

Samenvatting

Conclusies:

- Binnen de kennismarkt zijn **5 profielen** te onderscheiden op basis van hun behoeftes.
- De behoeftes staan los van de **inhoudelijke kennisbehoefte**.
- De behoeftes bevinden zich in een spanningsveld:
 - **Zekerheid door kennis** tegenover **Innovatie door kennis**
 - **Zelf impact maken** tegenover **Structuur volgen**
 - **Betere toekomst nastreven** tegenover **Bouwstenen verzamelen**

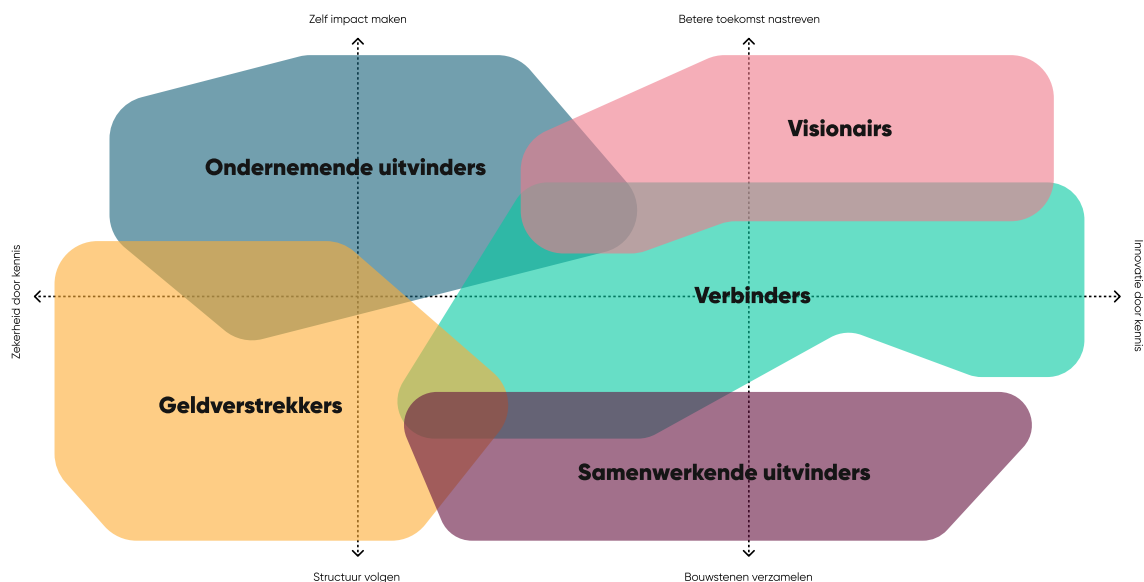
Aanbevelingen:

- Kwantificeer behoeftes en persona's d.m.v. survey onderzoek.
- Bepaal strategie op basis van kwantitatieve inzichten en visualiseer deze in 'future-state journey maps'.
- Bevorder adoptie van klantgericht denken met persona workshops, ambassadeurs en door zelf publiekelijk persona's te gebruiken.

Persona's

-  **Geldverstrekkers**
"Verantwoorden wat het oplevert is belangrijk"
[Link naar persona in TheyDo](#)
-  **Verbinders**
"Alleen samen komen we eruit"
[Link naar persona in TheyDo](#)
-  **Ondernemende uitvinders**
"Wat gaat het me opleveren?"
[Link naar persona in TheyDo](#)
-  **Samenwerkende uitvinders**
"We hebben elkaars expertise nodig"
[Link naar persona in TheyDo](#)
-  **Visionairs**
"Ik zet de grote lijnen uit"
[Link naar persona in TheyDo](#)

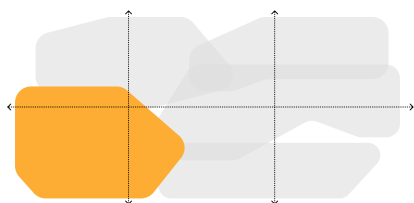
Behoefteprofielen



De geldverstrekkers

"Verantwoorden wat het oplevert is belangrijk"

Geldverstrekkers willen graag weten waar het geld naartoe gaat, wat de voortgang is van onderzoeksprogramma's en of er al resultaten zijn. Ze moeten aan zichzelf of hun stakeholders kunnen uitleggen waarom het belangrijk is om ergens in te investeren.



Kanalen

LinkedIn, rapporten van TNO en adviesraden, nieuws op TNO website, direct contact met BD

Motivaties

- zorgen dat er zo goed mogelijk onderzoek gedaan kan worden
- zeker weten dat het geld op de beste manier besteed wordt

Pijnpunten

- veel aanvragen voor kleine budgetten
- bureaucratische overhead
- uitkomsten van projecten zijn soms moeilijk uit te leggen

Needs

- onderzoek dat beleid ondersteunt/ informeert
- op de hoogte zijn van de laatste technologische ontwikkelingen
- weten hoe het met het onderzoeksprogramma gaat
- open communicatie in samenwerking
- het grote plaatje van het systeem in beeld hebben
- samenwerking met investering van beide kanten

Jobs to do

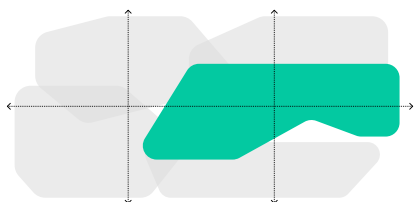
- verantwoorden waarom en waaraan het geld wordt uitgegeven
- geld verdelen over de verschillende projecten
- zorgen dat investeringen voldoen aan interne en externe regelgeving
- op de hoogte blijven van het laatste (relevante) TNO nieuws
- zorgen dat spelers binnen organisatie weten en gebruik maken van de raamovereenkomst

[Link naar persona in TheyDo](#)

De verbinders

"Alleen samen komen we eruit"

Verbinders koppelen het "interne veld [van hun organisatie] met de buitenwereld". Ze zijn altijd op zoek naar nieuwe samenwerkingsmogelijkheden die waarde toevoegen aan hun organisatie. Door steeds hun stakeholders aan de juiste mensen te verbinden zorgen ze voor een goed geoliede kennismachine.



Kanalen

LinkedIn, events, vakbladen, nieuws op TNO website, direct contact met BD en experts

Motivaties

- veel vrijheid in hun werk om mooie plannen te maken
- uitgedaagd worden, van niets iets opzetten

Pijnpunten

- tijd is schaars, stakeholders zijn altijd druk
- belang onderzoek op lange termijn wordt niet altijd gezien

Needs

- erop kunnen vertrouwen dat je altijd de juiste mensen vindt binnen TNO
- pro-actieve feedback op beleidsplannen o.b.v. onderzoek
- technologische ontwikkelingen begrijpen
- een kennisontwikkelaar die vooroploopt om bij aan te sluiten
- aansluiten op elkaar innovatie onderwerpen
- sparringspartners om te ontdekken waar 'ruimte' zit

Jobs to do

- beter beleid schrijven
- het grote plaatje van het ecosysteem in beeld brengen
- vertaalslag maken van onderzoek naar nieuw beleid
- urgentie onderzoek duidelijk maken aan stakeholders

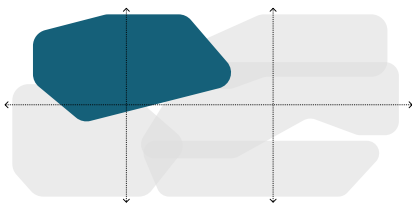
[Link naar persona in TheyDo](#)

De ondernemende uitvinders

"Wat gaat het me opleveren?"

Ondernemende uitvinders kenmerken zich vooral door de behoefte aan kant-en-klare kennis die verwerkt kan worden in de eigen producten. Ze willen geld verdienen met hun nieuwe toepassing van technologie en de concurrentie voor blijven.

Het moet dus direct duidelijk zijn waar TNO ze bij kan helpen, hoeveel dat kost en wat ze ervoor terug krijgen.



Kanalen

LinkedIn, vakbladen, wetenschappelijke journals, direct contact met netwerk

Motivaties

- Het toepassen en vermarkten van bestaande technologie en kennis
- Het allerbeste product op de markt leveren

Pijnpunten

- niet de juiste technologie, gereedschap of expertise hebben
- vastzitten aan de wettelijke regels voor een samenwerking met TNO
- traagheid van een grote samenwerkingsverbanden
- de subsidie-afhankelijkheid van TNO

Needs

- kristalheldere value proposition van TNO
- kennis voor een schappelijke prijs
- unieke kennis die niemand anders heeft
- geen concurrentie van TNO of andere partijen krijgen
- licenties op IP om te gebruiken in eigen producten
- inzicht in de gevolgen van technologische ontwikkeling
- meeliften op de reputatie van TNO

Jobs to do

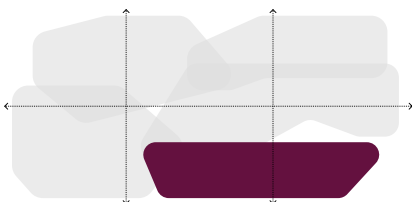
- nieuw en succesvol product op de markt brengen
- snelle oplossing voor mijn unieke probleem vinden
- op de hoogte blijven van de laatste technologische ontwikkelingen

[Link naar persona in TheyDo](#)

De samenwerkende uitvinders

"We hebben elkaars expertise nodig"

Samenwerkende uitvinders komen het beste tot hun recht wanneer ze met andere experts werken aan nieuwe technologie om complexe problemen op te lossen. Ze houden zich bezig met de details en moeten daarom exact aansluiten op elkaars kennis en expertise. Alleen zo komen ze tot de oplossingen voor de toekomst.



Kanalen

Symposia, direct contact met experts, vakbladen, wetenschappelijke journals, LinkedIn

Motivaties

- samenwerken met veel verschillende, fascinerende mensen
- baanbrekende technologie ontwikkelen

Pijnpunten

- partijen die voornamelijk bezig zijn met eigen belang
- het overzicht ofwel het grote plaatje van de sector is niet duidelijk de overzien
- stroperige bureaucratie

Needs

- open communicatie in samenwerking
- een levendig ecosysteem van organisaties om mee samen te werken
- kennis op een goed aansluitend TRL niveau
- verder kunnen waar TNO ophoudt
- de juiste infrastructuur/tools voor productontwikkeling en onderzoek

Jobs to do

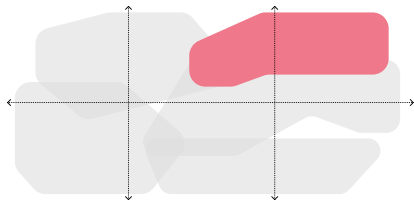
- snel de juiste expert vinden om mee te sparren (binnen en buiten TNO)
- experimenteren met behulp van unieke tools en technologie
- baanbrekende technologie naar de markt brengen

[Link naar persona in TheyDo](#)

De visionairs

"Ik zet de grote lijnen uit"

Visionairs denken na over welke uitdagingen opgelost moeten worden met kennis en technologie. Zonder te blijven hangen in details kijken ze hoe combinaties van emerging technologies en kennis kunnen bijdragen aan een betere toekomst.



Kanalen

Events, management summaries, inspiratiefilmpjes, technische demonstraties, thought leaders

Motivaties

- richting geven aan een betere toekomst

Pijnpunten

- langdradige, genuanceerde content
- de juiste experts vinden ter inspiratie

Needs

- geïnspireerd worden
- de gevolgen van technologische ontwikkelingen begrijpen
- onafhankelijke partijen die zich daadkrachtig uitlaten over onderwerpen die ze belangrijk vinden
- weten hoe experts over technologische ontwikkelingen denken

Jobs to do

- op de hoogte blijven van de laatste technologische ontwikkelingen
- beter beleid schrijven
- inspireren

[Link naar persona in TheyDo](#)