

The Bright ID - Ir. Bruno Fabre FFP MCA

TEDx spreker

Meer Groei door Innovatie



Gefeliciteerd! Je hebt al de eerste stap gemaakt: al door dit blad om te draaien en dit te lezen. Je hebt net aangetoond dat je interesse hebt voor nieuwe gezichtspunten. Dit is een voorbeeld van hoe mensen aan te sporen zijn voor iets nieuws: nieuwsgierigheid kweken bij je publiek, en een positieve ervaring beleven.

Dit levert wel vervolgvragen op: hoe zorg je voor nieuwsgierigheid? Hoe verpak je een boodschap? Hoe kan innovatie in een grote corporate worden gebracht? Hoe moet een kleine onderneming innovatie inkaderen?

De tijd is, meer dan ooit, rijp voor innovatie: red Ocean's zijn nooit zo rood geweest, en in blue Ocean's profiteren innoverende bedrijven volop van een ongekende groei. Een nieuwe wereld is aan het ontstaan, waarbij de behoeften van cliënten zich kenmerken door een focus op

duurzaamheid, spiritualiteit en de zoektocht naar nieuwe waarden.

Bling Bling maakt zijn laatste stuiprekkingen, zie de enorme ringen en kettingen in het mode-beeld. Hummers zijn al richting sloop en vakanties worden het liefst in de natuur doorgebracht.

Tegeïjkertijd is technologie een groeiend onderdeel van het leven van je cliënten. De IoT

(Internet of Things) doet zijn intrede, nanotechnologie maakt de impact ervan steeds

indringender en door genetherapie treedt een nieuwe soort genezing bij mensen op.

Hoe houd je contact met je doelgroep? Je wilt immers een zacht imago hebben, het liefst worden

gekoesterd zoals Apple, en technologisch geavanceerd genoeg om belangstelling te kweken en

stunnen. Je zoekt de liefde van je cliënten, daar is immers een bron van loyaliteit, die voor de

continuïteit van je onderneming zorgt.

Je zoektocht is die van het hart, waar je dopamine ontwaakt, het hormoon van verliefdheid: een

kant koopt immers niet wat hij nodig heeft, maar wat hij 'WIL'. Tegeïjkertijd is oxytocine de

langdurige bron van een duurzame en loyale relatie: je cliënt wilt met zijn hoofd geloven wat je

hebt beloofd, met zijn handen ervaren dat alles blijft werken.

Als het om groei gaat, biedt gevalideerd innoveren je de zekerheid dat je investeringen

rendement opleveren. Hiermee verkrijgen je geïnvesteerde tijd, geld en energie de vertaling

naar een gezonde bedrijvigheid. Verspilling is zo onderwets. Circulaire en revolving zijn de

nieuwe toverwoorden, in de evolutie garanderen ze een voortgezet bestaan.

Ir. Bruno Fabre FFP MCA is TEDx spreker en auteur van 'Bankroets in 2020'. Hij studeerde af

in Artificial Intelligence bij de beroemde Franse Universiteit Supélec. Hij werkt nu als Senior

Innovatie Manager en is eigenaar van The Bright ID, een bureau voor het bevorderen van

innovatie en innovatiegedrag, en het succesvol omzetten van ideeën tot business.

In 2014 komt Bruno's nieuwste boek uit 'How to boost Innovation'. U kunt nu al profiteren van

de voorinzichten voor uw onderneming door een FMP™ (Future Market Picture) aan te vragen

bij The Bright ID (www.thebrightid.com) of hem als spreker te boeken. Bruno Fabre spreekt o.a.

over de toekomst van financiële instellingen, Feministive Marketing, 3D printing, Fablabs, de

jongste tech snufjes, hoe boost je je bedrijf, etc.