

ICP IDEATION CAMPAIGNING PROGRAM®

► Im Rahmen des Ideation Campaigning Program identifiziert die PULSAR Consulting Group in einer Workshopreihe innovative Produkte, Services und Geschäftsmodelle für Ihre Kunden. Anschließend werden die generierten Ideen unter Zuhilfenahme eines vielfach erprobten Bewertungstools evaluiert. Durch ein erfahrenes Projektteam wird zudem eine effiziente, schnelle und ergebnisorientierte Projektumsetzung gewährleistet.

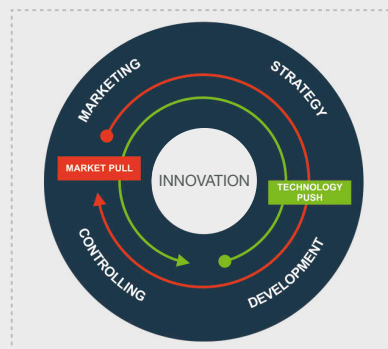
Das Ideation Campaigning Program ist in den gesamt-

heitlich ausgerichteten IPE-Innovation Process Engineering Ansatz eingebettet. Die erfolgreiche Einführung von identifizierten Innovation wird mittels eines nachhaltigen, langfristig gültigen Innovationsprozesses sichergestellt. Dieser ist pragmatisch, nicht-invasiv und fungiert in bestehenden Unternehmensstrukturen als Innovationsklammer.

IDENTIFIKATIONSPHASE

Zur Erfüllung der Projektziele im Rahmen der Identifikationsphase setzt die PULSAR die sogenannte Market Pull/Technology Push-Methodik ein. Die-

Kunden-Workshop – Zusätzlich zu den ersten beiden Modulen empfiehlt PULSAR die Einbindung von Schlüsselkunden in den Ideation-Prozess, um Input aus Kundensicht zu erhalten und eine schnelle und unabhängige Einschätzung der Ergebnisse der Markt- und Trend-Workshops sicherzustellen.



TECHNOLOGY PUSH-WORKSHOPS

Die Perspektiven von Forschung und Entwicklung bzw. Technik werden über den Technology Push-Ansatz in den Innovationsprozess integriert. Die PULSAR Consulting Group priorisiert und bewertet gemeinsam mit dem R&D-Team Ideen und Konzepte, um zukünftige Kundenanforderungen zu identifizieren. Hier werden zur gezielten Optimierung der strategischen Produkt- und Technologienentwicklung Methoden der Wertanalyse und TRIZ angewandt.



se Workshop Techniken berücksichtigen zum einen externe Faktoren (das sog. „market pull“) als auch interne Perspektiven (das sog. „technology push“). Dabei werden im Laufe der Workshopreihe alle relevanten Einflussfaktoren auf den Unternehmenswert aus den Bereichen Marketing, Strategie, Controlling und Entwicklung mit einbezogen.

MARKET-PULL WORKSHOPS

Market-Pull Workshops berücksichtigen externe Perspektiven und teilen sich in Markt-Workshops, industriespezifische Trend-Workshops und Kunden-Workshops auf:

Markt-Workshops – Die Generierung von Innovationen bzw. neuen Ideen mit Hilfe von Market Pull beginnt typischerweise mit der Analyse der jeweiligen Marktsituation der Hauptprodukte des Kunden. Der damit erarbeitete Status quo dient als Startpunkt für den weiteren Innovationsprozess. In einem nächsten Schritt werden die Ergebnisse mit Kundenanforderungen und Markttrends abgeglichen.

Trend-Workshops – Zukünftiges Kundenverhalten und Kundenwünsche dienen als Ideen-Trigger zur Ableitung und Generierung von Innovationen. In Kombination mit zusätzlich erarbeiteten interkulturellen und multidisziplinären industrieübergreifenden Trends werden Zukunftsszenarien abgeleitet. Der sichtbare Raum für relevante Innovationen wird dadurch signifikant vergrößert. Der Ansatz für diese Evolutions- bzw. Trendanalyse basiert auf dem speziellen PULSAR Know-how und ausgewählten Evolutionsmustern bzw. -linien, die sich mit Hilfe der verwendeten TRIZ-Methode ableiten lassen.

BEWERTUNGSPHASE

Abschließend werden die Ergebnisse der Workshop-Reihe in einem methodisch unabhängigen Kreislauf bewertet um sicherzustellen, dass die entwickelten Ideen und Innovationen kurzfristig innerhalb des Unternehmens akzeptiert und umgesetzt werden können. Hierzu entwickelt PULSAR gemeinschaftlich mit dem Kunden Bewertungskriterien und stellt eine Balanced Scorecard Systematik zur Ergebnispräsentation bereit.

PROJEKTVORGEHENSWEISE

Zur Durchführung der Ideation-Kampagne hat sich ein 3-Phasen Umsetzungsplan in zahlreichen Projekten als besonders zielführend und vorteilhaft herausgestellt. Phase 1 besteht aus der gemeinsamen Konzeptionierung und Vorbereitung der Workshopreihe. Phase 2 umfasst die Durchführung der Market-Pull und Technology-Push Workshops. Abschließend werden in Phase 3 die Ergebnisse mit Hilfe des PULSAR-Bewertungstools zusammen mit dem Kunden evaluiert, in eine Balanced Score Card Systematik überführt und die weitere Vorgehensweise zur Implementierung der gewonnenen Innovation definiert.

BEISPIELE REFERENZEN - IPE/ICP IM EINSATZ



© Copyright | PULSAR Consulting Group GmbH

PULSARCONSULTING

PULSAR Consulting Group liefert Best Practice für Prozess- und Organisationseffizienz, eine marktorientierte Unternehmensführung und strategisches Finanzmanagement. PULSAR Consulting ist der Beratungs- und Umsetzungspartner für nachhaltige Unternehmenswertsteigerung.

KONTAKT

PULSAR Consulting Group GmbH
Beethovenplatz 2
80336 München
Deutschland

Telefon: +49 89 999433-80
Fax: +49 89 999433-81
E-Mail: icp@pulsar-consulting.com
Web.: www.pulsar-consulting.com