

Workshop

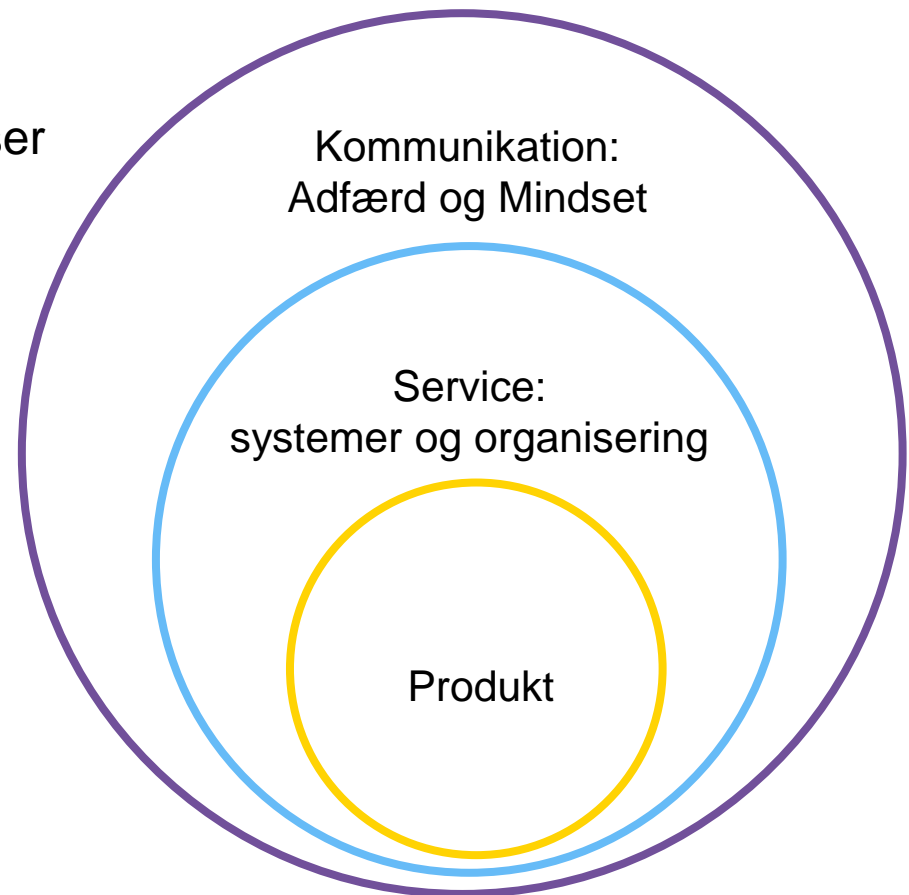
- Mindset, vilje og holdning

Mind-set?

Hvad sælger I ud over jeres produkter?

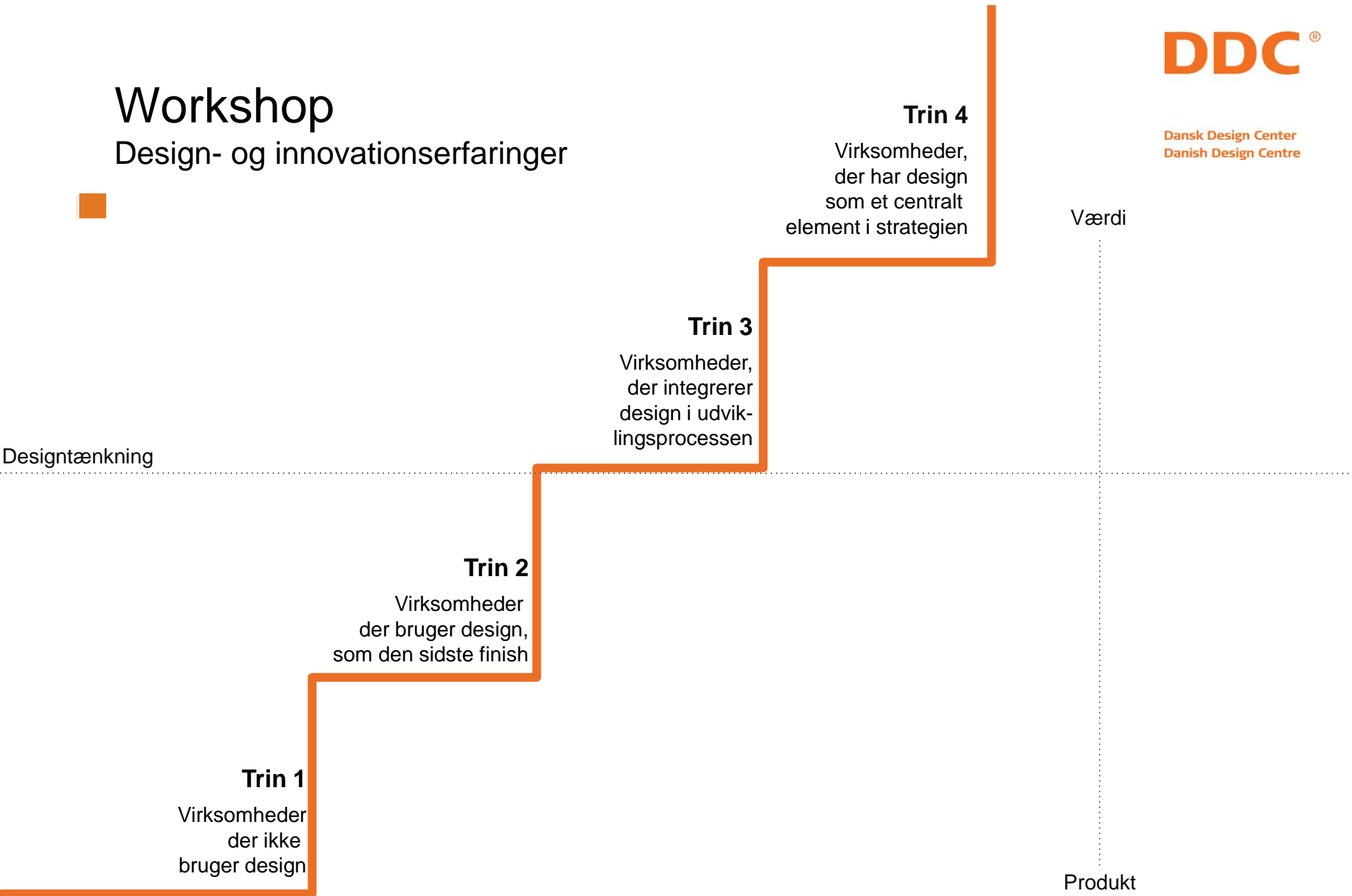
Hvad er jeres overordnet fokus?

Hvad er det egentlig for et problem i løser



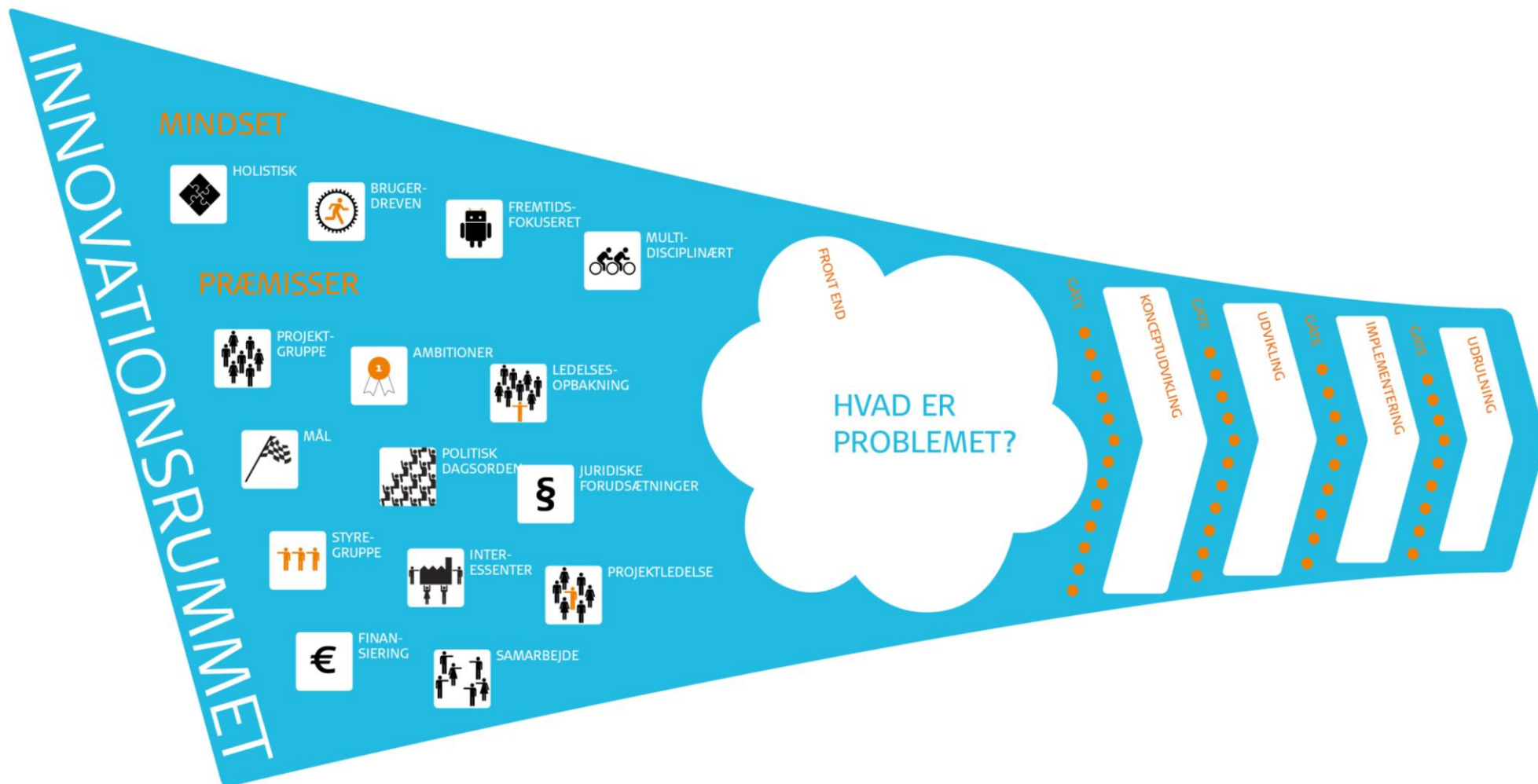
Workshop

Design- og innovationserfaringer



Designdreven Innovation

- DIN-Modellen: 6 faser og 4 gates



Workshop

- Mindset



Holistisk

Forstå problemet i et øko-system.



Brugerdrevet

Fokus på dem som skal bruge løsningen.



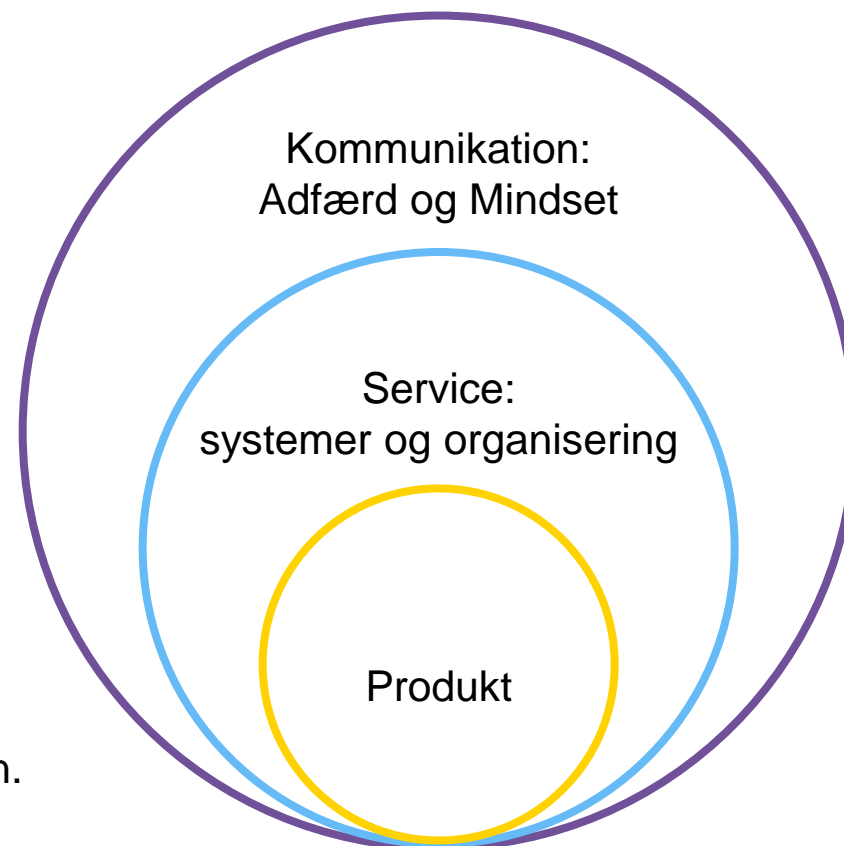
Fremtidsfokus

Hvad efterspørges om 3 år?
Om 10?



Multidisciplinært

Flere hjerner tænker bedre end en.





Workshop – Fremtidsfokus

- Omvendt fremtidsfokusering

Område	NU	Om 5 år	Om 10 år	Prioritering

Handlingsplan for Innovationsrummet

Definer dit innovationsrum som er gennemgående for udviklingsprojektet.

Fase:	Konkretisering
Formål	Hvad er vores overordnede formål: Forudsætninger for at kunne identificere problemet. Holistisk – Forstå problemer og muligheder i et bredere system. Brugerdrevet – Har vi fokus på dem som skal bruge løsningen. Fremtidsfokus – Er vi på forkant også om 5 og 10 år? Multidisciplinært – Hvordan tænker vi tværfagligt og bredt.
Tiltag	Hvilke konkrete tiltag er de væsentligste: Udvælg arbejdsopgaver Prioriter rækkefølge
Netværk Interessenter Projektgruppe	Hvem skal vi samarbejde med internt og eksternt: Udvælg samarbejdspartnere Hvad er win win situationen. Hvad forventes af samarbejdspartnere
Finansiering	Hvad skal der til for at realisere dette? Hvilke udgifter/investeringer forventes?

Oversigt – Konkurrenter – Redskab 1.

Type	Profil	Kompetencer	Styrker
Konkurrent I			
Konkurrent II			
Konkurrent III			

Spidskompetencer – Redskab 2.

Type	Egen organisation	I forhold til konkurrenterne
Hvad kan vi?		
Hvad er vi gode til?		
Hvad er vi ikke gode til?		
Hvem er de bedste?		

Hvad vil vi fokusere på? Redskab 3.

Område	NU	Om 5 år	Om 10 år	Prioritering

Prioritet 1: Det rette fundament – Redskab 4.

Præmisser	
Ambitionsniveau	<p>Hvad er vores ambitionsniveau:</p> <p>Hvem er det vigtigt at afstemme ambitioner med:</p>
Målsætninger	<p>Hvad er vores målsætninger:</p> <ul style="list-style-type: none">--- <p>Er der overensstemmelse mellem ambitionsniveau og målsætninger:</p> <p>Er målsætningerne afstemt med aktører:</p>

Prioritet 1: Det rette fundament – Redskab 5.

Præmisser	
Juridiske forudsætninger	<p>Hvilke juridiske forudsætninger er væsentlige:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - - <p>Hvordan imødekommer vi de juridiske forudsætninger:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - -
Stakeholdere	<p>Har vi identificeret og prioriteret alle relevante stakeholdere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - - <p>Hvordan vil/skal vi arbejde med de forskellige stakeholdere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - -

Handlingsplan for hver enkelte fase – redskab 6

Fase:	Konkretisering
Formål	Hvad er vores overordnede formål: Forudsætninger for at kunne identificere problemet. Holistisk – Forstå problemer og muligheder i et bredere system. Brugerdrevet – Har vi fokus på dem som skal bruge løsningen. Fremtidsfokus – Er vi på forkant også om 5 og 10 år? Multidisciplinært – Hvordan tænker vi tværfagligt og bredt.
Tiltag	Hvilke konkrete tiltag er de væsentligste: Udvælg arbejdsopgaver Prioriter rækkefølge
Netværk Interessenter Projektgruppe	Hvem skal vi samarbejde med internt og eksternt: Udvælg samarbejdspartnere Hvad er win win situationen. Hvad forventes af samarbejdspartnere
Finansiering	Hvad skal der til for at realisere dette? Hvilke udgifter/investeringer forventes?

Netværk og videndeling – Redskab 7.

Netværk	
Hvem er bedst	1: 2: 3:
Hvem kan I bruge i netværket?	1: 2: 3:
Samarbejde på tværs?	1: 2: 3:

Projekt Organisering

- Roller og ansvar

Projekt Navn

Adm. Direktør
Beslutningstager

Styregruppe

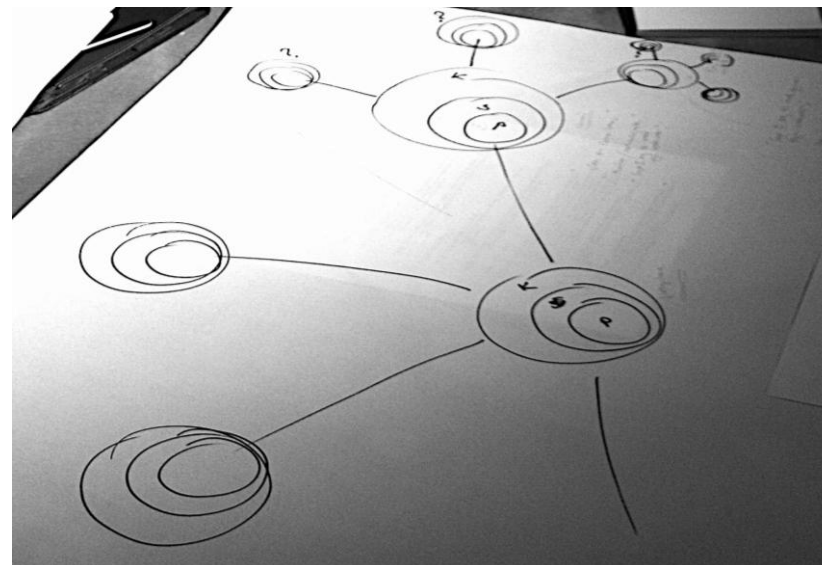
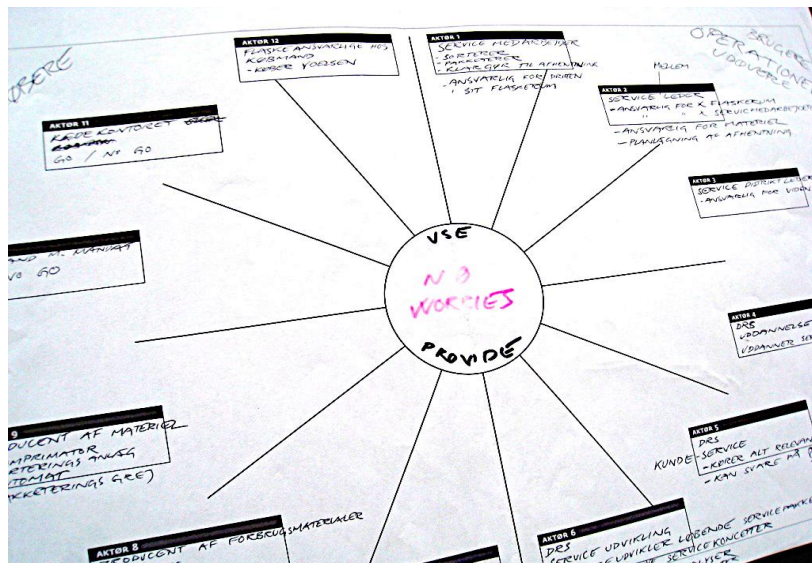
Projektleder + ca. Halvdelen af ledelsen. Beslutningstagere.
(Adm. Direktør, Produktions ansvarlige, Salg og marketingsansvarlige,
Indkøbsansvarlige, økonomiansvarlige)

Projektleder + Projekt team

Team sammensat af bredt perspektiv og forskellige
spidskompetencer. (teknikere / ingeniører, sælgere /
marktingspersoner, udviklere / designere, indkøbere,
regnskabspersoner).

Interessenthjul

- Definer "Win Win" situationer.



Udarbejd dit eget Interessent- og samarbejds HJUL.

1. Identificer dine relevante interessenter/stakeholdere
2. Prioriter dine relevante interessenter/stakeholdere
3. Identificer din "win" situation, din interessents "win" situation og en fælles "win win" situation