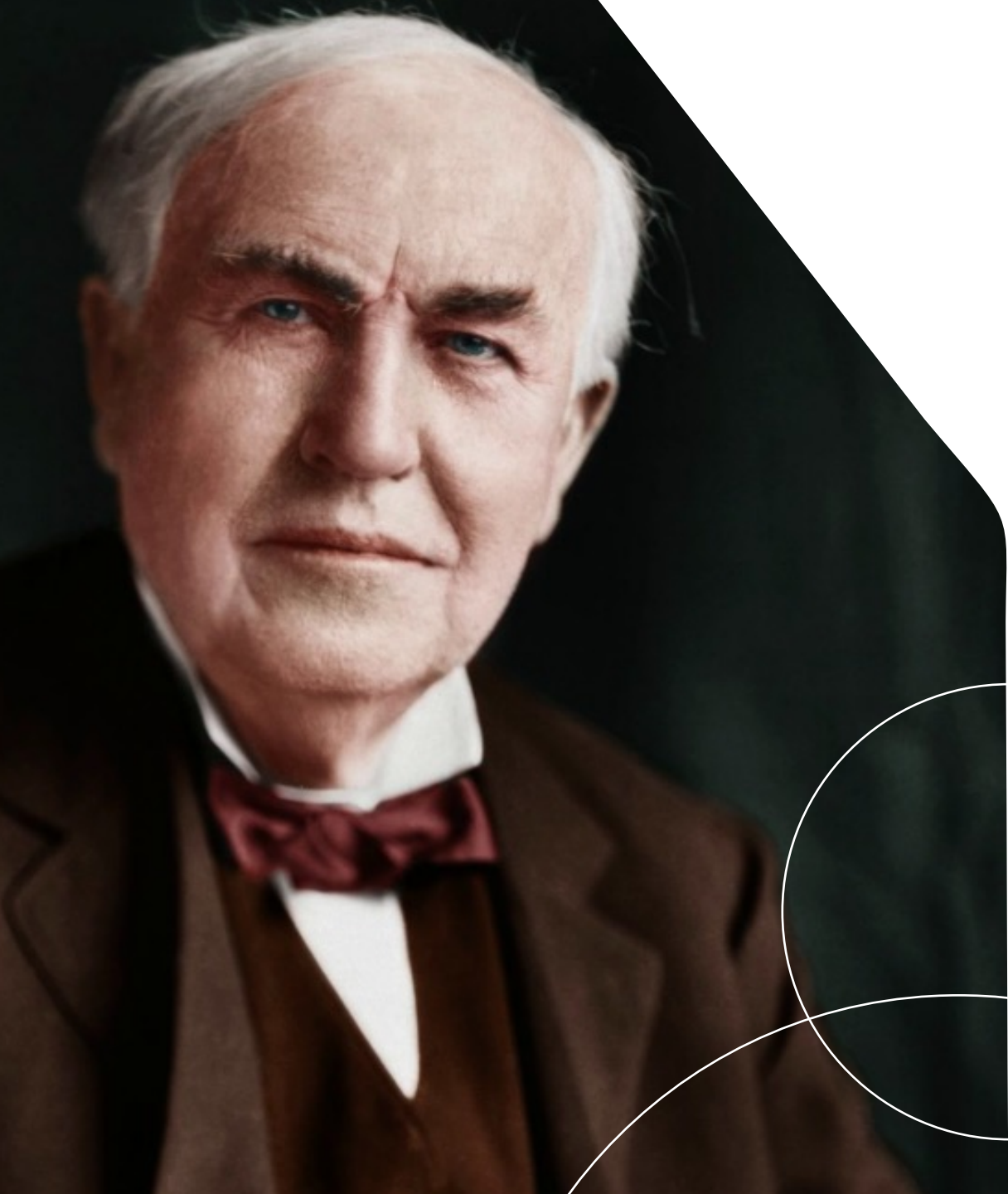
Verander mee

Incrementeel investeren

Zo snel mogelijk

'hoe hadden we sneller kunnen leren?'

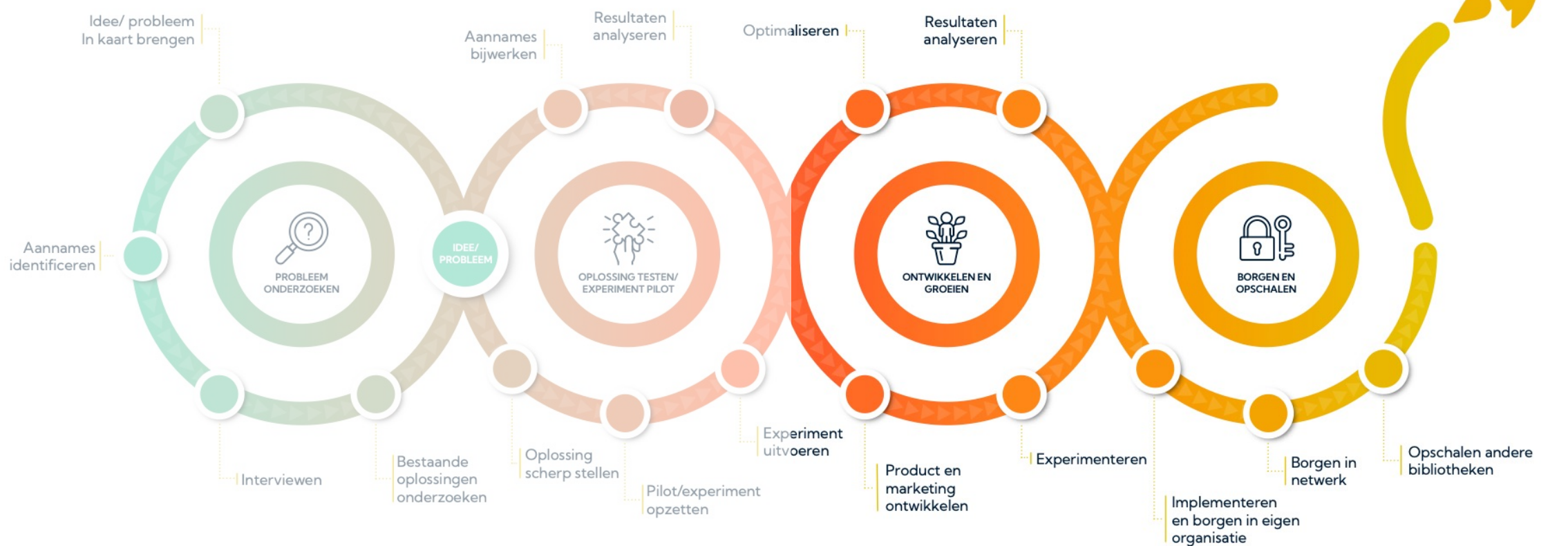
Data gedreven



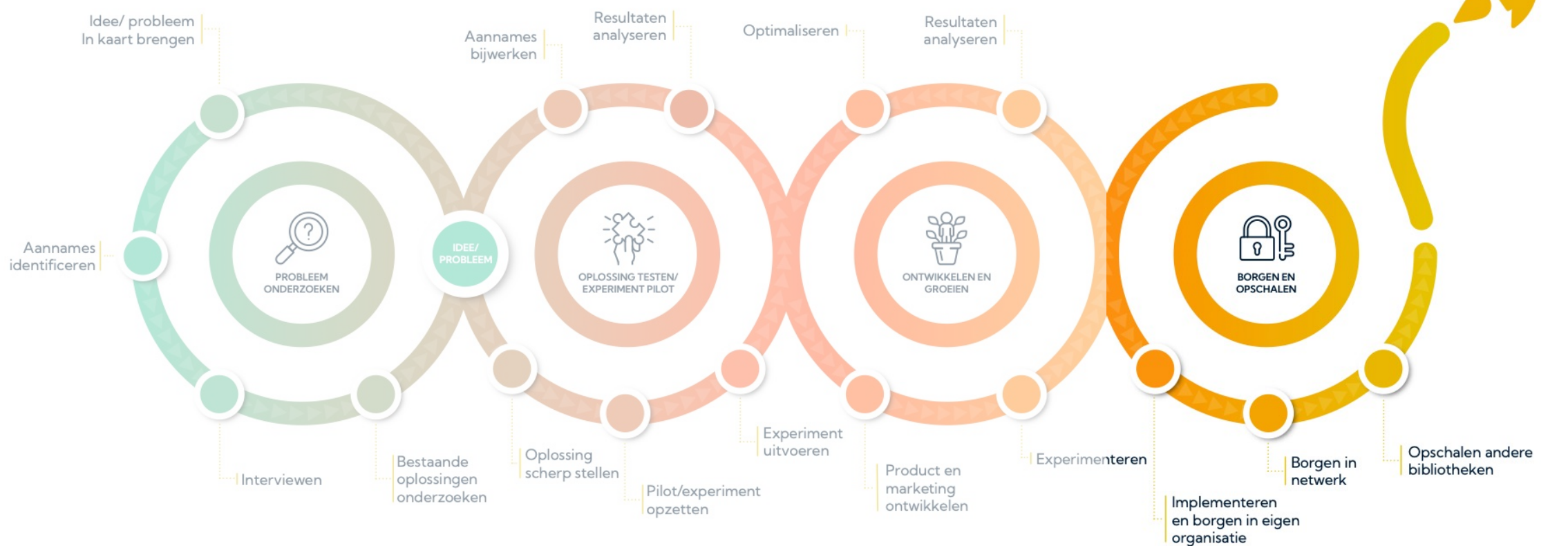
“I haven’t failed. I’ve
just found 10.000 ways
that won’t work”

Thomas Edison

Innovatieproces



Innovatieproces



Innovatiedag

Onderzoek opschalen innovaties

Aleid Barmentlo
Elisabeth Canisius

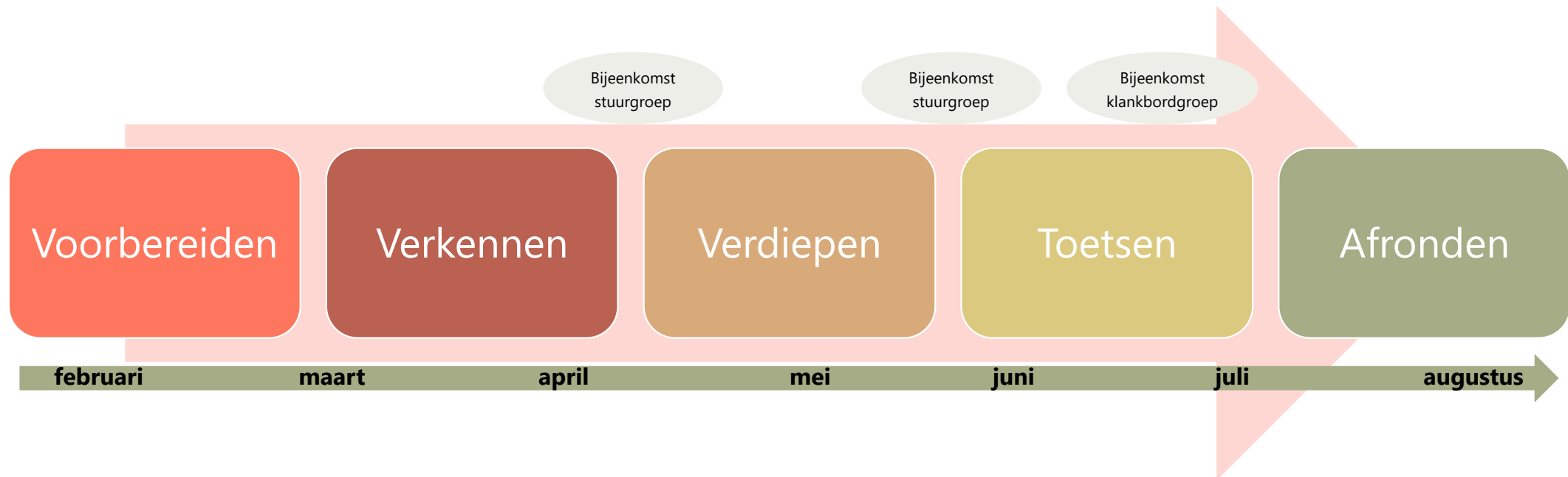
24 mei 2023



Impact op morgen.

Opdracht

Onderzoek doen naar een aanpak voor het organiseren van de structurele dienstverlening voor nieuwe toepassingen om innovaties effectief te kunnen opschalen in de bibliotheeksector.

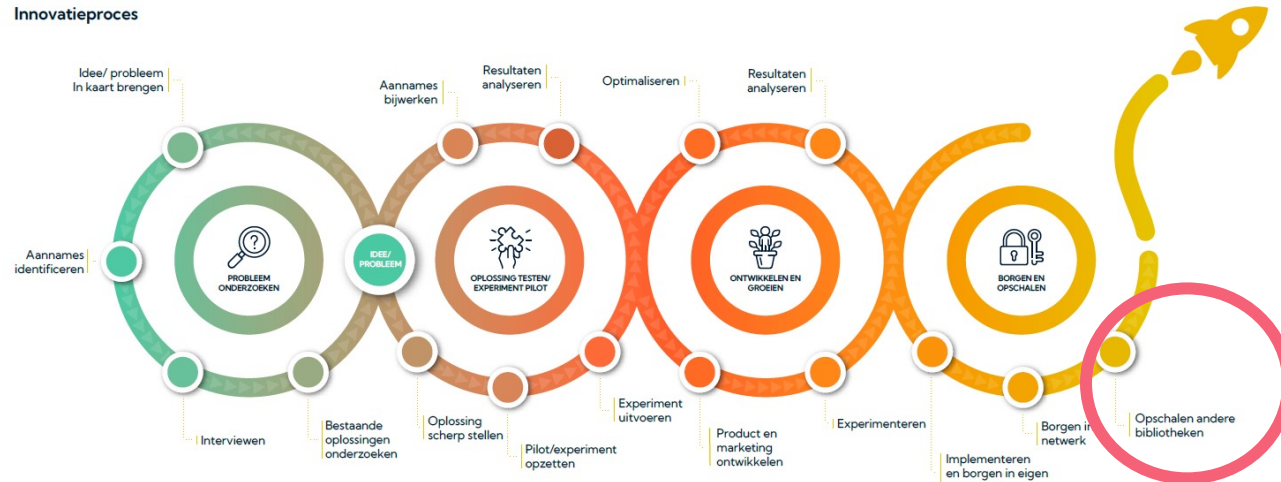


Eerste observaties

- Bibliothekennetwerk kenmerkt zich door netwerksamenwerking.
- Netwerk zonder (transparante) besluitvormingsstructuur.
- Succesvolle innovaties starten lokaal en worden opgeschaald door lokale eigenaren.
- Lastiger is het om succesvolle innovaties landelijk of in samenwerking te starten.
- Er is wel financiering voor opstarten van innovaties (pilots) en dat komt mede doordat die middelen van de gemeente en provincie komen.
- Voor opschalen is vrijwel nooit een échte business case, dus altijd structureel geld nodig.
- Proces (en besluitvorming) over overkoepelende en landelijke innovaties is niet transparant of breed bekend.
- Onduidelijk beeld van de drijfveren voor opschaling van innovaties.

Innovatieprocessen

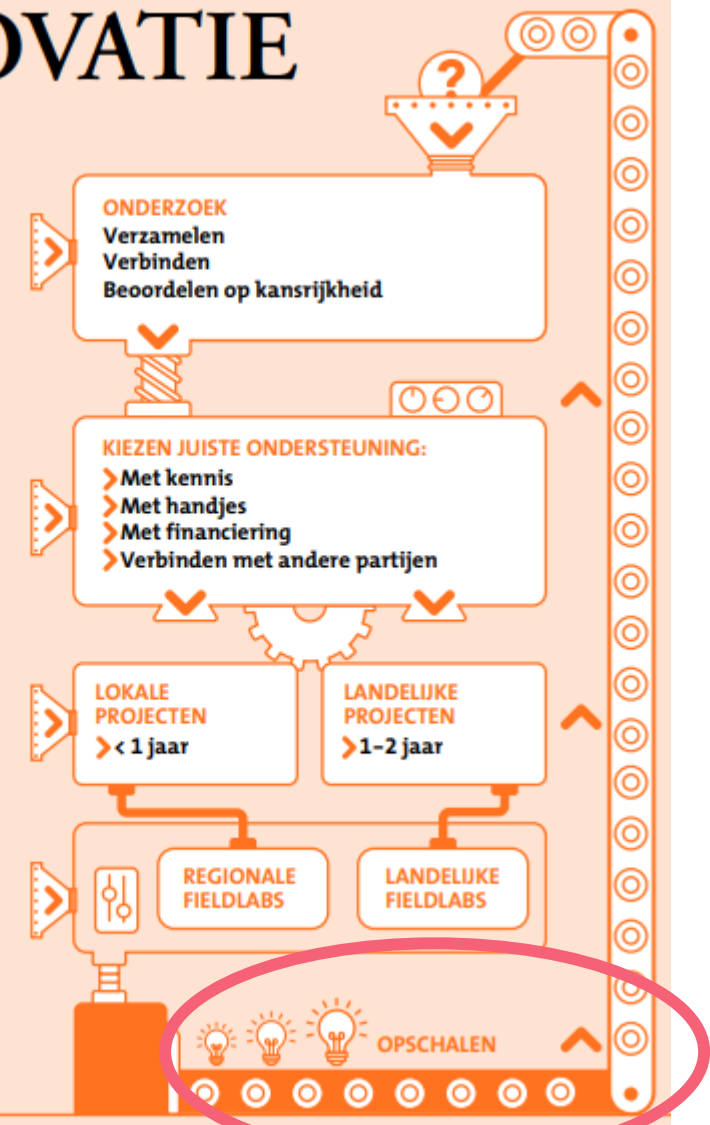
Innovatieproces



Hier begint het opschalen pas!

INNOVATIE

Het innovatieproces Behoeft - Idee - Urgente vraag



Vragen drijfveren

- Waarom willen jullie het opschalen van innovatie in de sector stimuleren?
- Waarom zou je als bibliotheek een eigen innovatie willen opschalen of de innovatie van een ander over willen nemen?

Vragen financiering

- Waar komen de belangrijkste financiële stromen (voor het opschalen van innovatie) vandaan?
- Zijn die financiële stromen gekoppeld aan een specifieke opdracht of kaders?

Vervolg

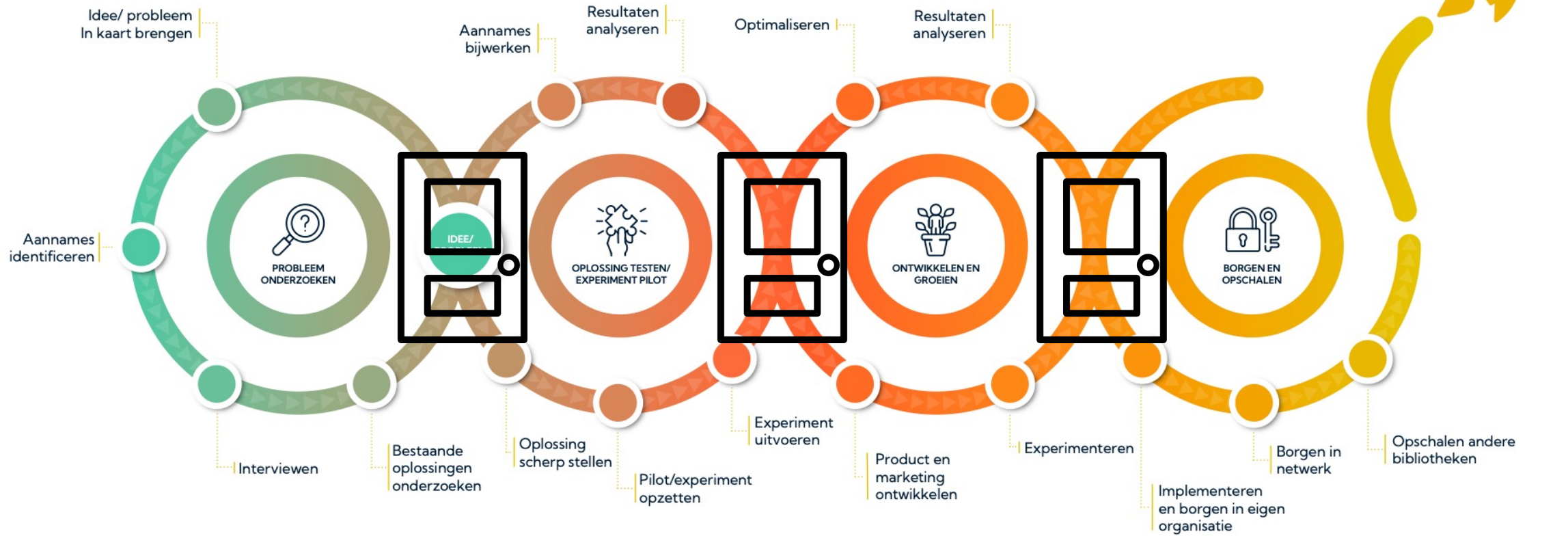
- Koersgroep innovatie 8 juni



REMEMBER

Richt het **proces** in

Innovatieproces



Wees een leider voor **dit** proces



Traditioneel

Beoordeel op uitkomst

Faciliteer en financier product

Zoek naar succes

Vraag om lange termijn plannen

Wees koersvast

Binnen budget

Binnen deadline

100% controle of vogelvrij

Ego gedreven

Innovatieproces

Beoordeel proces

Faciliteer en financier proces

Zoek naar de beste manier

Vraag om plannen per fase

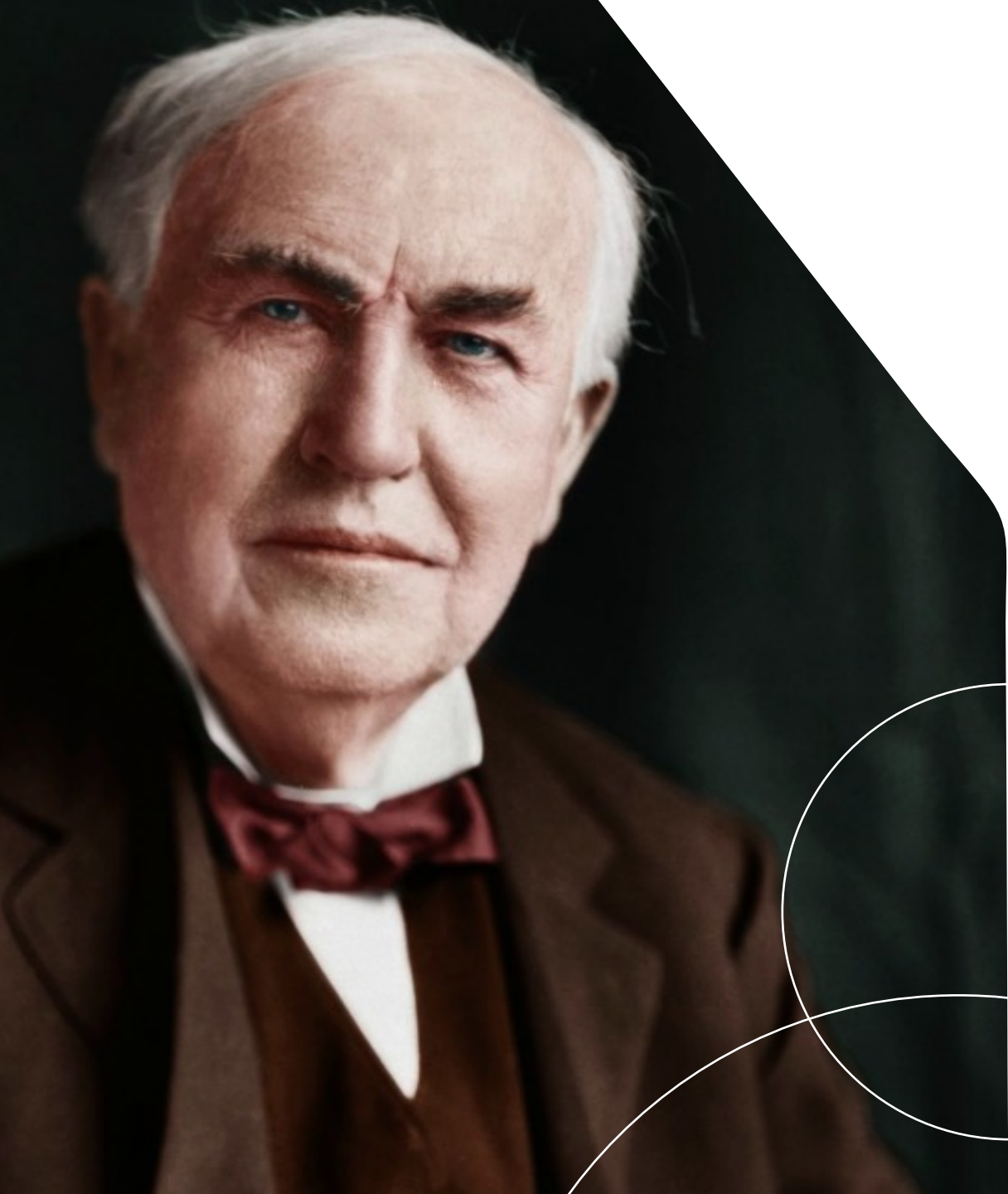
Verander mee

Incrementeel investeren

Zo snel mogelijk

'hoe hadden we sneller kunnen leren?'

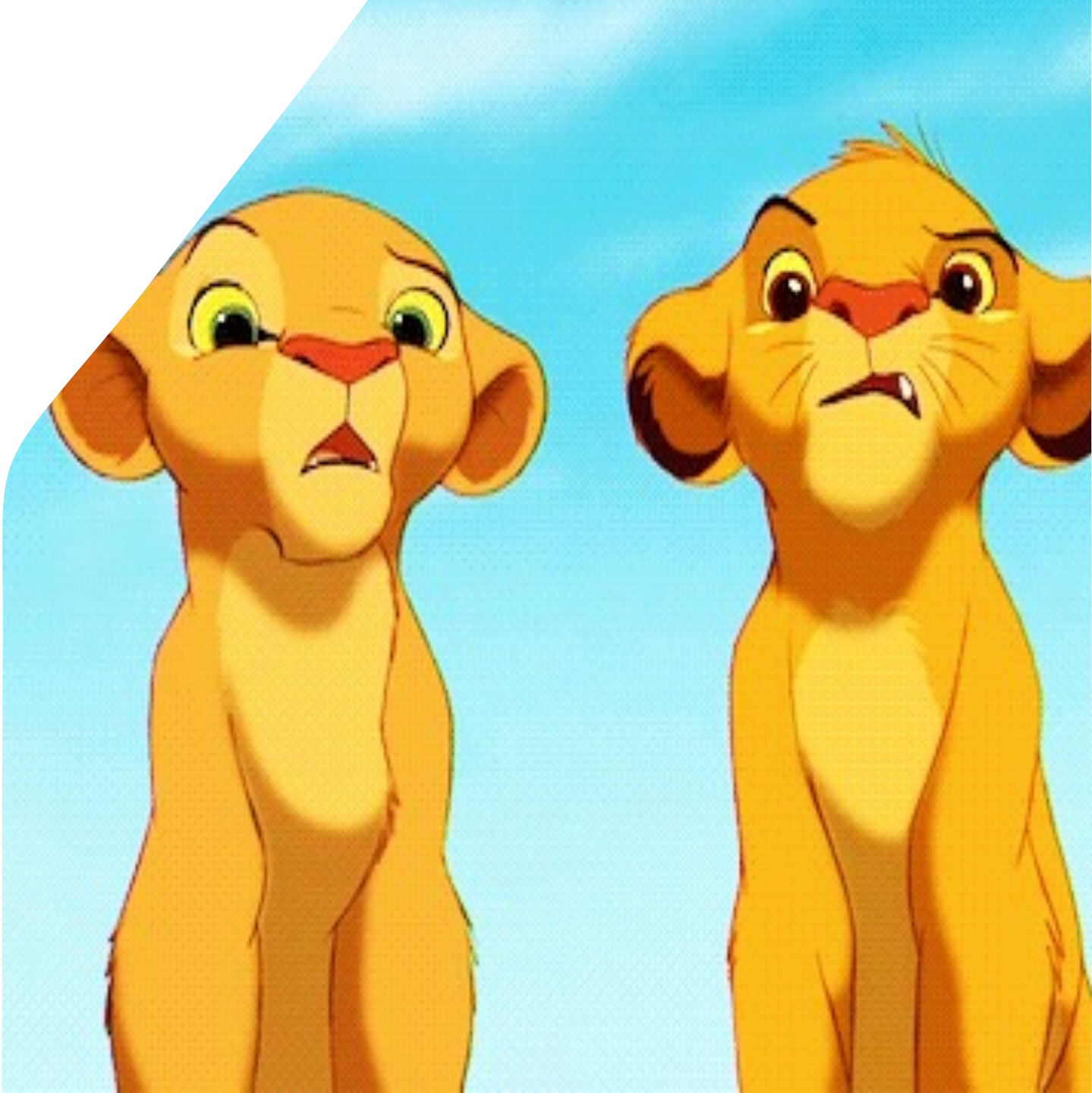
Data gedreven



“I haven’t failed. I’ve
just found 10.000 ways
that won’t work”

Thomas Edison

Any questions
left?





Good luck!