

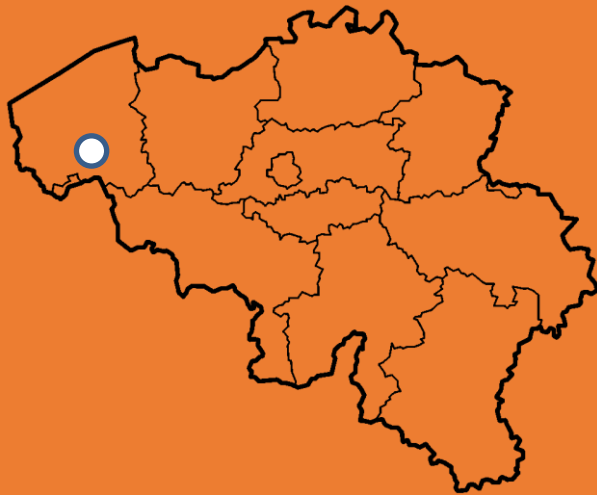
Smart Textiles

25/06/2015

“How to get a new product to market”

Who we are – Company profile

- 30seven® heated apparel was launched in 2009
- Headquarters located in Kortrijk, a city in the heart of Flanders in Belgium

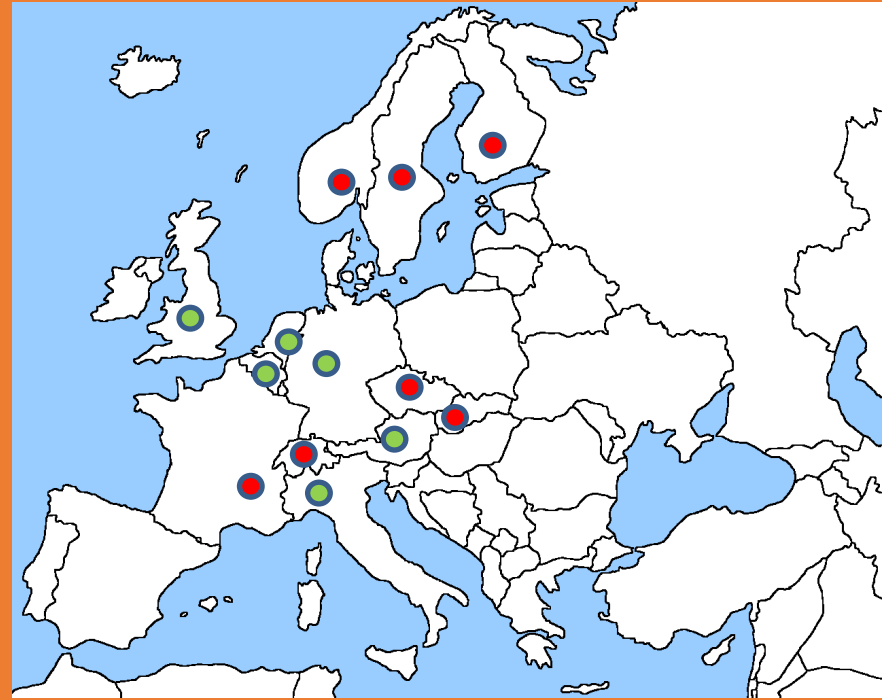


Who we are – Company profile

Worldwide representation of 30seven®

● Sales agency

● Distributor



Who we are – Company profile

- The company is engaged in developing, manufacturing, marketing and selling of 30seven® electric heated clothing.
- After many years of experience in the automotive car seat heating market , we developed the unique electric heating technology “ NOVAHEAT®”

novaheat™
heating technology inside



30 SEVEN
37

From idea to commercial product !

The story of 30seven®!



10 steps to bring a new product to the market !

Step 1: Idea conception and evaluation

- Is it feasible to make the product upon your abilities? Do we need partners to develop the product ?
- Can we make it in a profitable way?
- Is there significant competition?
- Are people willing to pay some “extra” for your new product?

Step 1: Tips & tricks

- Feasible : make good prototypes and be not afraid to put the product into the market.
- Profitable: invest time in finding the right production partners, take a minimum gross margin of 45-50% in the beginning
- Competition : make a competitive analysis and take your direct competitor as best practice.
- Extra: compare your price with competitive products or with similar products on the market. Use the magic numbers in pricing your products: 49-99-149

Competitive comparison

Star rating *___*****	Novaheat	USA competitor	Austrian competitor	Chinese import
Safety	*****	***	***	*
Efficiency	*****	***	**	**
Durability	*****	*****	**	*
Heating duration	****	****	***	**
User friendliness	*****	***	*****	**
Comfort	****	***	***	*
Cost price	****	**	***	*****

Step 2: Determine your target market

- Make an in depth market segmentation and select on or more target segments .
- Get involved with your target market. Go to events, exhibitions, read magazines, blogs, newspapers, talk with end-user groups.

Step 2: Tips & tricks

- Do a real micro segmentation of the market. The basic needs can be totally different within a market.
 - Ex. Winter Sports
 - Ski
 - Alpine Ski
 - Cross-country ski
 - Cycling
 - Road cycling
 - MTB
 - Down-hill
 - Home-work
- Talk with customer groups, let them be the first to test the product before you bring it to the market. Select a group of test persons with different age, culture, interest.

Step 3: Conduct market research within your target segment

- Try to understand how customers will compare your product with others
- Try to figure out what price they are willing to pay
- Make a good cost calculation of your product
- Make a first product/prototype that people can evaluate

Step 3: Tips & tricks

- Make customer surveys, a blog a brochure, presentation, so that people can evaluate something.
- Send the prototype to experts, journalist, who will write about your product. Gather testimonials



Boonen en Roelandts testen verwarmde handschoenen

Tom Boonen en Jürgen Roelandts zullen zondag in Gent-Wevelgem alvast niet moeten klagen over verkleumde handen. Gistermiddag, bij de start van de E3 Harelbeke, kregen ze van verdelers interim Nico Mattan een paar elektrisch verwarmde handschoenen van de Belgemse producent 30 Seven toegestopt. «Bedoeling is dat ze ze vandaag (gisteren, red.) of zaterdag even kunnen uittesten», legt Mattan uit. «De handschoenen zorgen via een lithium-batterij voor constante verwarming van de rug, vingers en vingertoppen van de handen. Met een soort thermostaat ter hoogte van de pols kan je te allen tijde de temperatuur regelen. De batterij gaat tot acht uur mee.» Kostprijs: 199 euro. (JDK)



De Kermel (126 meter) en ligt ook bekend onbeschermd. Voor de Kermel verwacht ik geen problemen. Tenzij het vijf graden zou vriesen, maar dat is niet wat ze voorspellen. De afdeling moet ook lakken. We dalen niet af langs de kassanen, de straat ligt onder de bomen.

FRANK HOSTE
Levensdokter Gent-Wevelgem

De Kermel is de Turchino niet

das sneeuw kan daar niet vallen, en de strooidenaren zijn ter plekke om ervoor te zorgen dat het niet glad wordt. Als het echt heel erg zou worden, dan kunnen we ook de Kermel nog links laten liggen en gewoon op de grote baan blijven. Maar dat scenario ligt nu niet voor. De Kermel is tenlotte

er zit nog een, met eenbelangrijk aspect aan het winterverhaal: de renners. Welk parcours. Gent-Wevelgem ook te worden. Alweer. Vooral de laatste sneeuw is een nachtmerrie, want dat betekent opvallend, ijsdof smeltwater en daar is geen enkele kleding, hoe hoogtechnologisch ook, tegen bestand.

Vieze bok

De bok zijn er renners die er oepschijnlijk geen last van hebben. Stijl Philippe Gilbert of Jürgen Roelandts. Renners met een grammeje meer, jon Mathieu, ploeghoofd van Lotto-Belisol, ziet nog een andere mogelijke verklaring: «Hoe meer lichaamsopwarming. Vanaf de hiel bij Griepel, de Duitser heeft zijn als Duitse rijnken en staat ook net

Tom Boonen, ook maar algebruikt en 1m92. Vandaag ook het klappertanden van Marcel Slaberg zondag in Saevenm. 1m08. Dat betekent dus dat we zondag een compacte, vlechtige blok op de hoogste trede in Wevelgem krijgen. We zijn benieuwd.

Roelandts test verwarmde handschoenen

Geen slecht idee met dit weer: elektrisch verwarmde handschoenen. Nico Mattan leij er mee rond bij de start van de E3 Pijp «van een vriend» en liet een testereenpleer overhandigen aan Jürgen Roelandts. De handschoenen (meer: Steven) worden verwarmd door twee lithium-ion-batterijen en hebben een autorisatie van twee tot zes uur, afhankelijk van de gewaarde warmte. Er zijn drie standen mogelijk. De herlaadijd bedraagt vier uur. De verkooprijke bedraagt 199 euro.



Team Boonen heeft deal met weersite

Omega Pharma-QuickStep heeft een exclusief samenwerkingsakkoord afgesloten met weersite 30Seven, een website gespecialiseerd in weersvoorspellingen voor sportmanifestaties. Winterdeporte geeft zeer gedetailleerde voorspellingen. Voor de E3 Pijp bijvoorbeeld per uur per locatie op het parcours. Temperatuur, neerslag, windrichting- en -kracht. Zeer bruikbare informatie voor een wielervedrijf. Vanz' nu exclusief voor OPQS. De website bestrijkt ook andere sporten en landen. Zo het gisterend bij de start van Macodoni-Belgie 6 graden was en bij het laatste fluitstijgnaal 3 graden. Deze site werkt tijdens de Olympische Spelen van Londen al samen met zeilster Evi Van Acker. (www)



Keesen en Cavendish zijn op de weg al ploegmaat. (www)

WIELRENNEN Telex

De Doonse wielersiteformatie Euro-Tinkoff kondigde gisteren het vertrek aan van directeur Trey Greenwood. Hij wordt eind maart vervangen door Eijarne Hill, eigenaar van Riis Cycling. *** De Canadese Françoise Parizien (Argos-Shimano) won gisteren de vijfde etappe van de Ronde van Catalonië. Na 185,6 kilometer was hij in de straten van Lleida sneller dan de Franse Samuel Dumoulin (AG2R-La Mondiale) en 666haas Poels (Cofidis). Gianni Meersman (Omega Pharma-QuickStep) werd zevende. De Ier Daniel Martin (Garmin-Sharp) blijft leider. *** Het Weelendarts. Het is uitkijken naar onderaan als Cadel Evans, Tejay Van Garderen, Richie Porte, Christopher Froome en Andrew Talansky.



Step 4: Make a prototype series

- Make prototypes which are look-alike of the final production series . Customers, investors, potential partner want to see/feel if your idea is working



Step 4: Tips & tricks

- The first real money has to be spend! Make sure you have foreseen a budget!
- Get involved with a good design team who can make your product nice, trendy but also cost-effective.

Step 5: IP protection

- Make an in depth patent search by a patent attorney
- Define your patent strategy
 - Patent filling
 - Trademark
 - Utility model
 - Copyright



Step 5: Tips & tricks

- Do first your own patent search on public databases :
 - Espacenet
 - European patent office
 - Local federal agencies
- A patent is very expensive. First years cost about 80Keuro.

Step 6: Choose your business model

- How will we sell the product ?
 - Start your own company ?
 - Outsource Entrepreneur?
 - Licensing ?

Step 6: Tips & tricks

- Choose the concept which fits best to your budget.
- You only do manufacturing in house if :
 - You can do it more cost efficient
 - You have the know-how
 - If it is crucial to keep the technology secrets in house.

Step 7: Create a business plan & Marketing plan

- Business plans are not only about money, resources, investments, employees but also communicates your goals, mission and vision
- Make up a marketing plan following the 4P's model of McCarthy



Step 7: Tips & tricks

- Make an realistic business plan . Built-in some extra reserves
- Hire a specialist to help you with the marketing plan.

Step 8: Create Marketing tools

- Create logo's , brochures , website
- Spend enough time to create the packaging. Packaging contributes a lot to the image of your idea and company

Step 8: Tips & tricks

- Make nice video's of your products and applications
- Use copyrighters for the content of the marketing tools
- Make a marketing agenda for communication through social media channels

Step 9: Manufacturing

- Choose your manufacturing partners for the production of raw materials, half products and finished products very carefully as delay in delivery, bad quality can damage your image .

Step 9: Tips & tricks

- Start small production series first in Europe .
- Make sure you have enough cash to finance the first production.
- Make up a quality control plan (QC)
- Do 100% quality control in the beginning

Step 10: Find sales agents/distributors and start selling

- Choose a distribution option that you can support with customer service, is open to new innovations and can be impacted by a small sales force
- If sales are not running as expected , be patient!

Step 10: Tips & tricks

- Make sure you have a very good contract with your agents/distributors .
- Only use distributors in countries where it is really necessary. Distributors are taking biggest part of the margin
- E-commerce is the cheapest way to sell your product into the market.

Who we are – Company profile

- More than 6,000 retailers and online shops are selling 30seven[®] heated apparel in Europe, Canada, New Zealand and Australia
- Amongst our customers, we have big retail chains like Intersport and Sport 2000,
- 30seven[®] heated apparel is used during all kind of activities: Alpine ski, cross country ski, hunting, ice-fishing, cycling, motor biking, hiking, skating, golf, diving, surfing or simply when sitting outside with friends during a cold evening .
- 30seven[®] heated industrial clothing is used by companies active in logistics, construction and building, agriculture, food production, oil & gass, and by many police forces



Questions?

Visit our website

www.30seven.eu

