

KATALYST

humanistisk
innovation

KATALYSTHUMANISKE | KATALYSTHUMANISKE



SAMFUND

Vi arbejder her

KUA

- Nye platforme
- Nye processer
- Nye redskaber



Innovationstænkning handler i bredeste forstand om at skabe ny værdi for nogle.



- 1 innovation
- 2 nabc
- 3 evaluering
- 4 vil du vide mere



INNOVATION

At kommunikere og aktivere ... tjah ... varm luft?



INNOVATION

Nytænkning, der skaber økonomisk værdi.

- Peter Schumpeter



INNOVATION

Nytænkning, der skaber (økonomisk) værdi.

- Lotte Darsø



INNOVATION

Nytænkning, der skaber (økonomisk) værdi.
Som information, viden, kompetencer, netværk
og meget andet.



INNOVATION

handler om **nyskabelse, værdiskabelse og brugerskabelse**. Og relationen imellem dem.





INNOVATION

er mere end udvikling af fysiske produkter.

- Services
- Processer
- Organisering
- Oplevelser
- Relationer
- Osv.



INNOVATION

er ofte kombinationer for at være løsning.



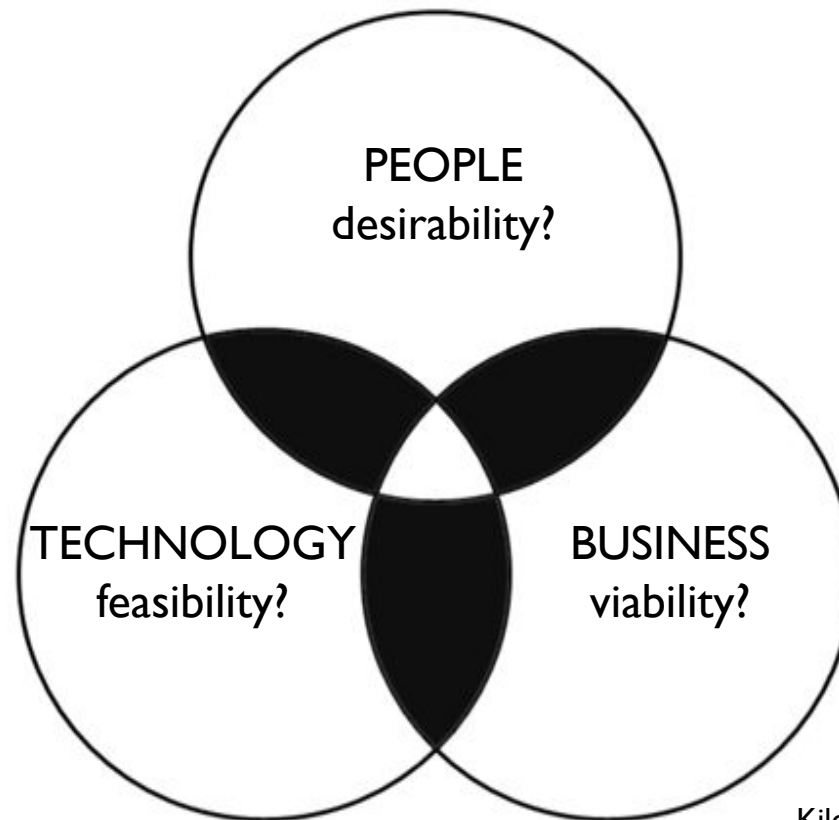
INNOVATION

er et forskningsområde. Det er processer, der praktiseres af private, offentlige og civile organisationer. Det er et håndværk, der kan læres. Det er metoder, modeller og værktøjer til at skabe innovation. **Men måske er det frem for alt en attitude, en tænkning.**



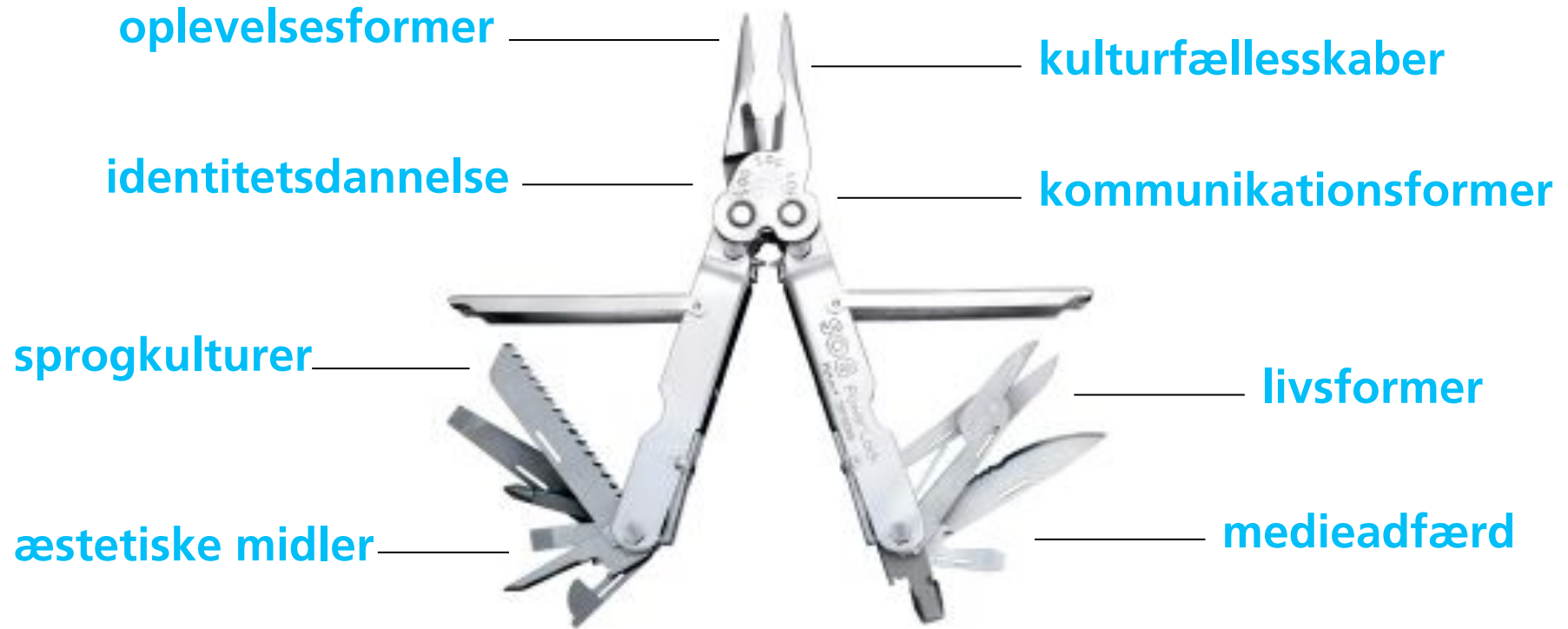
HUMANISTISK INNOVATION

Problemerne er komplekse, kompetencebehovet er multidisciplinære, og løsningerne skal være attraktive for mennesker, teknologisk gennemførlige og økonomisk levedygtige.



Kilde:
IDEO.com

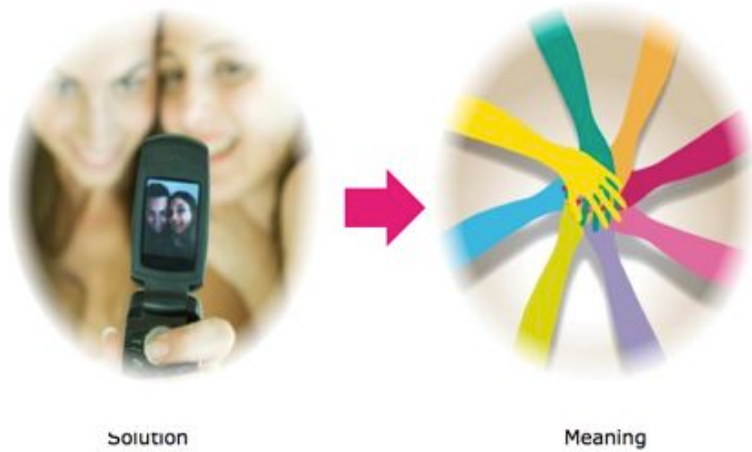




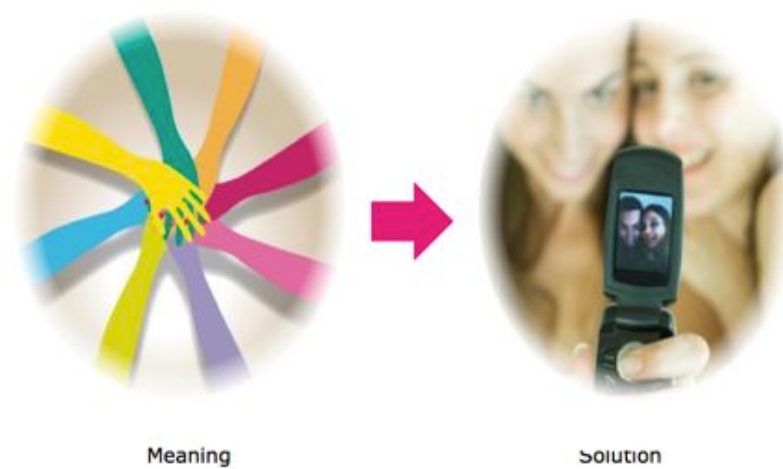
Tættere på meningsfuld brugerværdi



Traditional path to new products and services



Finding meaning = creating value!



Processerne afhænger af opdraget

INNOVATIONSTÆNKNING

Værdiorienteret og brugerfokuseret.

Idéer er ikke nok. De skal omsættes til løsninger.

Løsninger skal være værdifulde for mennesker – fra starten.

Løsninger skal være gennemførelige og give værdi til virksomheden

.....

At tro på/have mod til at gøre en forskel.

At samarbejde med faglighed og i forskellighed.

At eksperimentere (learning by doing) – abstrakt/konkret.

At være optimistisk og vedholdende.



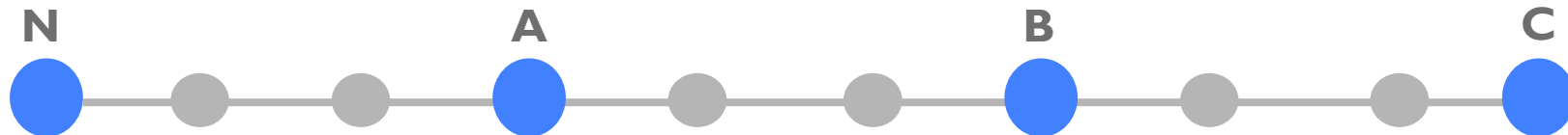
- 1 innovation
- 2 nabc
- 3 evaluering
- 4 vil du vide mere



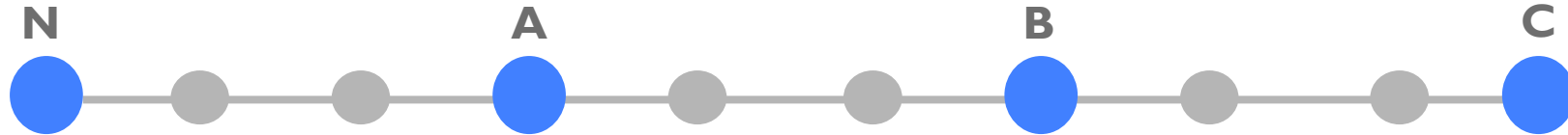
SRI INTERNATIONAL

NABC

ITERATIV VÆRDISKABELSESPROCES



KONCEPTBESKRIVELSE



N: What is the important customer and market need?

Beskriv målgruppens væsentlige behov, der skal løses med jeres projekt.

A: What is the unique approach and solution for addressing this need?

Beskriv projektets tilgang, løsning (bærende idé omsat i kerneaktiviteter) og "afspil" løsningens proces i forhold til målgruppens behov.

B: What are the specific customer benefits?

Beskriv projektets brugerinteraktioner (kontekst) og de positive effekter for målgruppen og opdragsgiver.

C: How are the benefits superior to the competitor's and the alternatives?

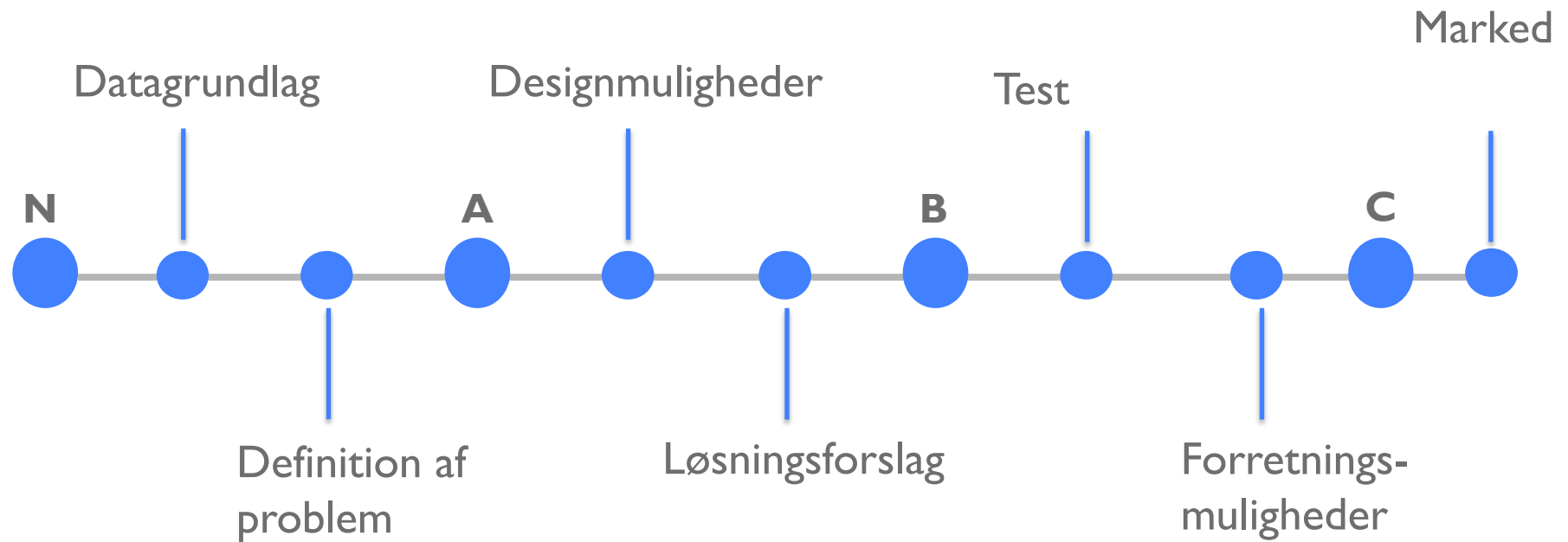
Beskriv udbyttet af jeres projekt for opdragsgiver.



Vi bruger **NABC**
som udviklingslogik
og kommunikation/pitch.



NABC



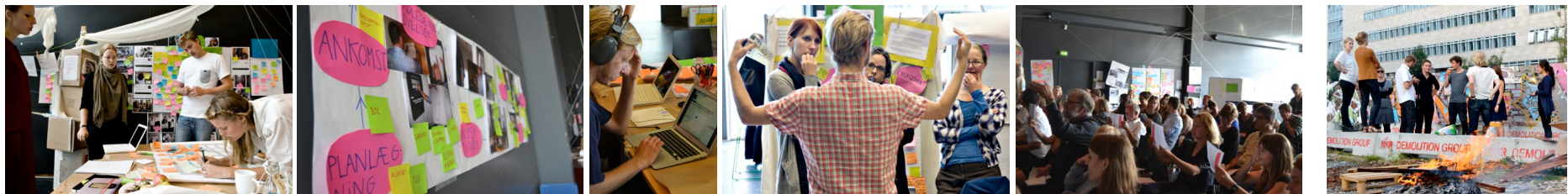
PEOPLE: DATA, USER INSIGHTS & OPPORTUNITIES



PROTOTYPE: CREATIVITY, CONCEPT & SERVICE DESIGN



PITCH: ARGUMENTATION, TEST & SERVICE SOLUTION



- 1 innovation
- 2 nabc
- 3 evaluering
- 4 vil du vide mere



Case

Konkretisering af opgave
vs. kundens behov

Eksterne mestre

Faglig relevans
vs. faglige eksperter

Facilitering/proces

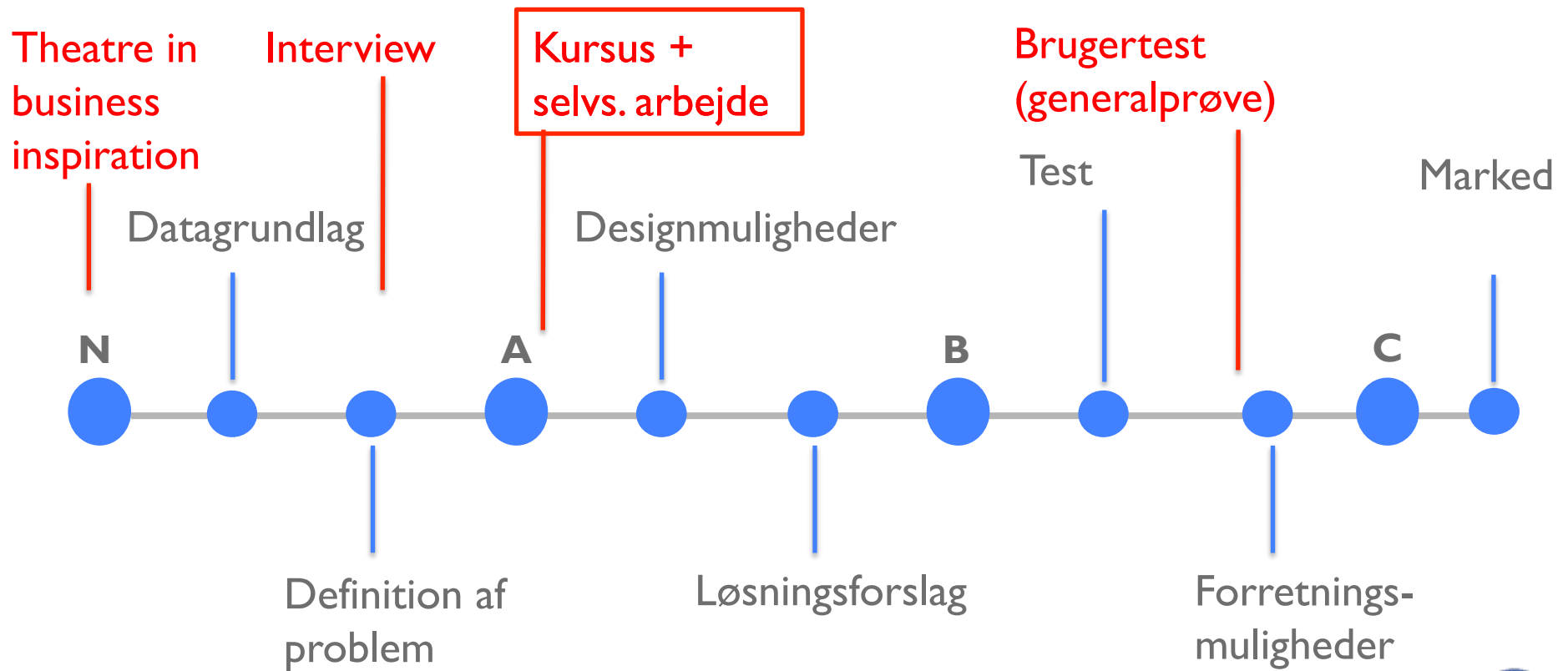
Styring *vs. ejerskab*
Tid *vs. kvalitet*

Opdragsgiver

Tilstedeværelse
vs. ressourcer



NABC



Kursusudvikling

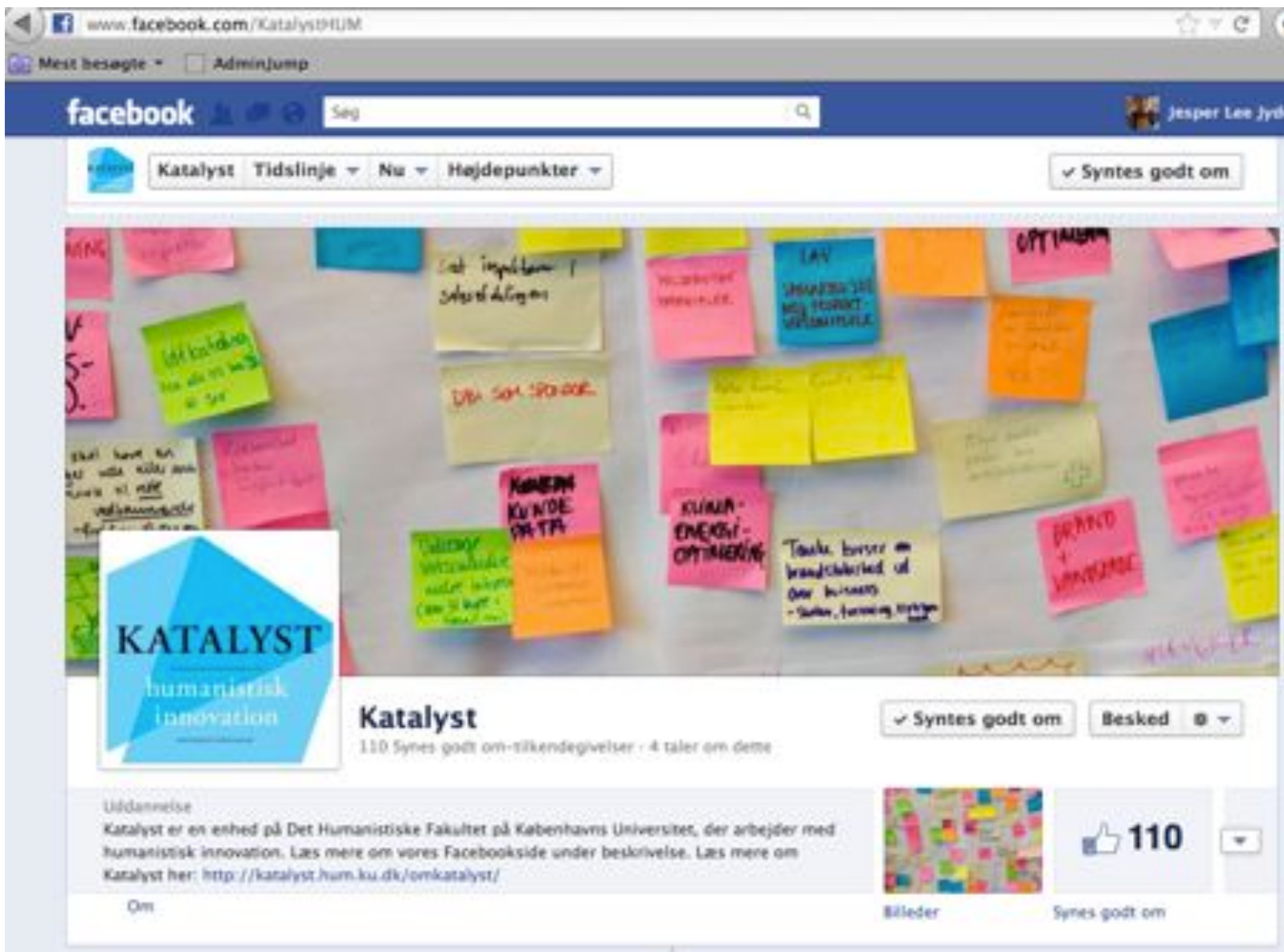
Hvordan kan et samarbejde med erhvervslivet bedst foldes ud i *Teatersociologi & procesledelse*?

- Mere procesdesign + redskaber?
- Relevans af case?
- Ekstern inspiration?
- ?
- ?



- 1 innovation
- 2 nabc
- 3 evaluering
- 4 vil du vide mere





Facebook.com/katalystHUM



KATALYST PROCESS DESIGN

