

## Recensie Klant in de Driver's Seat van Sjors van Leeuwen

april 10, 2014 - [Boekbesprekingen](#)

**Klant in de driver's seat van Sjors van Leeuwen is een boek waarin innovatie centraal staat. Volgens Sjors van Leeuwen is het mogelijk om de slagingskans van een innovatie te vergroten door de klant een belangrijke positie te laten innemen bij het proces om te komen tot een baanbrekende innovatie. De auteur betoogt dat de oorzaak van het falen van nieuwe producten en diensten met name het gevolg is van een gebrek aan inzicht in wat de klant echt wilt. Daarnaast worden er fouten gemaakt bij het bepalen van de wijze waarop er ingespeeld moet worden op deze wetenschap. Door de klant centraal te stellen en te leren van de klant, is het volgens Sjors van Leeuwen mogelijk om de kans op een succesvolle innovatie te vergroten. Het boek bevat een prettige leidraad bij het opstellen van een succesvolle innovatiestrategie en is om die reden meer dan de moeite waard.**

### **Regeren is vooruitzien**

Het spreekt vanzelf dat het tegenwoordig voor bedrijven van groot belang is om te innoveren. Het eerste gedeelte van het boek beschrijft de achtergrond en de ontwikkelingen die hieraan ten grondslag liggen. Vervolgens introduceert Van Leeuwen het begrip **klantgedreven innovatie**, waarmee bedoeld wordt op innovaties waarbij klanten sterk betrokken zijn bij de ontwikkeling, realisatie, introductie en/of verspreiding van de innovatie. Als bouwstenen van klantgedreven innovatie benoemt Sjors van Leeuwen zaken als *mass collaboration*, *crowdsourcing*, *user generated content* en *cocreatie*. Het prettige aan dit gedeelte van het boek is dat er sprekende en relevante voorbeelden worden besproken die betrekking hebben op klantgedreven innovatie.

### **Het klantgedreven innovatieproces**


De theorie maakt het boek, samen met de sprekende voorbeelden tussendoor, erg interessant. Sjors van Leeuwen heeft echter ook bedacht dat het wenselijk is om de lezer te helpen bij het vertalen van de theoretische concepten naar de praktijk. Hiervoor heeft hij het klantgedreven innovatieproces in zijn boek opgenomen, waarmee je een kader hebt met stappen die je moet doorlopen om te komen tot een succesvolle innovatie. Een goede constatering in het boek is dat inzicht in de klant niet direct betekent dat je de innovatie gereed hebt. Het gaat namelijk om het op een goede manier vertalen van de klantinzichten naar producten en dienst die waarde toevoegen voor de consument.

### Beoordeling Klant in de Driver's Seat van Sjors van Leeuwen

Sjors van Leeuwen is er met zijn boek **Klant in de Driver's Seat** in geslaagd om enerzijds het belang van klantgedreven innovaties onder de aandacht te brengen en anderzijds om managers te voorzien van een handige leidraad bij het opstellen van een innovatiestrategie waarbij klanten het uitgangspunt vormen. Uit de bronnenlijst aan de achterzijde van het boek blijkt al dat het boek een goede theoretische basis heeft. Gelukkig heeft Sjors van Leeuwen er ook aan gedacht om de praktische implicaties van de theorie in het boek te bespreken. De combinatie van theorie en praktijk maakt het boek een goede aanvulling is voor de boekenkast van managers en marketeers die een klantgedreven innovatiestrategie in hun organisatie willen introduceren of de bestaande innovatiestrategie willen versterken. Om de bovenstaande redenen krijgt het boek van de redactie van Marketingboeken.net de maximale score van 5 sterren.



#### Boek direct bestellen?

 <b>MANAGEMENT BOEK</b>	Klant in de Driver's Seat door Sjors van Leeuwen	<b>€ 29,95</b>	<b>Bestel direct!</b>
	Klant in de Driver's Seat door Sjors van Leeuwen	<b>€ 29,95</b>	<b><u>Bestel direct!</u></b>