



PREDO

Fra Idéer Til Forretning

Innovation

“Den Digitale Transformation”

5. December 2018



Maj-Britt Kjær Sørensen

Partner i PRE.DO

Uddannelse

Cand. Merc. International Business Economics - AAU

Grafisk Designteknolog - UCN

Corporate Innovation - Stanford

Erhvervserfaring

Administrativ leder på Skråen

Selvstændig konsulent over flere omgange

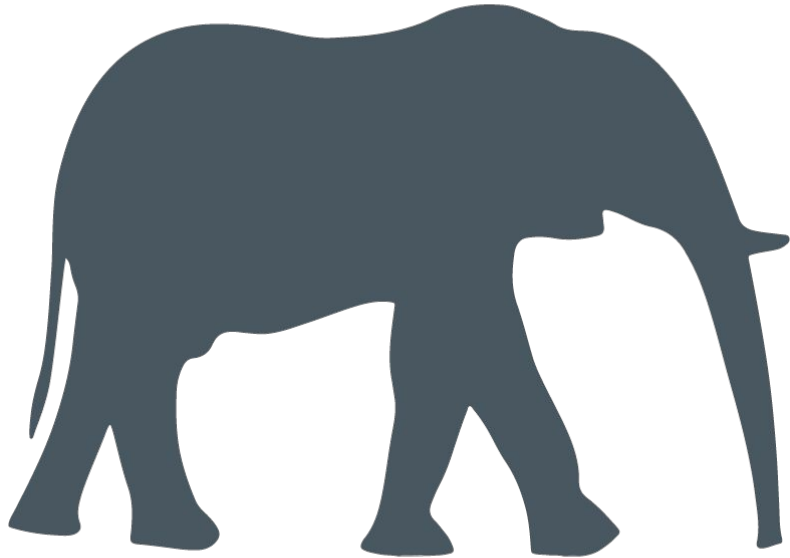
Marketingchef

**“En idé er en bevidst
tanke, om et konkret
eller abstrakt problem”**

Innovation

Udvikling af en ny idé og dens realisering i praksis

How to eat the elephant



One bite at a time!

Logiske argumenter

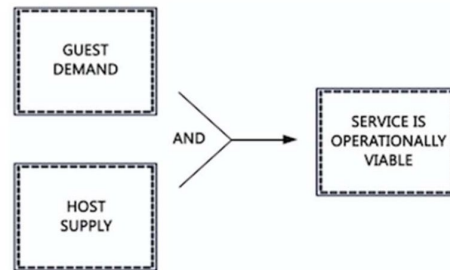
Simple logiske argumenter er baseret på et antal præmisser, der enten skal have et indbyrdes forhold “og” eller “eller” mellem sig, for at man når til en konklusion.

Nedbryd innovationen i ‘præmisser’, der skal være tilstede for at din virksomhed er innovativ! Så får du også det rigtige resultat.

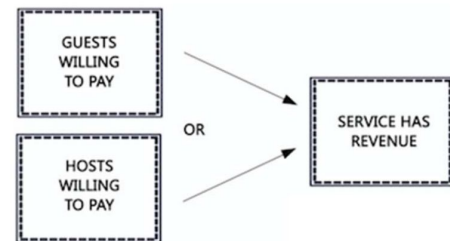
5. Simple and more complex arguments

A simple argument has a number of premises that lead to a (final) conclusion: it has no intermediate conclusions. The relationship among the premises may be “and” or “or.” An “and” relationship means that for the conclusion to hold, *all* the premises must be true. For example, for Airbnb to be operationally viable, we need to have both some supply of accommodations from hosts and some demand for accommodations by guests.

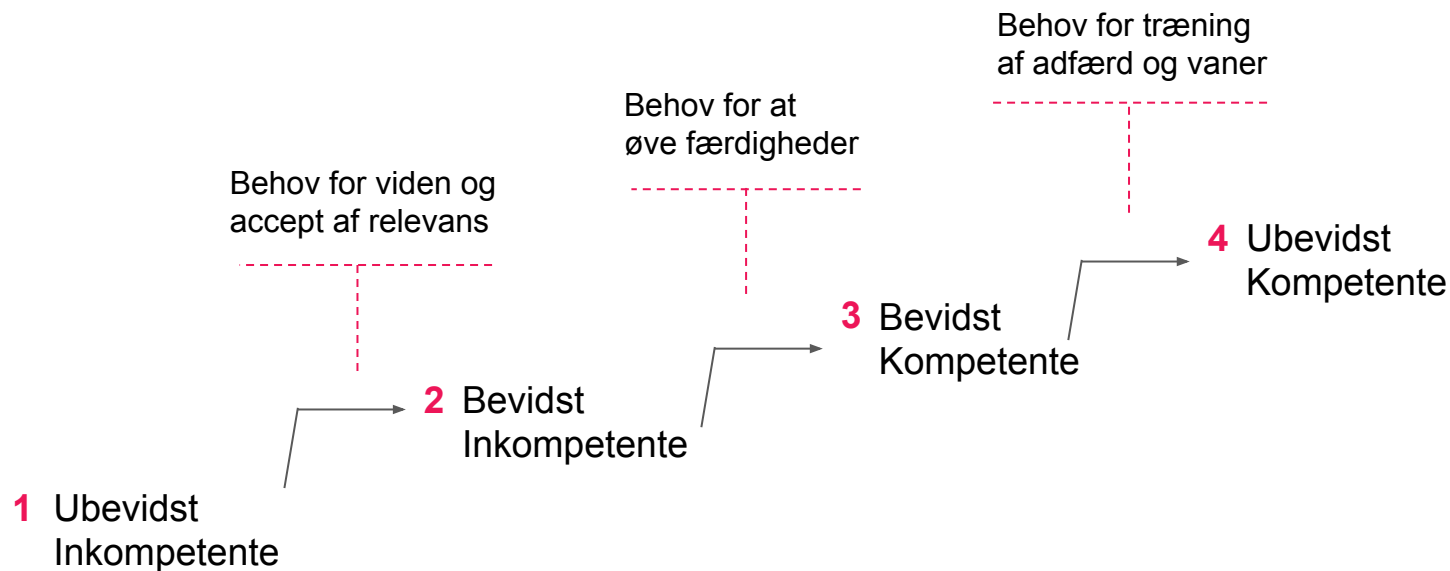
We diagram this “and” condition as follows:



However, for Airbnb to obtain revenue, it may get revenue from guests, from hosts, or from both.² This is an “or” condition:



Det ser vi i virksomhederne ...



1 Vi kan ikke og vi er ikke klar over, at vi ikke kan.

2 Vi kan ikke og vi er klar over det.

3 Vi kan og vi er klar over det, men det kræver fuldt fokus.

4 Vi kan, men vi er ikke længere bevidste om det. Vi gør det bare!

Det skal I igennem



Assessment



Strategi



Management



Evaluering og opfølgning



Hvad skal der til?

- Vision - hvad skal vi med det? Innovationens rolle
- Håndter og afstem risiko - hvor meget tør vi satse?
- Allokere ressourcer og afrapportering - eks. KPI'er?
- Udvikle kapaciteter - mennesker + teknologi
- Etabler strukturer - platforme og processer
- Kommunikér

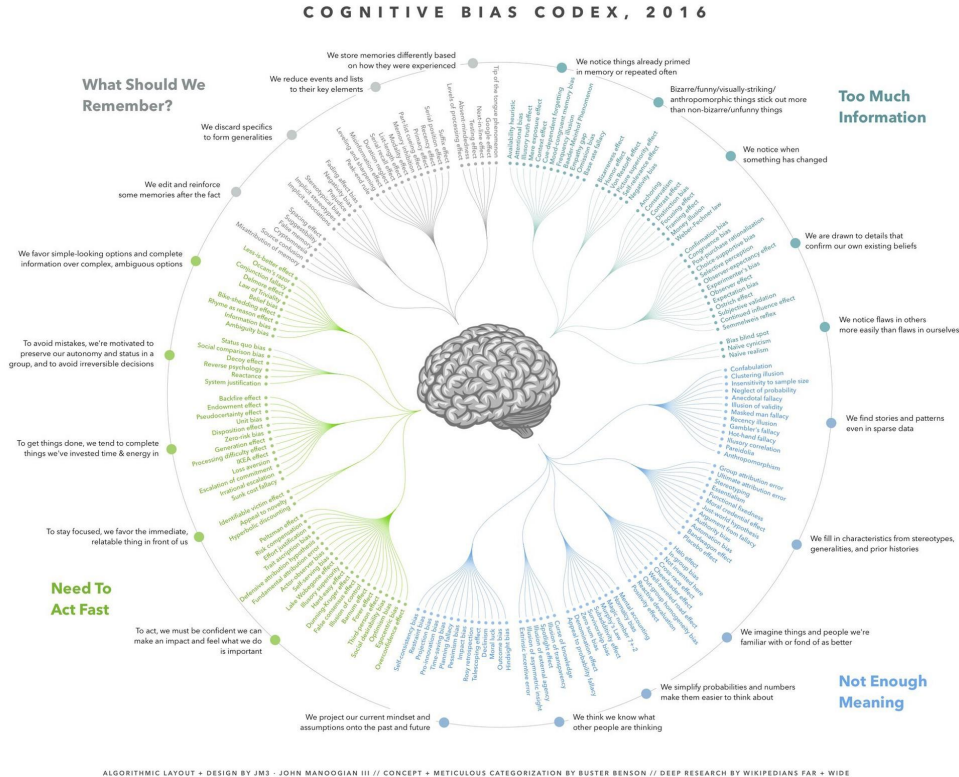
Få bestyrelsens buy-in!

Risiko

Iværksættere og Intraprenører = risikovillige

Direktion, bestyrelse, investorer = risiko averse

Mennesker



For meget information



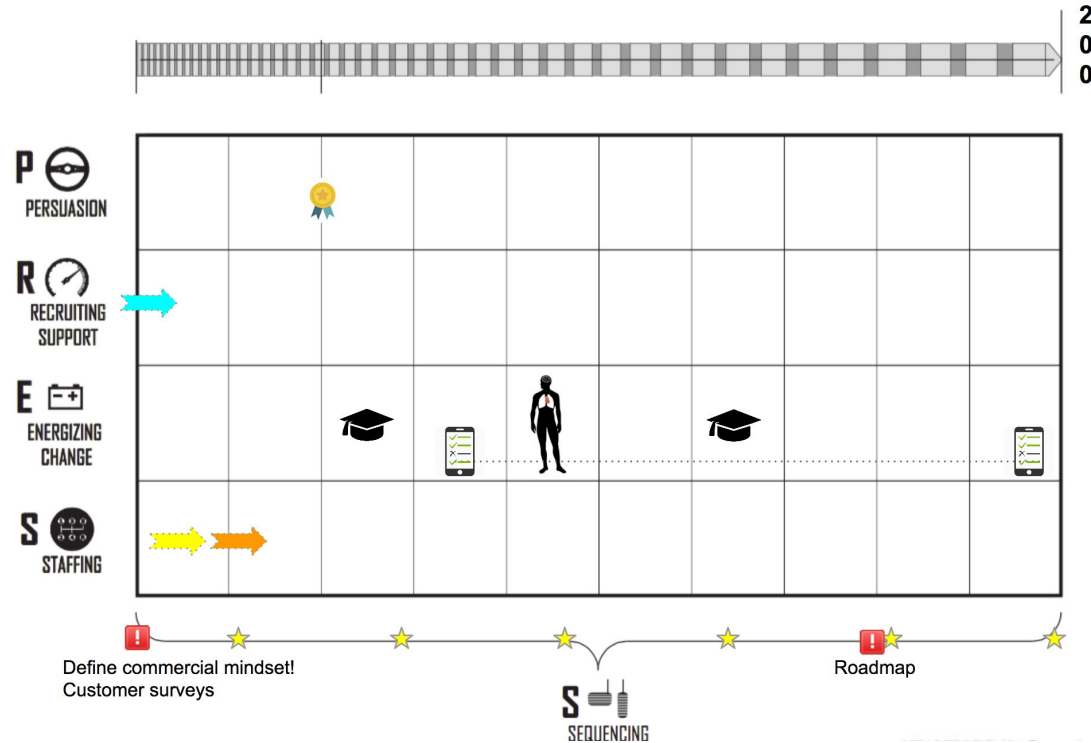
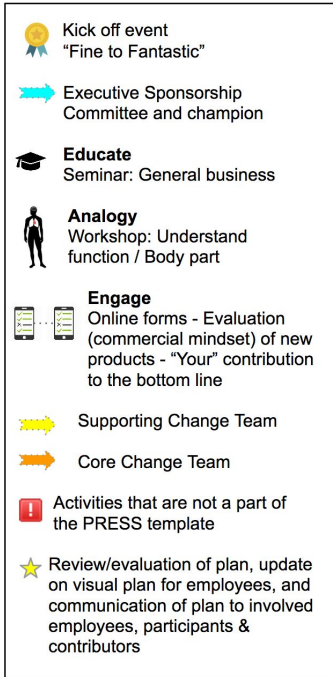
Vi tiltrækkes af detaljer, der bekræfter vores eksisterende meninger



Efterrationalisering af køb

Change Management ... i praksis!

200 DAY PLAN





Film om: “Jump to the next curve” - Guy Kawasaki

Filmen er taget ud af præsentationen for at reducere filstørrelsen. Du finder TED Talk'en i sin fulde længde her: <https://youtu.be/Mtjatz9r-Vc> Klippet med “Jump to the next curve” starter ca. 4 min. og 15 sek. inde i filmen.

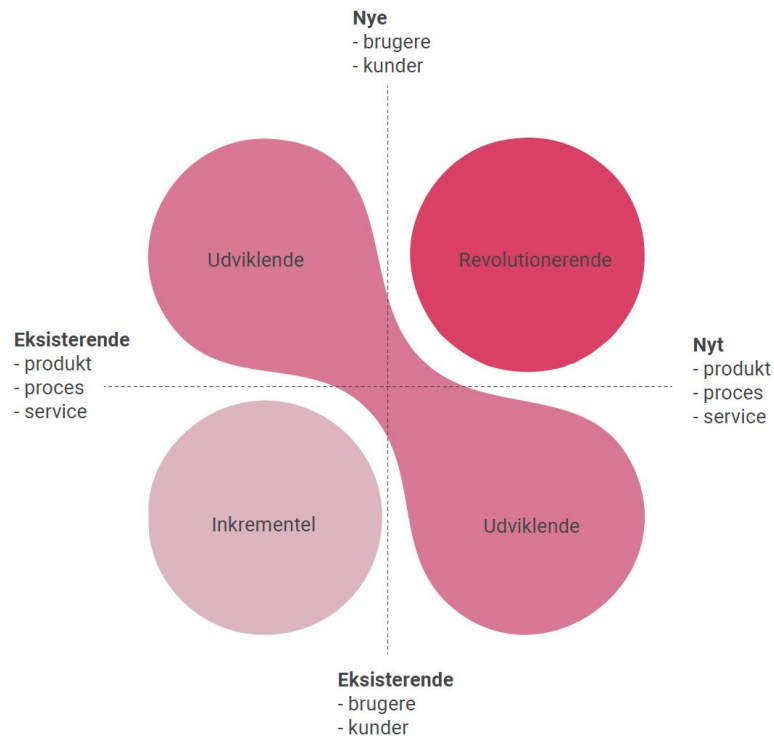


Sådan kommer du i gang

Sæt mål

Sæt et hold

Tilfør kompetencer og ændre holdninger



Innovationsværdikæden

	IDÉ-GENERERING			IDÉ-OMSÆTNING		IDÉ-SPREDNING
	In-house Skabelse indenfor en enhed	Kryds-generering Samarbejde mellem enheder	Eksternt Samarbejde med eksterne interessenter	Udvælgelse Screening og indledende allokering af midler	Udvikling Bevægelse fra idé til første resultat	Spredning Formidling gennem hele organisationen
Nøgle-spørgsmål	Får de ansatte i din afdeling gode idéer 'af sig selv'?	Skaber vi nok gode idéer gennem vort arbejde på tværs af virksomheden og afdelinger?	Finder vi nok gode idéer, der kommer eksternt fra virksomheden?	Er vi gode til at søge efter og allokere midler til nye idéer?	Er vi gode til at transformere idéer til levedygtige produkter, forretning og 'best practices'?	Er vi gode til at sprede udviklede idéer gennem hele virksomheden?
KPI	Antal høj-kvalitetsidéer genereret indefor en afdeling	Antal høj-kvalitetsidéer genereret på tværs af enheder	Antal høj-kvalitetsidéer genereret udenfor virksomheden	Procentdel af alle idéer, der bliver udvalgt og får allokering af midler	Procentdel af idéer, der har fået allokering af midler, som leder til omsætning; antal måneder til første salg	Procentdel af markedspenetration på ønskede markeder, kanaler, kundegrupper; antal måneder til fuld spredning

Innovationsmatricen

Intensitet	Struktureret	<p>Startup Fond En start-up fond er en virksomheds fond, der investerer i eksterne vækstmuligheder. Den sigter mod at generere vækst gennem eksterne kapaciteter, afstemt med de strategiske mål for organisationen eller virksomheden.</p>	<p>Spirende forretningsområder Spirende eller nye forretningsområder er 'sandbox' miljøer, hvor nye forretningsinitiativer kan vokse, før de beviser deres profitabilitet og som potentielt kan blive en del af en eksisterende forretningsenhed, eller kan blive til en helt ny forretningsenhed.</p>	<p>'Center of Excellence' Et 'center of excellence' er en formel gruppe i organisationen, der koordinerer innovationsinitiativer. Den sikrer, at innovation implementeres strukturelt i organisationen.</p>
		<p>Ekstern Inkubator En ekstern start-up inkubator er et initiativ en virksomhed kan iværksætte til at støtte, vækste og evaluere eksterne start-ups for en given periode.</p>	<p>Intern Accelerator En innovationsaccelerator er et internt innovationsprogram, der allokerer tid til intraprenører så de kan udvikle, teste og vækste nye forretningsidéer gennem en periode, uden at skulle følge de gængse organisatoriske processer og leverancer.</p>	<p>Praksisfællesskab Et praksisfællesskab er en krydsfunktionel gruppe af mennesker i en organisation med samstemmende interesser og mål - og som deler ekspertise indenfor organisationen.</p>
Ustruktureret		<p>Innovationsudfordring En innovationsudfordring er et åbent initiativ, der sigter mod at hente ekstern ekspertise ind til at løse organisatoriske eller samfundsmæssige udfordringer.</p>	<p>Design Sprint Et design sprint er en fem dages proces, hvor kritiske forretnings spørgsmål søges besvaret gennem design, prototyper og test af idéer i samarbejde med kunder. Det er en ad-hoc aktivitet, som tvinger de ansatte til at interagere tæt med 'verden udenfor'.</p>	<p>Innovationsworkshop En innovationsworkshop er en aktivitet, hvor ansatte gennem en periode på 1 eller flere dage inviteres ind til at skabe nye idéer eller forretningskoncepter, der ikke ligger indenfor den normale arbejdsproces.</p>

Ekstern

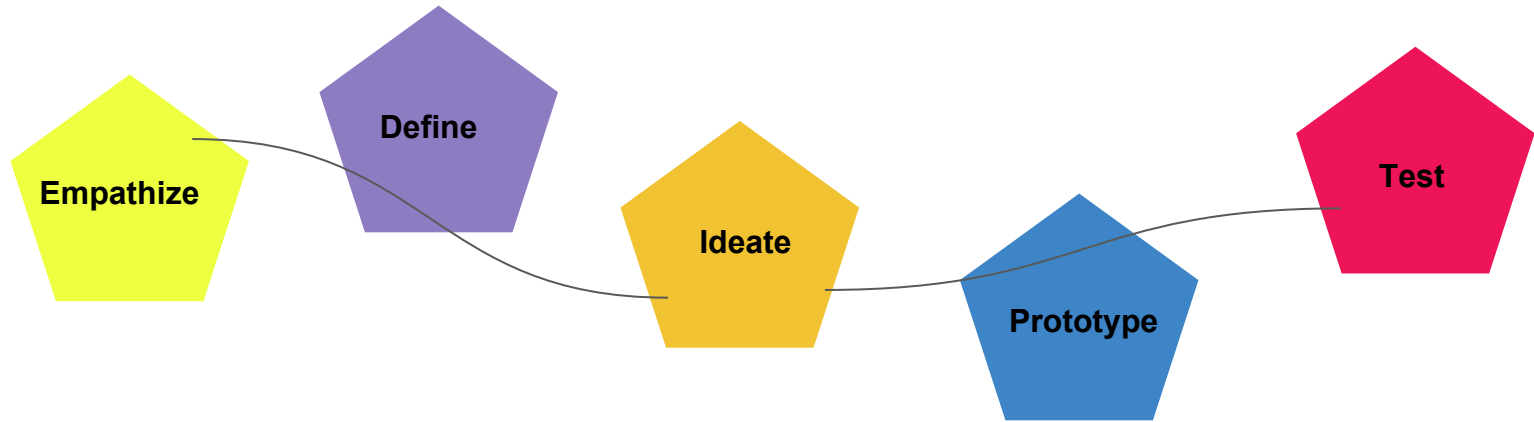
Blandet

Intern

Kapaciteter

Design Thinking

Design Sprint, prototyper & test!



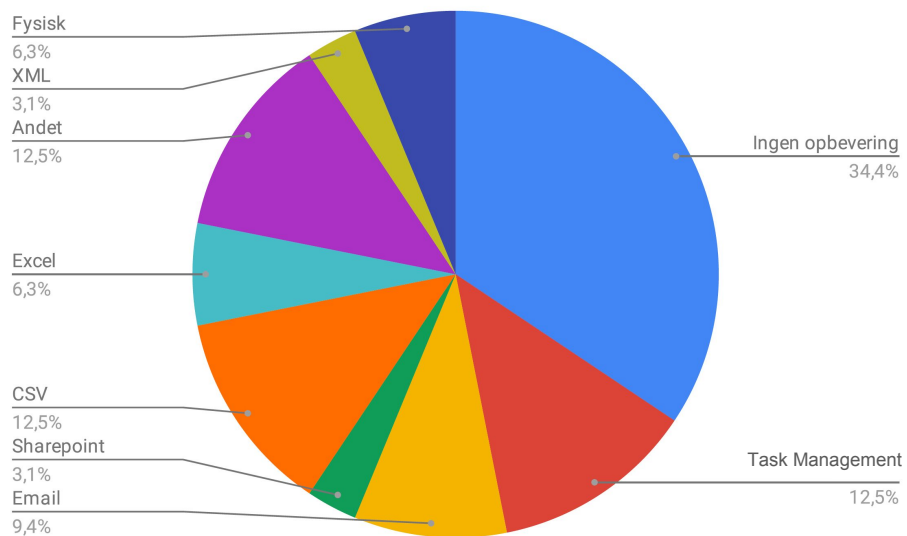
Design Sprint
<http://www.gv.com/sprint/>

Data

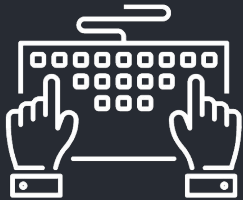
Hvor indsamler I og hvor opbevarer I jeres idéer?

Metodisk indsamling og bearbejdelse af data ved innovation flytter jer og illustrerer jeres argumenter.

Minimerer risiko (både faktisk og opfattet risiko)



PRE.DO - et digitalt værktøj til idéarbejde



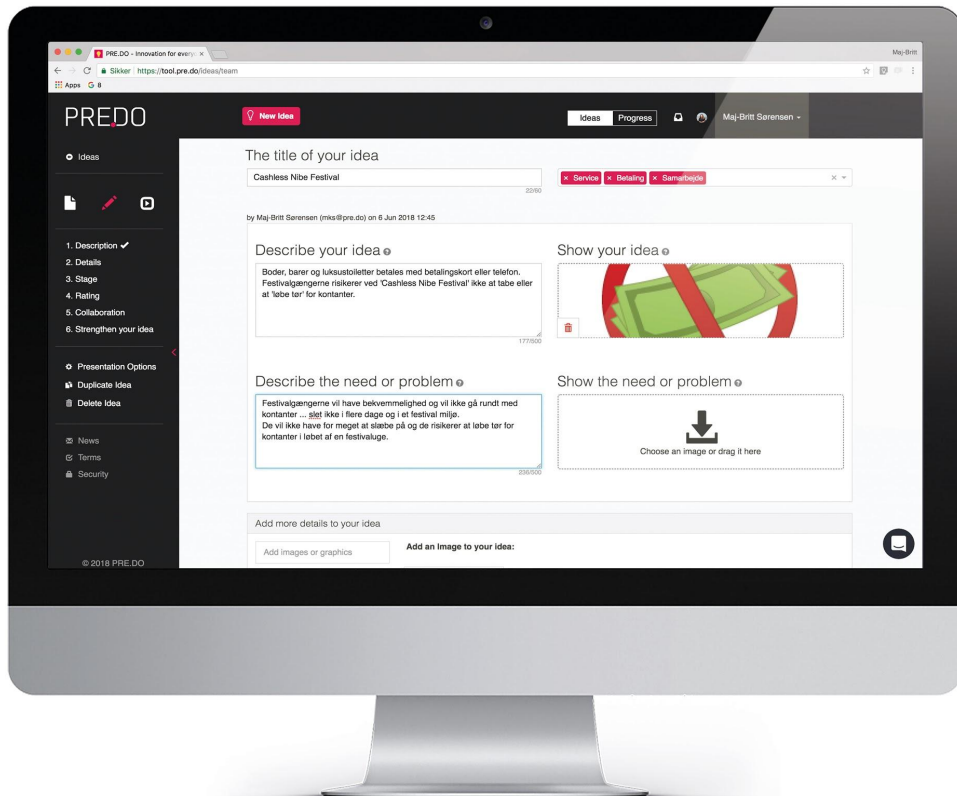
Registrere



Bearbejde & Samarbejde

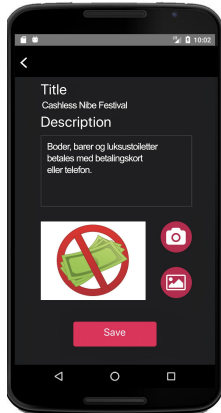


Præsentere & Dele



Online direkte i PRE.DO

App



The screenshot shows the Nibe Festival website. At the top, there's a navigation bar with 'Nibe Festival', 'Intro', 'Bliv Nibe medhjælper > 18 år', 'Jobbank - Ungdomshold for 13-17 årige', and 'Lidt om...'. Below this, there's a 'Login' section with a text input for 'E-mail eller medl. nr.', a 'Kodeord' field, and a 'Luk mig ind' button. A message states: 'Adgang til Nibe Festival kræver et personligt brugernavn og kodeord.' Below that, a red button says 'Har du glemt dit kodeord - tryk her'. To the right, a main heading asks 'Vil du være medhjælper til Nibe Festival // Vil du være med til at gøre Nibe Festival til en succes som medhjælper?'. The text below explains that Nibe Festival is run by 4000 volunteers and is a major event in North Denmark. It describes the festival atmosphere and the role of a festival volunteer. At the bottom, there's a photo of a group of people at the festival. On the left side, there's a form titled 'Afløver din idé' with fields for 'Idea name' (containing 'Cashless Nibe Festival'), 'Idea description' (containing 'Boder, bærer og luksustolletter betales med betalingskort eller telefon.'), and 'Idea image' (with a red 'no' symbol over a stack of money). A 'Send Idea' button is at the bottom of the form.

Webformular

E-mail

The screenshot shows a web form titled 'Cashless Nibe Festival'. The email address 'ideae@pre.do' is entered in the top field. Below, the text reads 'Cashless Nibe Festival' and 'Boder, bærer og luksustolletter betales med betalingskort eller telefon.' A large red circle with a diagonal slash is superimposed over a stack of green banknotes, indicating that cash is not accepted. At the bottom, there's a 'Send' button and a row of social media icons.

**No-one is responsible
for lost opportunities**

... until you have data!

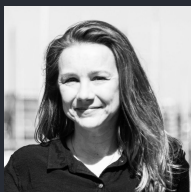
A **lost opportunity doesn't mean it's the **last** opportunity!**



Tak

Kontakt os for mere information eller book os til en præsentation for bestyrelse, ledelse, udvalgte ansatte eller andre relevante aktører.

Vi kigger også gerne forbi til et oplæg om idéarbejde og innovation!



Maj-Britt Kjær Sørensen
Partner & CCO
mks@pre.do
+45 2082 8564

Linked in

www.pre.do