



Productstrategie

begint bij het product.

Iedereen praat over digitale producten,
maar wat bedoelen we daar echt mee?

Vijf producttypes, helder en strategisch.



Inhoudstafel

- 1. Onze definitie
- 2. 5 type producten
- 3. Wat komt er strategisch op ons af



Onze definitie

Een goede **productstrategie** is geen **generiek plan**. Het is een **doelgerichte aanpak** die vertrekt vanuit wat je écht probeert te bouwen, en voor wie.

Bij Catcoon maken we het verschil door **productstrategie te koppelen aan het type digitaal product** dat op de ontwerptafel ligt.



Definitie van een productstrategie

Bij Catcoon combineren we data, marktonderzoek, gebruikersinzichten, business waarde, functionele inzichten, technische realiteit en commerciële scherpte om strategie te vertalen naar richting, keuzes en actie. Geen vage visies, maar concrete productomschrijvingen en roadmaps die sturen op waarde. Wat je ook bouwt, wij zorgen dat het landt, rendeert en schaalbaar blijft.

Een sterke productstrategie geeft houvast.

Het helpt je kiezen wat je bouwt en waarom. Zo voorkom je schuivende prioriteiten en zorgt dat je werkt aan wat op lange termijn echt waarde toevoegt.



Product Vision Board

Bestaat uit vijf kernpijlers om je product scherp te krijgen.

1. Visie
2. Doelgroep
3. Noden
4. Productfeatures
5. Business waarde



Maar ... wat is een product?

Wat verstaan we bij Catcoon onder een product? Wat is het eigenlijk? En **kunnen we onderscheid maken** tussen verschillende types? Wij zien **vijf duidelijke categorieën**.



Client-facing producten

Digitale touchpoints die direct waarde leveren aan eindklanten of partners. De focus ligt op gebruiksgemak, merkbeleving en conversie.

Zoals:

1. Klantenportalen
2. Consumentenapps
3. Self-service omgevingen
4. Loyalty- of spaarplatformen

Waarom dit telt:

Directe impact op klantrelatie, merkperceptie en omzet. Vaak sales-gedreven, maar ook essentieel voor klantretentie en support.



Interne tools

Applicaties voor intern gebruik die processen versnellen, vereenvoudigen of foutmarge verkleinen.

Zoals:

1. Workflow automatisering
2. Interne dashboards
3. Ticket- of dossieropvolging
4. ERP-koppelingen
5. Kennisbanken

Waarom dit telt:

Ze besparen tijd, geld en frustratie. Minder zichtbaar, maar onmisbaar. Vaak de stille motor van een efficiënte organisatie.



Operationele platformen

Zware platformen die kritieke bedrijfsprocessen draaien of coördineren.

Zoals:

1. Ordermanagement
2. Supply chain platforms
3. Reserveringssystemen
4. Productieplanning
5. Asset management tools

Waarom dit telt:

Mission-critical. Als dit faalt, valt de operatie stil.
Vaak complex en langlopende trajecten.



Integraties & extensies

**Koppelingen, uitbreidingen of custom lagen
bovenop bestaande tools of platformen.
Verbindend of onderscheidend.**

Zoals:

1. API-integraties
2. Custom modules op CMS of CRM
3. Slack, Teams, ... bots of Co-pilots
4. Middleware voor datadoorvoer

Waarom dit telt:

Zorgen voor een goede flow tussen systemen of
geven standaardtools net dat strategische
voordeel.



Data/AI-gedreven producten

Systemen die op basis van data inzichten genereren of autonoom beslissingen beïnvloeden. Niet statisch rapporteren, maar voorspellend of adviserend.

Zoals:

1. Recommender systems
2. Predictive analytics
3. AI copilots
4. Decision engines
5. Data-producten met eigen API's

Waarom dit telt:

Strategisch én complex. Vraagt andere aanpak: iteratief, data-first en afhankelijk van maturiteit. Vaak vervlochten met andere producttypes.



Vijf types, één ecosysteem

In de realiteit staan digitale producten zelden op zichzelf. Een app, een AI-module, een intern systeem, ze haken allemaal regelmatig op elkaar in. Digitale transformatie gaat niet over één los project, maar over het herdenken van flows, systemen en interacties tegelijk.

Onze vijf producttypes zijn geen strakke hokjes, maar een denkkader. Ze brengen structuur in complexiteit en helpen scherpte brengen in keuzes.

Uiteindelijk draait het niet om het soort product, maar om het effect dat je wil bereiken.



Wat komt er strategisch op ons af?

Digitale producten veranderen snel, in technologie én in hoe ze waarde creëren. Een sterke productstrategie kijkt vooruit en speelt in op deze verschuivingen:

- **Client-facing producten** worden slimmer, persoonlijker en omnichannel by default.
- **Interne tools** evolueren naar low/no-code
- self-build oplossingen.
- **Operationele platformen** worden modulair, composable en API-first.
- **Integraties** worden het strategische zenuwstelsel van de organisatie.
- **Data & AI** zijn niet langer een laag erbovenop, maar verweven in elk product.

Wie dit snapt en erop anticipeert, bouwt geen features, maar toekomstvaste ecosystemen.



Je strategische business- & productpartner

Catcoon is een team van **14 experts** die jou ondersteunen bij elk aspect van digitale transformatie. Met ervaring in complexe en corporate omgevingen en diverse specialisaties, combineren we onze passie voor Design Thinking en Service Design met een sterke technische en zakelijke achtergrond. Zo maken we de vertaalslag naar product-, marketing- en techteams naadloos en effectief.

hello@catcoon.be

www.catcoon.be



Vind je deze **inhoud en** **aanpak** interessant?

Wil je graag meer weten over hoe we business- en productuitdagingen aangaan? Contacteer ons om samen met jullie een stap richting verbetering te zetten.

hello@catcoon.be

www.catcoon.be