



GLITCH  
KOMPASS

## Unique Selling Proposition (USP)

### Wie

Het kernteam.

### Doel

Het is belangrijk om de innovatie te onderscheiden van andere systemen en technieken die beschikbaar zijn op de markt. Definieer daarom wat de innovatie uniek maakt. Op die manier krijgt de gebruiker inzicht in de waarde van het systeem

### Wat

Met deze techniek gaat u op zoek waarom de eindgebruiker de innovatie zou gebruiken of aanschaffen in plaats van andere opties die reeds op de markt bestaan. De volgende vragen worden beantwoord:

- Wat onderscheidt uw innovatie van de andere systemen of technieken die op de markt beschikbaar zijn?
- Welke extra voordelen krijgt de gebruiker bij deze innovaties?
- Welke meerwaarde biedt de innovatie ten opzicht van reeds bestaande systemen op de markt?

### Wanneer gebruiken

Deze tool gebruikt u wanneer u het innovatieconcept wilt verrijken door de kenmerkende eigenschappen daarvan te uiten.

### Fase

Fase 4, ontwikkelfase

### Aandachtspunten

- Wees niet zomaar tevreden met de kenmerken of eigenschappen van de innovatie. Probeer op zoek te gaan naar het onderscheidende karakter van de innovatie.
- Heb aandacht voor de zaken die de innovatie uniek maken.



AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



Vlaanderen  
is ondernemen



Flanders  
State of the Art



provincie limburg  
gesubsidieerd door de Provincie Limburg



Ministerie van Economische Zaken  
en Klimaat

## Materiaal

- De PowerPoint die als bijlage bij deze tool hoort (te downloaden via het GLITCH Kompas)
- Informatie over de voornaamste concurrentiële producten/diensten, substituten.
- Wat is kenmerken voor deze concurrentie?
- Waar wil de concurrentie zich van onderscheiden?
- Een groot wit vel papier
- Stiften

## Hoe

Zoek vooraf informatie op over de concurrenten van de innovatie en bespreek/ formuleer een antwoord op volgende vragen:

- Welke bedrijven, organisaties, systemen en technieken zijn dit?
- Waar staat deze concurrentie voor?
- Wat maakt deze concurrentie uniek / hoe onderscheidt de concurrentie zich van andere systemen of technieken?

Bespreek binnen het kernteam waar de innovatie voor staat. Dit doet u door volgende vragen te beantwoorden:

- Welk zijn de typische eigenschappen en kenmerken van de innovatie?
- Is onze innovatie de enige die dit te bieden heeft?
  - Indien ja: perfect!
  - Indien nee: welke extra heeft de innovatie dan te bieden ten opzichte van de concurrentie?

Zodra het kernteam deze besproken heeft kan het kernteam de USP verder formuleren aan de hand van de bijgevoegde PowerPoint.