**Presentatie samenvatting**

Om een verandering door te laten voeren moet de doelgroep het echt willen. Er moet een grote vraag naar zijn, anders blijven mensen het oude gebruiken.

Zo heb je bijvoorbeeld basketballers die met kisten speelden. Die waren veel te zwaar, waardoor er massieve vraag ontstond voor lichtere schoenen. Ook al waren ze lichter, ze waren ook een stuk zwakker. Hierdoor ontstond weer een nieuwe vraag naar stevige en lichte schoenen.

Zo ontstond innovatie. Om innovatie te laten werken moet je wel een plan hebben. Kijk als referentie de tabel hier onder. Volgens deze tabel heb je een grote kans op succes op verandering als je alle 5 stappen hebt.

