

Kartlegging av innovasjonstyper

Referanse til kapittel 12

Analysen er utviklet på basis av Keeleys beskrivelse av 10 typer innovasjoner (Keeley, L. 2013. *Ten Types of Innovation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.).

Analysemodellen «Verktøyet» er beskrevet i kapittel 12, og er et enkelt hjelpemiddel i forbindelse med diskusjon og utvikling av tiltak og prosesser for forbedring i virksomheten.

«Verktøyet» bygger på følgende hovedmodell beskrevet i kapittel 12:



For hver enkelt av de 10 elementene skal man svare på en serie spørsmål på en skala fra 0 til 5. Det skal også settes inn en kommentar til hvert enkelt spørsmål som grunnlag blant annet for videre tiltak.

Hvis scoringen gir et snitt på mellom 0 og 2, bør man fokusere særlig på forbedring, en middels score på 3 indikerer også at forbedringstiltak må vurderes. Med en score på mellom 4 og 5 ligger man godt an, og det spørres i hvilken grad man har utnyttet denne styrken i forhold til kunder og marked. Dette er ingen dyptgående analyse, men den bør være nyttig for videre arbeid. En sentral forutsetning er at man gjennomgår dette med stor ærlighet og nøkternhet. Ellers er det bare seg selv man lurer.

Disse innovasjonstypene fokuserer på interne oppgaver og prosesser, samt forretningsystemet – forretningsstrukturen.

3. Struktur

Spørsmål	0	1	2	3	4	5	Merknad	Tiltak
Er vi flinke til å organisere og utnytte virksomhetens talenter, medarbeidere, kompetanse og ressurser?								
Har vi en unik eller uvanlig organisasjonsstruktur som kan gi oss konkurransefortrinn?								
Er vi kjent for å tiltrekke oss topp kompetanse og talenter på kjerneområdene våre?								
Bruker vi harde ressurser på en annen måte enn våre konkurrenter, for eksempel uvanlige standarder, teknologi eller utstyr?								
Samlet score								

4. Våre prosesser

Spørsmål	0	1	2	3	4	5	Merknad	Tiltak
Jobber vi med å skape vår egen signatur – unikhet, eller unike metoder og måter for hvordan vi utfører arbeidet på?								
Er vi unike når det gjelder tiltak og/eller levering, uavhengig av produkter, tjenester og andre plattformer?								
Har vi personer, talenter, kompetanse og/eller rettigheter knyttet til en bestemt teknologi, metodikk eller prosess?								
Er virksomhetens arbeidskapital eller variable kostnader lavere enn konkurrentenes og sammenlignet med bransjenormen?								
Samlet score								

Vårt tilbud

Denne typen innovasjoner fokuserer på virksomhetens produkter og tjenester, eller en kombinasjon av dem.

5. Produktet eller tjenesten

Spørsmål	0	1	2	3	4	5	Merknad	Tiltak
Leverer vi et merkbart bedre tilbud som kan dominere vår del av markedet og/eller gi høyere pris/inntjening enn andre alternativer?								
Leverer vi et helhetlig konsept til vårt marked eller enkeltstående produkter og/eller tjenester?								
Er våre produkter/tjenester vesentlig enklere å benytte enn de som konkurrentene leverer?								
Har våre produkter/tjenester unike trekk og funksjonalitet som fasinere forbrukeren?								
Er våre produkter/tjenester unikt designet/utformet eller fokusert mot spesielle nisjer og grupper, på måter som andre ikke klarer å matche?								
Samlet score								

6. Produktkonseptet og produktsystemet

Spørsmål	0	1	2	3	4	5	Merknad	Tiltak
Lager vi flere produkter som er knyttet til hverandre på spesielle/unike måter?								
Tilbyr vi konkrete produkter og tjenester som også kan bli integrert eller anskaffet som en del av totaliteten/helhetskonseptet?								
Utvikler andre aktører/konkurrenter produkter som har grenseflate mot våre tilbud?								
Er vi avhengige av produkter og tjenester fra andre aktører/konkurrenter for at våre produkter/tjenester skal kunne leveres og fungere?								
Arbeider vi systematisk med å utvikle våre produkter og tjenester?								
Arbeider vi systematisk med å utvikle komplementære produkter og tjenester til våre kjerneprodukter/kjernetjenester?								
Benytter vi aktivt våre kunder, leverandører og FoU i utvikling og forbedring?								
Samlet score								

Erfaring

7. Service og tjenester

Spørsmål	0	1	2	3	4	5	Merknad	Tiltak
Hvilke tanker gjør kundene seg om samspill og samarbeid med virksomheten?								
Arbeider vi systematisk med de områdene der noe har gått galt, og med å utvikle forbedringer for å få det ordnet og levert tilfredsstillende?								
Har vi implementert web-sider, hjelpelinjer eller andre metoder som trekker frem andre produkter og tjenester som gjør det enklere å benytte våre tjenester?								
Tilbyr vi interessante garantier, sikkerhet eller andre former for forsikringer og trygghet knyttet til våre tilbud?								
Er det klart definerte personer/grupper/enheter som fronter tjenester og service, og som hjelper kundene?								
Arbeider vi bevisst med å knytte kundene til nettverk av andre kunder og brukere?								
Hvordan støtter og utvider eller forsterker vi verdien av våre tilbud?								
Samlet score								

8. Kanaler

Spørsmål	0	1	2	3	4	5	Merknad	Tiltak
Har vi en bevisst og enhetlig levering av våre produkter/tjenester til kunder og brukere på en måte som er tilpasset de ulike kunde- og brukergruppene?								
Leverer vi våre produkter og tjenester til kunder og brukere på måter som kan utfordre eller forvirre i forhold til det som er vanlig innenfor bransjen?								
Benytter vi ulike kanaler på komplementære måter i våre leveranser?								
Vet vi om, og i tilfelle hvordan våre kunder snakker med andre i markedet om sine erfaringer i samarbeidet med vår virksomhet?								
Er andre aktører – inkludert partnere, kunder og til og med konkurrenter – med på å hjelpe oss med å selge eller levere våre tilbud?								
Samlet score								

