



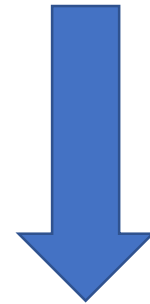
Nieuwe omstandigheden

Socio-economische veranderingen

Budgettaire veranderingen

Internet toepassingen

Motivatie/aankoopveranderingen



Nieuwe keuzen

Nieuwe structuren

Nieuw koopgedrag

Andere marktomstandigheden



Verbonden
Samenwerken
Interactie
Voorspelbaar
Ondersteuning

Disruptie

Concurrentie is niet langer
gebaseerd op producten maar op
service en vertrouwen

Supply chains zullen imploderen
Directe contacten met kopers
Verkopen zijn behoefte gebaseerd
Customer journey wordt customer loop

Data analyses leiden tot gedragsclusters

Algoritmes leiden tot automatische communicatie

Platformen zijn de basis voor samenwerking

Klanten binding

Individualisatie

Behoefte matching

Share of wallet

Terugkomgedrag

Wallet extension



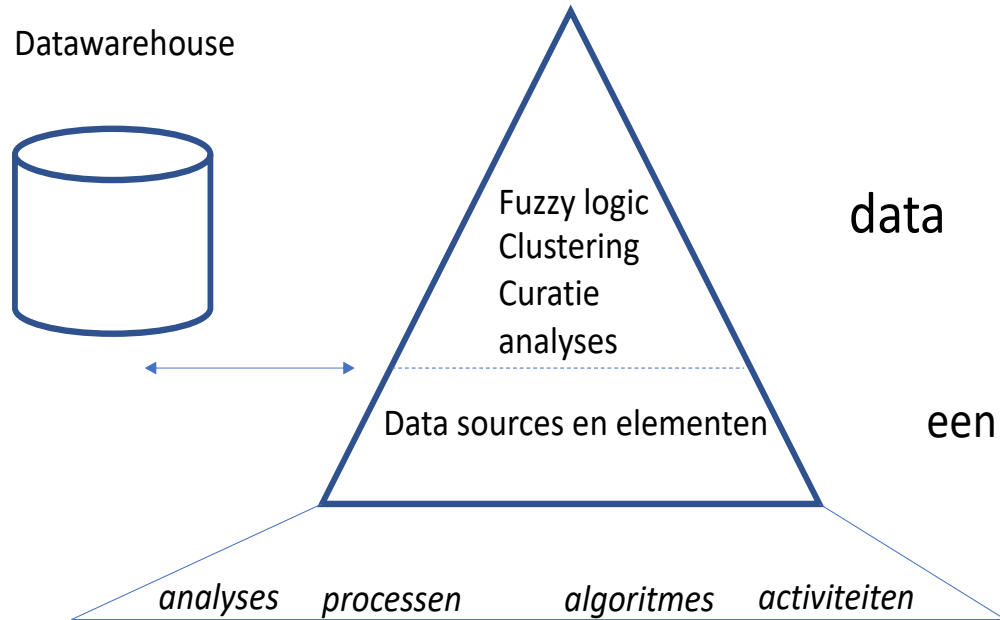


*** And there was Internet ***





Prof. Dr. C.N.A. Molenaar cor@cormolenaar.nl



data

eenheden

hulpmiddelen

kennis optimalisatie effectieve communicatie response

Doel/resultaat

Marketing communicatie en/strategie



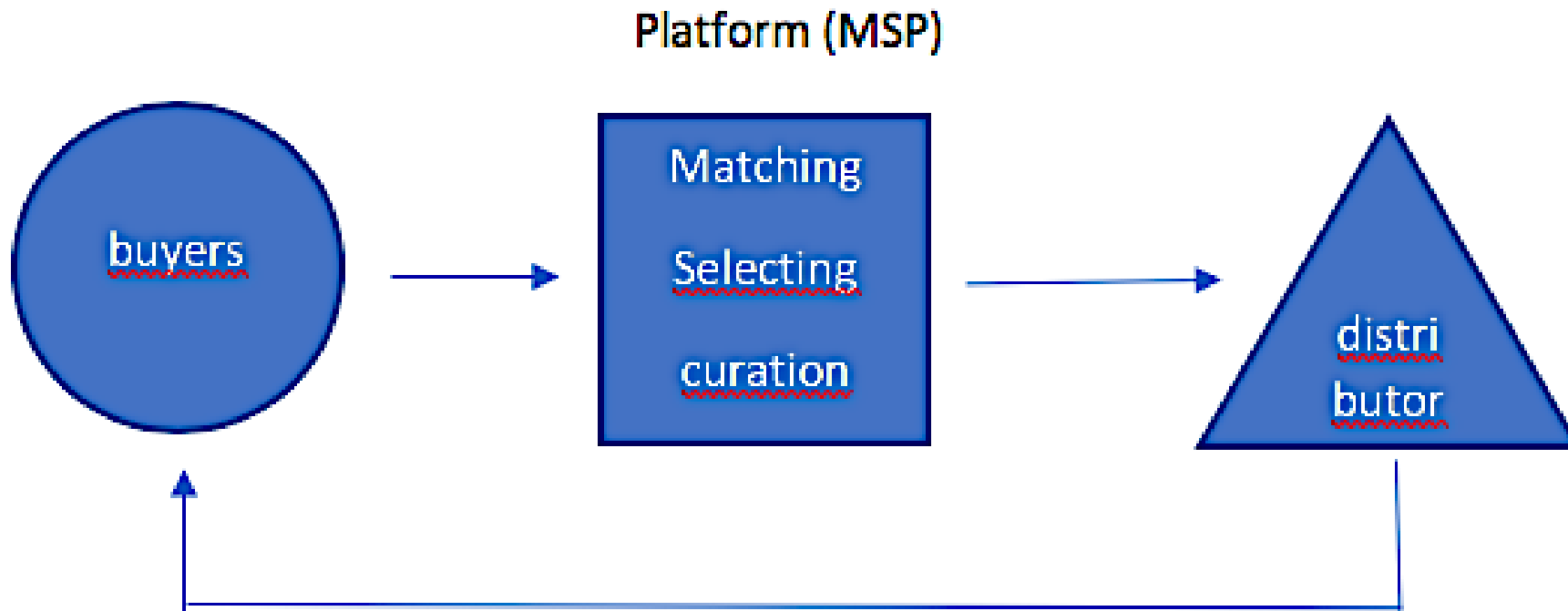
Het belangrijkste kapitaal van een platform bedrijf om deze waardepropositie

te leveren, bestaat uit:

- een infrastructuur voor directe interactie (het platform);
- de aanwezigheid van netwerkeffecten die ontstaan wanneer twee (of meer) zijden van een markt een onderlinge afhankelijkheid hebben, vraag en aanbod, resulterend in de groei van het netwerk;
- de aanwezigheid van data voortkomend uit de interactie via het platform waardoor matchingsfunctionaliteiten ontstaan en relevantie van het platform.

Vijfkrachtenmodel Porter	Klassiek	Netwerkgebaseerd
Substituut producten	Concurreer op kwaliteit en ervaring	Zorg voor een krachtig netwerk met complementaire producten en leveranciers
Toetreders	Werp barrières op met lokale positie, prijs, snelle levering, distributie en aanwezigheid	Zorg voor meer waarde en eventueel ballotage voor nieuwe toetreders. Zorg voor klantenbinding
Onderhandelingsmacht leverancier	Beperk aantal aanbieders, let op de concurrenten en zorg voor een onderscheidend aanbod	Keuze is gebaseerd op behoeften en wensen. Prijs is slechts een onderdeel
Onderhandelingsmacht klanten	Zorg voor een uniek product, goed distributiekanaal met beperkte onderhandeling-vrijheid (bijvoorbeeld prijzen)	Gebaseerd op behoeften en wensen. Klant levert de basis voor matching
Rivaliteit op de markt	Marktpositie en marktaandeel zijn de basis. Duidelijk een focus op andere aanbieders/concurrenten	Via het netwerk maar gebaseerd op de filtering in de matchingmodule

Tabel 3.1 *Overzicht waardecreatie oud en nieuw.*



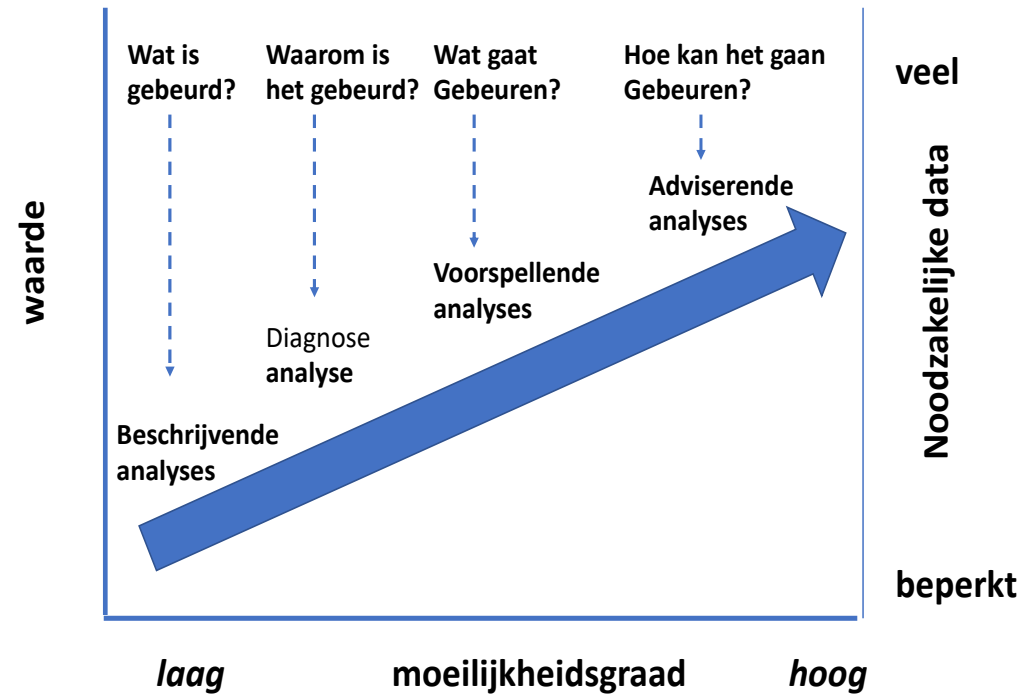
Communicatie

Platform
gebaseerd

Algoritmes
IoT



Het gaat er niet alleen om wat er is gebeurd maar wat er kan gebeuren



Van aanbod gedreven naar vraag gestuurd

Samenwerken in netwerken

Sturen op:

Groei markt aandeel

Groei bestedingen

Groei share of wallet

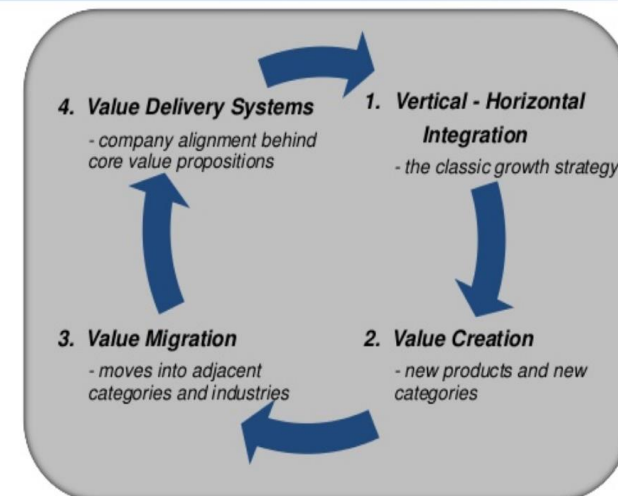
Groei netwerk en aanbod

Nieuwe markten



Van transactiewinsten
naar
Waardecreatie
naar
netwerkeffecten

The 4 Values Framework™ for Monetization





Prof. Dr. C.N.A. Molenaar cor@cormolenaar.nl



The future is customerbased



Prof. Dr. C.N.A. Molenaar cor@cormolenaar.nl



INCLUSIEF
GRATIS
E-BOOK

HET EINDE VAN CONCURRENTIE?

Zaken doen in de
platformeconomie

COR MOLENAAR

Boom