

# KANSENKOMPAS



Het Privacykansenkompas helpt om te bepalen welke privacy-innovatiekoers je kunt varen. Kies je voor de inbedding van privacy in slimme producten, het meenemen van privacy in bedrijfsprocessen, de rol van privacy in maatschappelijke bijdragen of het benutten van privacy om op klantwensen in te spelen?

Binnen elk van de vier richtingen kun je vervolgens weer kiezen uit meerdere mogelijkheden om jouw eigen ideeën vorm te geven.



**TIP:** gebruik voor meer achtergrond en inspiratie de brochure over het kansenkompas die je hier kunt downloaden.

# KANSENKOMPAS - Toelichting

## Aanpak

- ① Je begint met een brainstorm die duidelijk maakt op welke invalshoek je je wilt richten: slimme producten/diensten, bedrijfsprocessen, maatschappelijke impact of klantwensen.
- ② Vervolgens bespreek je met elkaar welke mogelijkheden je ziet voor innovatie met data.
- ③ De laatste stap is een verkenning van de mogelijkheden om bij deze innovatie privacy te betrekken. Dit kan lastig zijn omdat privacy van alles kan betekenen, en soms het belang van een nieuwe dienst op lijkt te wegen tegen de privacy van je klanten. Laat je daar niet door weerhouden. In de volgende stap (RESPECT4U) verken je welke concrete mogelijkheden er zijn om privacy daadwerkelijk leidend te laten zijn bij de ontwikkeling van een nieuwe dienst, bedrijfsproces, etc.

In deze brainstorm gaat het vooral om zoveel mogelijk ideeën op tafel te krijgen. Maak gebruik van onderstaande vragen.

- **Slimme producten voor je klanten:**  
Bedenk, samen of alleen, zo veel mogelijk ideeën hoe je je product of dienst door het gebruik van data zou kunnen verbeteren of welke nieuwe slimme producten of diensten je zou kunnen ontwikkelen.
- **Bedrijfsinterne processen:**  
Bedenk, samen of alleen, zo veel mogelijk ideeën hoe je de bedrijfsprocessen binnen je organisatie door het gebruik van data kunt optimaliseren waardoor je sneller, goedkoper of beter je producten of diensten kunt leveren.
- **Wensen die je klanten hebben:**  
Bedenk, samen of alleen, zo veel mogelijk ideeën hoe je door middel van data-analyse je producten of diensten beter zou kunnen toespitsen op de voorkeuren van je klanten.
- **Het realiseren van maatschappelijke impact:**  
Bedenk, samen of alleen, zo veel mogelijk ideeën hoe jouw producten of diensten door het gebruik van data mooie maatschappelijke toepassingen kunnen opleveren.

# KANSENKOMPAS - Instructie

## Bij het brainstormen over potentiële kansen in de vier kompasrichtingen kun je jezelf vragen stellen als:

- 1 Waar liggen kansen voor het 'slimmer' maken van mijn producten of diensten? Belangrijk is om hierbij te denken aan het toevoegen van waarde voor de klant.



**TIP:** bekijk voorbeelden op [privacy-platform.nl/privacy-als-kans/privacykansenkompas](https://privacy-platform.nl/privacy-als-kans/privacykansenkompas).

- 2 Hoe zien datagedreven producten en diensten van concurrenten eruit?
- 3 Welke voorbeelden van datagedreven producten en diensten zie ik binnen en buiten mijn eigen sector?

## De vijf spelregels:

- 1 Alle ideeën zijn in potentie goed. Dus stel je oordeel uit. Geef geen kritiek, niet op de ideeën van anderen, maar ook niet op je eigen ideeën. Moedig gekke, wilde en uitzonderlijke ideeën aan.
- 2 Streef naar kwantiteit en variatie. Bedenk dus zoveel mogelijk ideeën. Dat verhoogt de kans op een topidee. Geef niet te snel op.
- 3 Freewheel. Wilde ideeën zijn toegestaan en spring gerust van de hak op de tak. Verloopt de brainstorm wat chaotisch? Prima.
- 4 Associeer dóór op de ideeën die anderen naar voren brengen. Blijf niet in je eigen hoofd hangen.
- 5 Schrijf ideeën concreet, bondig, positief en volledig op geeltjes en plak deze op een flipover. Schrijf alleen de essentie van een idee op.

## Vat je brainstorm samen:

- Welke mogelijke datagedreven innovatiekansen zie je?
- Wat zouden deze kansen jouw organisatie kunnen opleveren?

De inzichten uit deze brainstorm kun je verder uitwerken met het behulp van het RESPECT4U kader, om te zien welke meerwaarde de privacyprincipes kunnen hebben voor jouw innovatiekans.



**TIP:** kijk op [Privacy-platform.nl/respect4u/](https://privacy-platform.nl/respect4u/)



# KANSENKOMPAS - Werkblad

- ① Waar liggen kansen voor het 'slimmer' maken van mijn producten of diensten?  
Belangrijk is om hierbij te denken aan het toevoegen van waarde voor de klant.

- ② Hoe zien datagedreven producten en diensten van concurrenten eruit?

- ③ Welke voorbeelden van datagedreven producten en diensten zie ik binnen en buiten mijn eigen sector?