MANAGEMENT IDEJ

Mag. Primož Zupan, Manager idej, s.p., info@manager-idej.si

Laško, 25. maj 2017, 5. konferenca o razvoju kadrov

AGENDA

- Uvod: Zakaj?
- Ideje – od začetka do konca
- Odmor 10.00-10.15
- Vaje
- Kosilo 11.45 – 13.00
- Vaje

Koliko je v vas inovacijskega entuziasta?

Izberite eno trditev, ki za vas najbolj drži:

1. Redno dajem predloge in se vključim v vsak inovativni projekt.
2. Če nek inovativni projekt zahteva moje kompetence, se brez oklevanja pridružim.
3. Pri inoviranju sem raje previden/na. Raje počakam na uspešne rezultate inoviranja in se kasneje vključim.
4. Ne razumem, zakaj bi se splačalo inovirati. To premalo poznam.
5. Inoviranje je izguba časa – ne prinese nič drugega, kot neuspele eksperimente.

Koliko je v vas inovacijskega entuziasta?

Profili:

1. Inovacijski entuziasti
2. Zavzeti
3. Opazovalci
4. Nezavedni
5. Inovacijski skeptik

Cilji delavnice

- Temeljne sestavine menedžmenta idej
  - Prepoznati stopnjo zrelosti inovacijske kulture
  - Kje začeti z uvajanjem kontinuiranega sistema za zbiranje idej
  - Pasti inoviranja
- Kako oceniti idejo
- Kako ohraniti nadzor nad razvojem idej

Fokus

- Zrelost inovativne kulture v analiziranih organizacijah
- Potreba po vpeljavi idejnika
- Vloga in zadolžitve idejnika

Fokus

- **1156** odgovorjenih spletnih vprašalnikov podjetij iz EU

- 15 podjetij od tega 20% tujih

- **146** idea managerjev
  (12 intervjujev)

Ključne ugotovitve

- Nepoznana vloga idejnika

54%

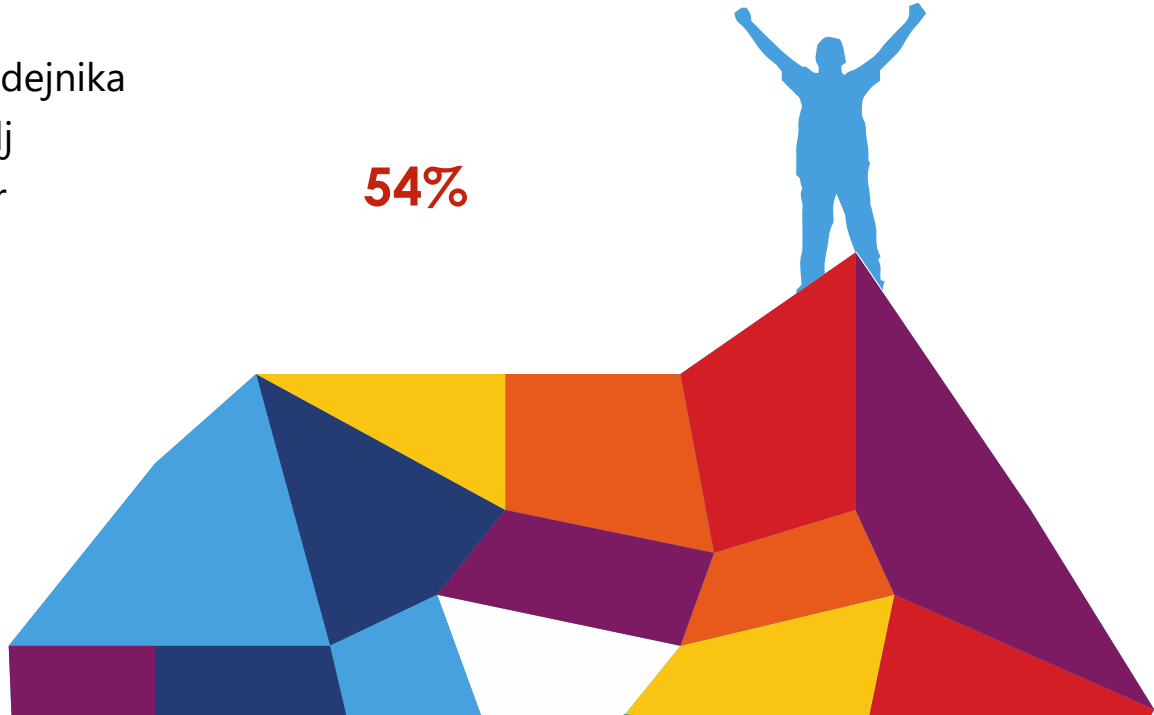
Ključne ugotovitve

- Nepoznana vloga idejnika
- Inovator = izumitelj

50%

Ključne ugotovitve

- Nepoznana vloga idejnika
- Inovator = izumitelj
- Idejnik = motivator



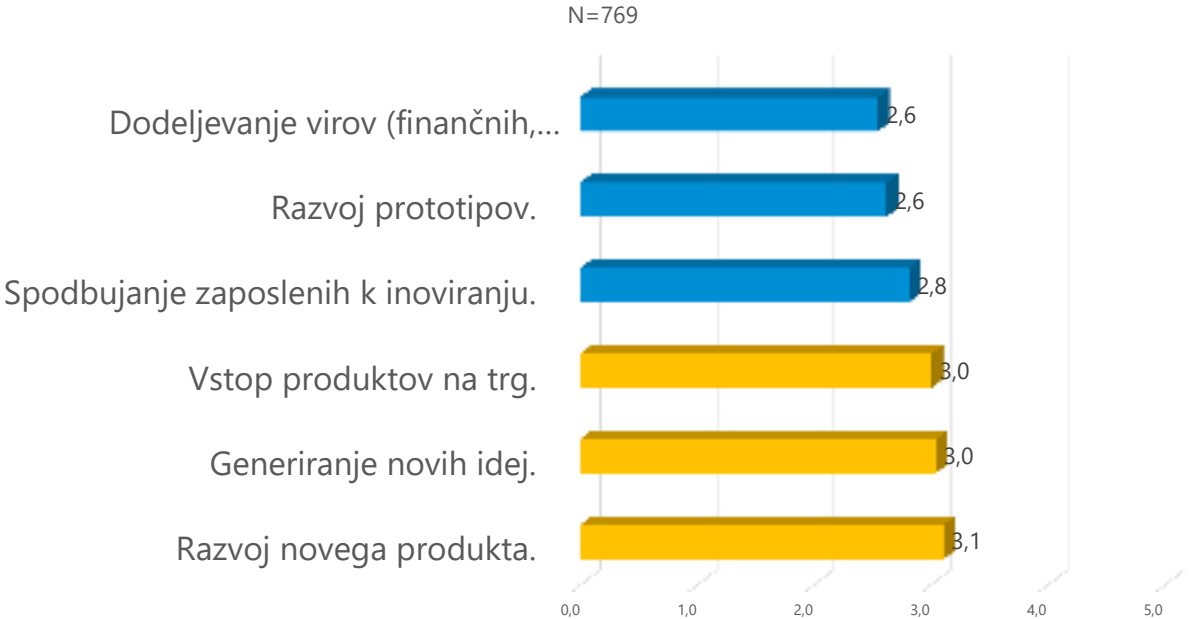
Ključne ugotovitve

- Nepoznana vloga idejnika
- Inovator = izumitelj
- Idejnik = motivator
- Nizke ocene uspešnosti inoviranja

(1,88 – 2,96,

1=nezadostno, 5= odlično) 80%

Nizke ocene uspešnosti inoviranja



Ključne ugotovitve

- Nepoznana vloga idejnika
- Inovator = izumitelj
- Idejnik = motivator
- Nizke ocene uspešnosti inoviranja
  - **Organizacije z idejnikom boljše ocene**

(3,26 – 3,99) **20%**

Ključne ugotovitve

- **Ideja → sodelavec → nadrejeni**
- Nepoznavanje in neuporaba tehnik za razvoj idej

Uporaba tehnik in metod za razvoj idej

Q32	Kako pogosto pri razvoju idej uporabljate sledeče metode in tehnike?								
	Podvprašanja	Odgovori				Veljavni	Št. enot	Povprečje	Std. Odklon
		nikoli	redko	pogosto	Skupaj				
Q32a	Vitko oz. Lean Startup metodo.	566 72%	149 19%	68 9%	783 100%	783	1156	1,4	0,64
Q32b	Scrum metodo.	601 77%	127 16%	55 7%	783 100%	783	1156	1,3	0,59
Q32c	TRIZ	680 87%	92 12%	11 1%	783 100%	783	1156	1,1	0,39
Q32d	Možgansko viharjenje oz. brainstorming.	107 14%	191 24%	485 62%	783 100%	783	1156	2,5	0,72
Q32e	Metodo 20 ključev.	647 83%	116 15%	20 3%	783 100%	783	1156	1,2	0,46
Q32f	Tehniko magične ideje.	655 84%	104 13%	24 3%	783 100%	783	1156	1,2	0,47
Q32g	Tehniko asociacij.	405 52%	250 32%	128 16%	783 100%	783	1156	1,6	0,75
Q32h	6 klobukov razmišljanja po de Bonu.	608 78%	148 19%	27 3%	783 100%	783	1156	1,3	0,51
Q32i	12 dejavnikov inoviranja.	641 82%	127 16%	15 2%	783 100%	783	1156	1,2	0,45
Q32j	Ne uporabljamo nikakršnih metod.	293 38%	204 26%	284 36%	781 100%	781	1156	2	0,86
Q32k	Lateralno razmišljanje po de Bonu.	636 81%	123 16%	23 3%	782 100%	782	1156	1,2	0,48

SAMOINICIATIVNOST ZAPOSLENIH

LESTVICA:

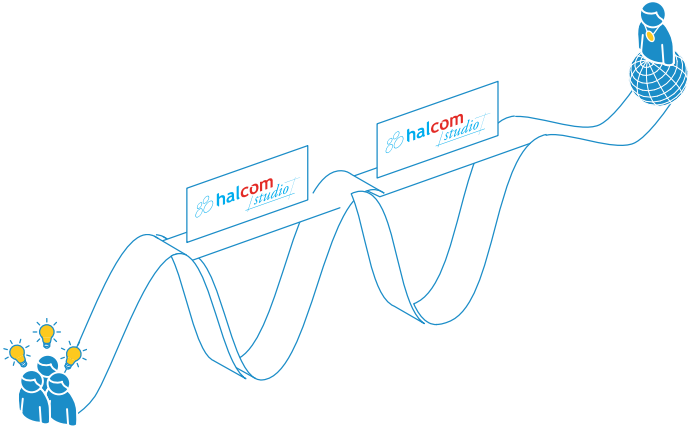
1 – nikoli
2 – nekajkrat letno
3 – nekajkrat mesečno
4 – nekajkrat tedensko
5 – vsak dan

Ključne ugotovitve

- **Podpora vodstva in lastnikov**
- srednji ali vrhnji management nivo
- Idejniki po naključju, ♀&♂
- Ni enotne prakse razvoja idej
- Razlikovanje z menedžerjem inovacij

Ključne ugotovitve

- **Idejnik krepi inovacijske entuziaste v podjetju**
- org. enota, sredstva, proces, podpora vodstva
- Ustrezno sporoči (ne)izbor idej
- Preveri „nerelevantne“ ideje



Ključne ugotovitve

Organizacije	Glavna dejavnost	Št. anketiranih	Odstotek
Organizacija 1 (O1)	Informacijske in komunikacijske dejavnosti	92	15,7
Organizacija 2 (O2)	Promet in skladiščenje	35	6,0
Organizacija 3 (O3)	Finančne in zavarovalniške dejavnosti	29	5,0
Organizacija 4 (O4)	Finančne in zavarovalniške dejavnosti	34	5,8
Organizacija 5 (O5)	Finančne in zavarovalniške dejavnosti	45	7,7
Organizacija 6 (O6)	Dejavnost javne uprave, obrambe in socialne varnosti	39	6,7
Organizacija 7 (O7)	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil	34	5,8
Organizacija 8 (O8)	Informacijske in komunikacijske dejavnosti	41	7,0
Organizacija 9 (O9)	Druge dejavnosti	48	8,2
Organizacija 10 (O10)	Oskrba z električno energijo, plinom in paro	23	3,9
Organizacija 11 (O11)	Predelovalne dejavnosti	48	8,2
Organizacija 12 (O12)	Predelovalne dejavnosti	31	5,3
Organizacija 13 (O13)	Predelovalne dejavnosti	22	3,8
Organizacija 14 (O14)	Promet in skladiščenje	38	6,5
Organizacija 15 (O15)	Oskrba z električno energijo, plinom in paro	26	4,4
Skupaj		585	100,0

Veriga vrednosti inoviranja – 1. faza

	V oddelku imamo malo idej	Org. kult. onemogoča deljenje idej sodelavcev	V org. imamo malo idej	Inoviranje brez sodelavcev v drugih oddelkov	Moj oddelek redko inovira z drugimi oddelki	Malo idej pridobimo izven organizacije	Sindrom -ni- razvito- tu	Total

1- sploh ne drži, 5-popolnoma drži

Veriga vrednosti inoviranja – 1. faza

	V oddelku imamo malo idej	Org. kult. onemogoča deljenje idej sodelavcev	V org. imamo malo idej	Inoviranje brez sodelavcev v drugih oddelkov	Moj oddelek redko inovira z drugimi oddelki	Malo idej pridobimo izven organizacije	Sindrom -ni- razvito- tu	Total
O1	2,48	2,25	2,37	2,56	2,91	2,79	2,84	2,60
O2	2,17	1,77	1,97	1,87	2,43	2,40	2,57	2,17
O3	2,22	2,26	2,11	2,65	2,44	2,74	2,83	2,41
O4	2,36	3,00	2,57	3,00	2,86	2,86	3,11	2,84
O5	2,50	3,00	2,72	3,31	2,94	3,22	3,33	**3,00**
O6	2,67	2,50	2,58	2,54	2,79	2,98	3,13	2,75
O7	2,60	3,00	2,63	2,90	3,00	3,13	3,03	2,89
O8	2,53	3,14	2,42	3,14	3,08	3,03	3,22	2,94
O9	1,80	1,97	1,47	1,41	1,79	2,39	2,00	1,81
O10	2,82	3,15	2,68	2,85	2,50	2,85	3,08	2,86
O11	2,10	2,46	2,26	2,69	3,03	2,87	2,92	2,62
O12	2,24	2,07	1,93	2,03	2,52	2,52	2,08	2,31
O13	2,29	2,59	2,29	2,35	2,53	2,78	2,53	2,48
O14	3,00	3,11	3,11	3,18	3,18	3,28	3,11	**3,14**
O15	2,23	2,41	2,27	2,68	2,64	2,64	2,65	2,49
Total	2,37	2,54	2,34	2,58	2,74	2,84	2,88	2,61

Veriga vrednosti inoviranja – 2. faza

	težko pridobimo sredstva za razvoj idej	ne želimo tvegati pri investiranju v ideje	Zamujamo v razvoju produkta čez rok	vodstvo s težavo ohranja pregled nad razvojem novih idej	Skupaj

1- sploh ne drži, 5-popolnoma drži

Veriga vrednosti inoviranja – 2. faza

	težko pridobimo sredstva za razvoj idej	ne želimo tvegati pri investiranju v ideje	Zamujamo v razvoju produkta čez rok	vodstvo s težavo ohranja pregled nad razvojem novih idej	Skupaj
O1	3,22	3,03	3,90	2,87	3,26
O2	2,47	2,77	3,27	2,47	2,74
O3	3,48	3,26	3,59	2,93	3,31
O4	3,30	3,41	3,96	3,15	3,45
O5	3,94	3,63	4,26	3,46	3,82
O6	3,59	3,00	3,45	2,77	3,20
O7	3,58	3,38	3,35	3,08	3,35
O8	3,88	3,32	3,32	3,24	3,44
O9	2,22	2,41	2,86	2,03	2,38
O10	3,58	3,42	3,08	2,58	3,17
O11	3,18	2,97	3,15	2,34	2,91
O12	3,17	2,83	3,34	2,52	2,97
O13	3,00	3,06	3,12	2,71	2,97
O14	3,84	3,28	3,48	3,36	3,49
O15	3,14	3,32	3,00	2,55	3,00
Total	3,28	3,11	3,47	2,81	3,17

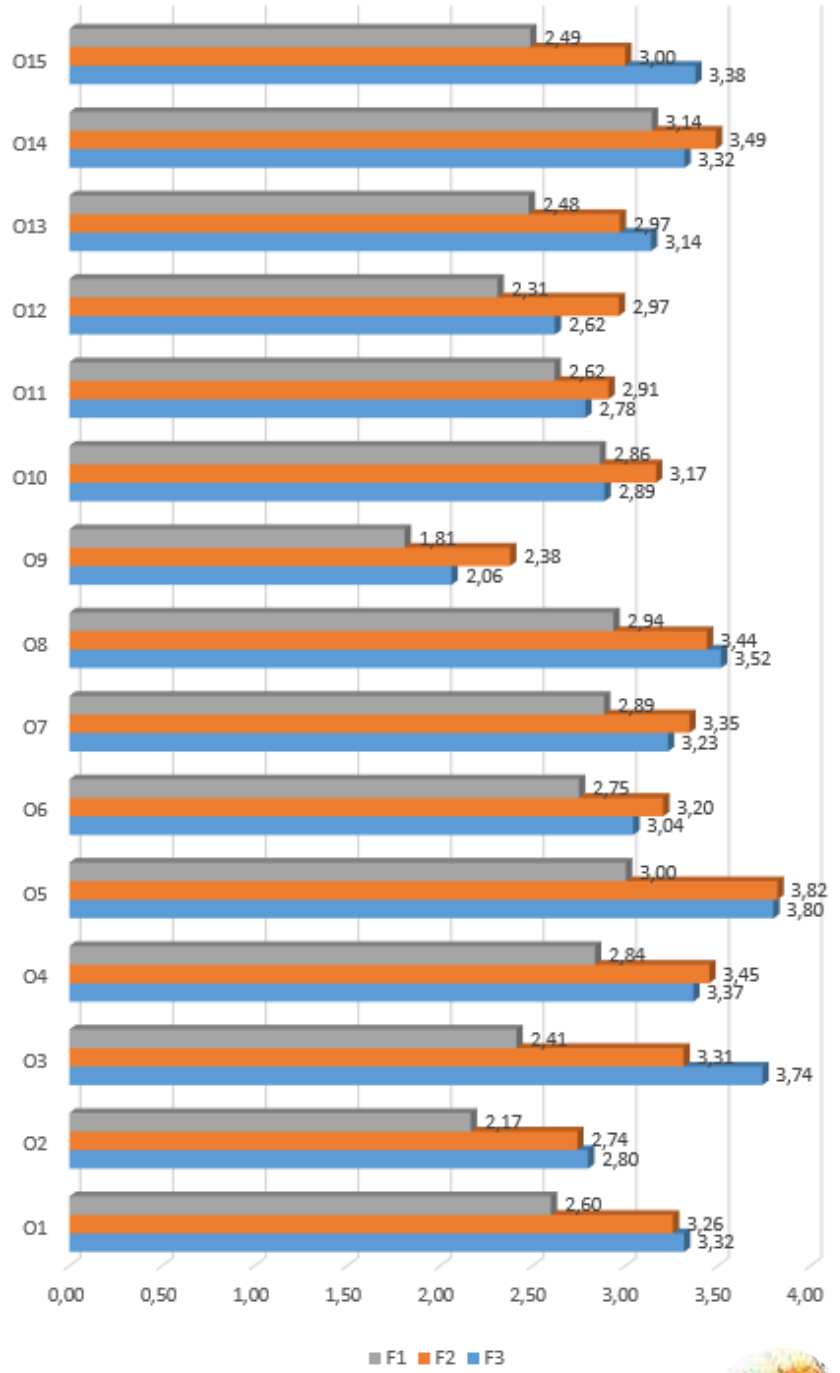
Veriga vrednosti inoviranja – 3. faza

Faza 3	Pri uvajanju novih izdelkov / storitev na trg smo počasni.	Naša konkurenca hitro kopira naše predstavitve	Pri predstavitvi naših novih produktov / storitev na trg ne izkoriščamo vseh možnih kanalov	Skupaj

1- sploh ne drži, 5-popolnoma drži

Veriga vrednosti inoviranja – 3. faza

Faza 3	Pri uvajanju novih izdelkov / storitev na trg smo počasni.	Naša konkurenca hitro kopira naše predstavitve	Pri predstavitvi naših novih produktov / storitev na trg ne izkoriščamo vseh možnih kanalov	Skupaj
O1	3,75	2,84	3,37	3,32
O2	2,83	2,43	3,13	2,80
O3	3,85	3,52	3,85	3,74
O4	3,77	3,26	3,07	3,37
O5	4,09	3,57	3,74	3,80
O6	3,23	2,86	3,05	3,04
O7	3,35	3,12	3,23	3,23
O8	3,59	3,24	3,73	3,52
O9	1,68	2,03	2,49	2,06
O10	2,75	3,00	2,92	2,89
O11	2,62	2,62	3,12	2,78
O12	2,66	2,21	3,00	2,62
O13	3,47	2,82	3,13	3,14
O14	3,72	2,88	3,36	3,32
O15	3,59	2,95	3,59	3,38
Skupaj	3,28	2,87	3,27	3,14

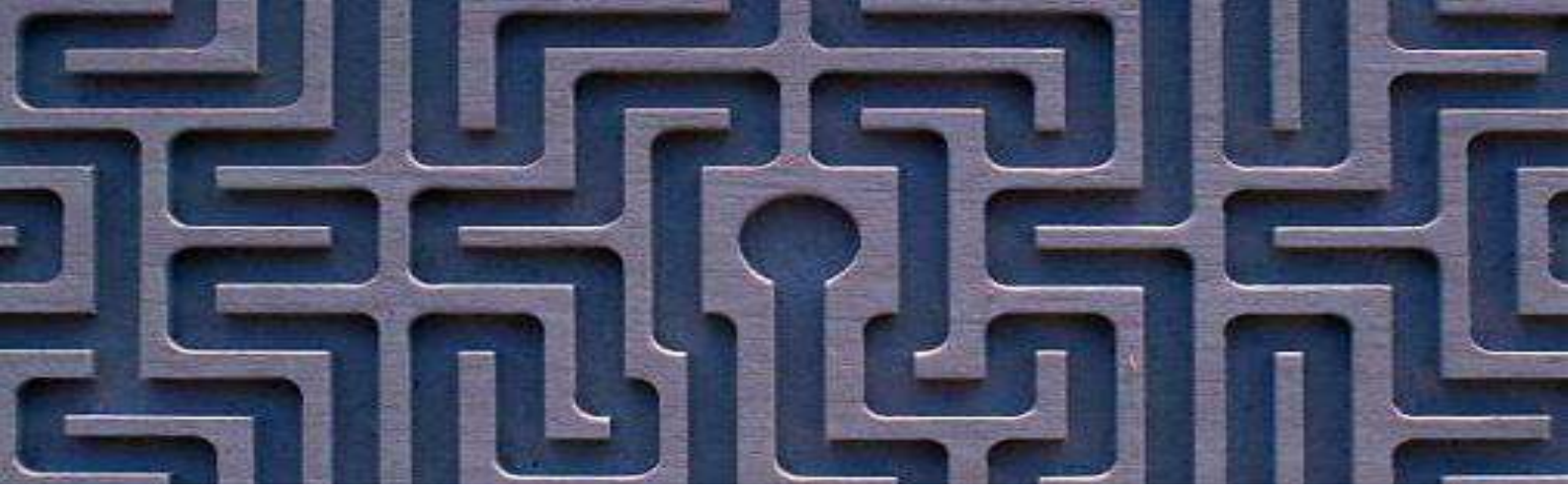

O15
2,49
3,00
3,38
O14
3,14
3,49
3,32
O13
2,48
2,97
3,14
O12
2,31
2,97
2,62
O11
2,62
2,91
2,78
O10
2,86
3,17
2,89
O9
1,81
2,38
2,06
O8
2,94
3,44
3,52
O7
2,89
3,35
3,23
O6
2,75
3,20
3,04
O5
3,00
3,82
3,80
O4
2,84
3,45
3,37
O3
2,41
3,31
3,74
O2
2,17
2,74
2,80
O1
2,60
3,26
3,32
0,00
0,50
1,00
1,50
2,00
2,50
3,00
3,50
4,00
F1
F2
F3

146x

1.460x

IDEJE OD ZAČETKA DO KONCA

Ali inovativnost v podjetju lahko izboljša poslovne rezultate?



Veliko podjetij se ujame v past!

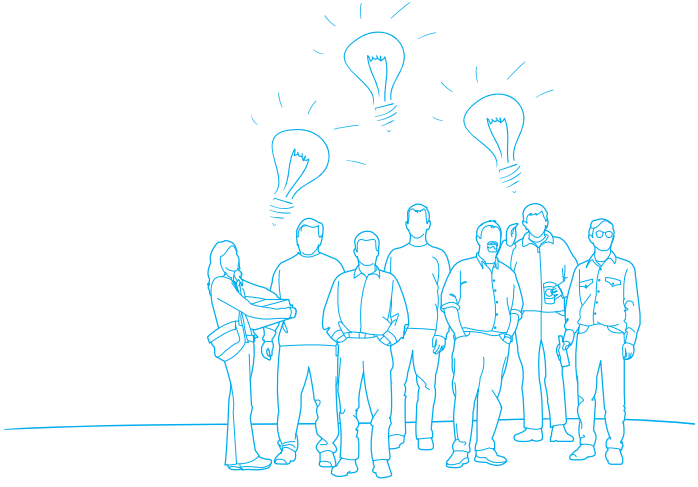
Pasti inoviranja

1. Past prodaje
2. Sledenje konkurenci
3. Zmanjševanje virov za inoviranje
4. Iluzija poznavanja potreb končnega uporabnika

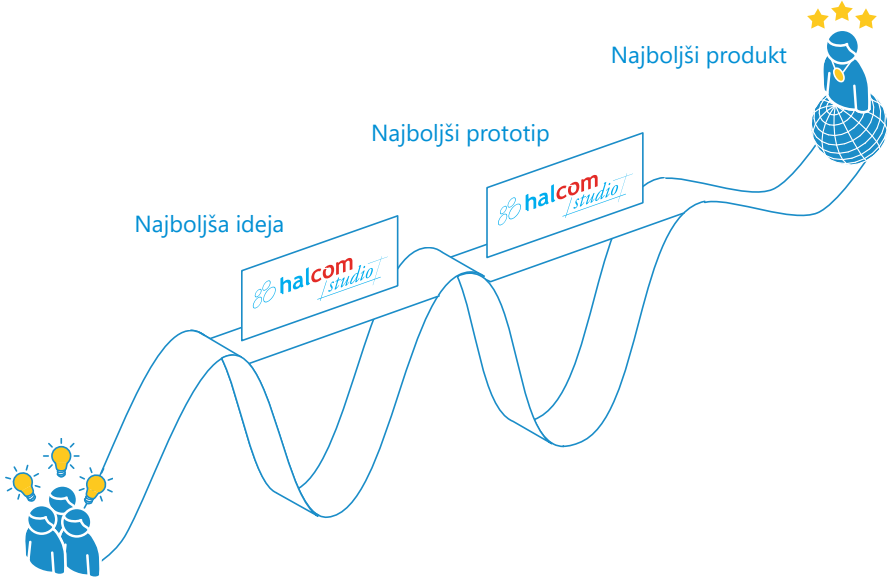
Kako jih premagamo? Z razvojem idej!

O idejah

- Vsaka ideja šteje!
- Vsak jo lahko ima/da!
- Napačnih idej ni!
  So pa napačno vodene!
- Ideja = produkt, storitev ali proces



Mostovi inoviranja

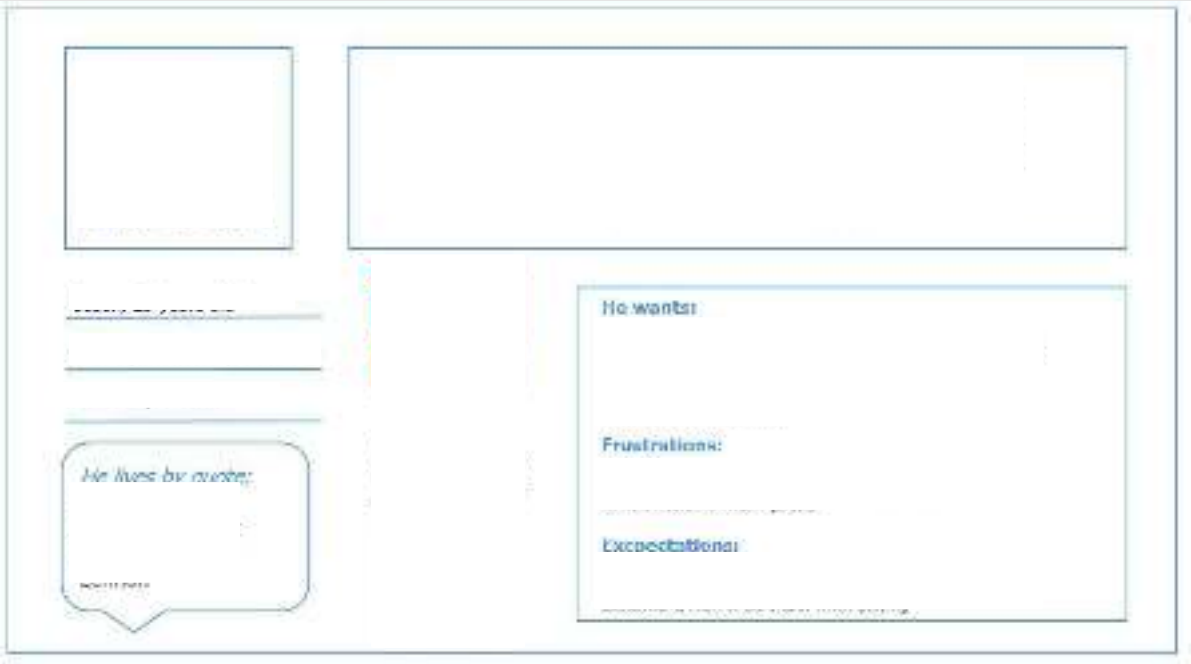


Prave stvari

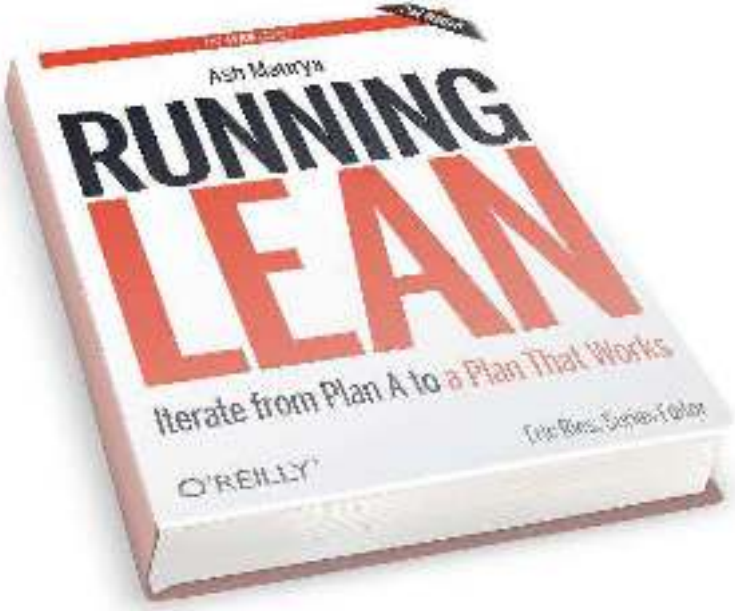
Lean Canvas

...za prave ljudi (persona)

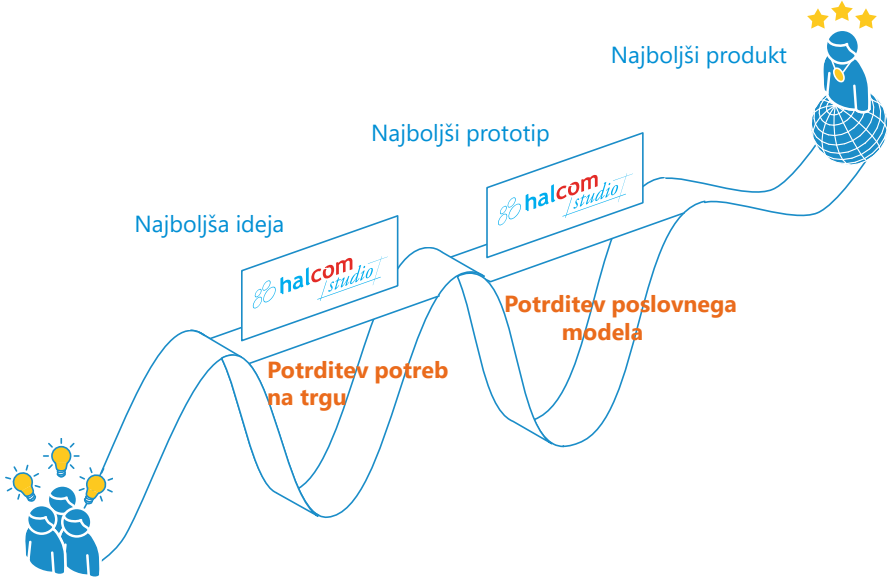
Vaja – 5 min, v parih, zapišite vsak svojo persono



KAJ SMO SE NAUČILI?

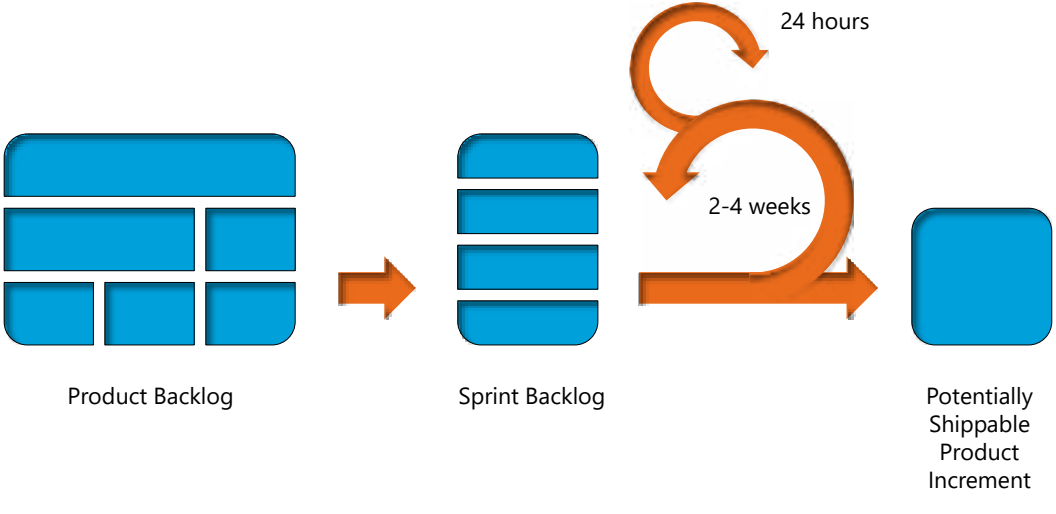

Ash Maurya
RUNNING
LEAN
Iterate from Plan A to a Plan That Works
O'REILLY

Mostovi inoviranja



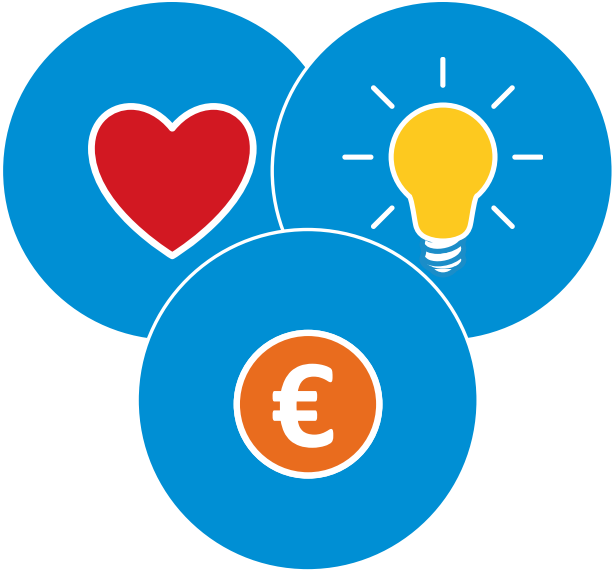
Prave stvari - na pravi način

The Scrum Framework



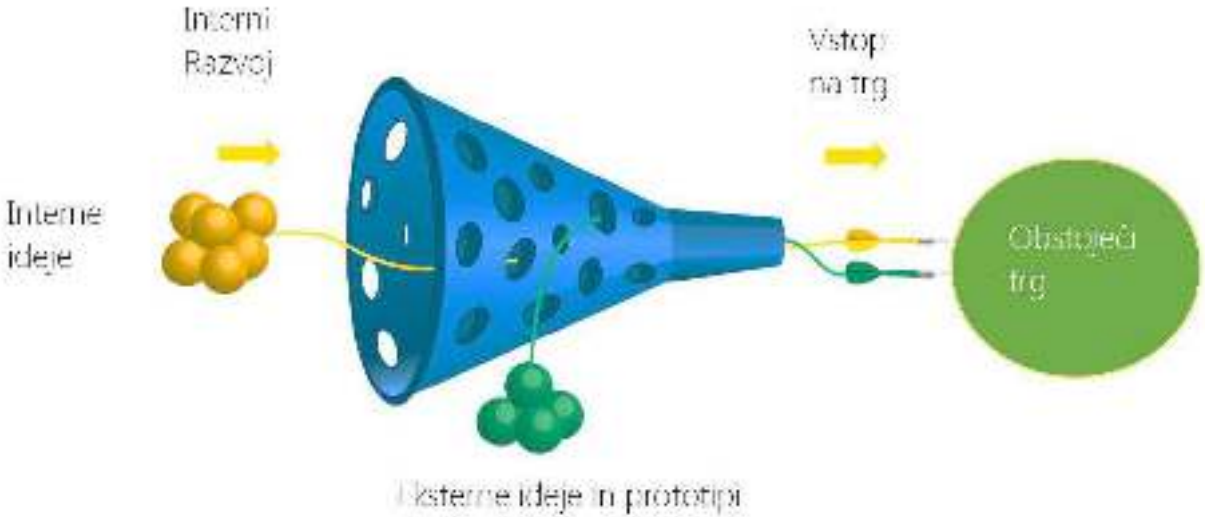
Katere ideje bodo preživele?

Kako oceniti ideje?

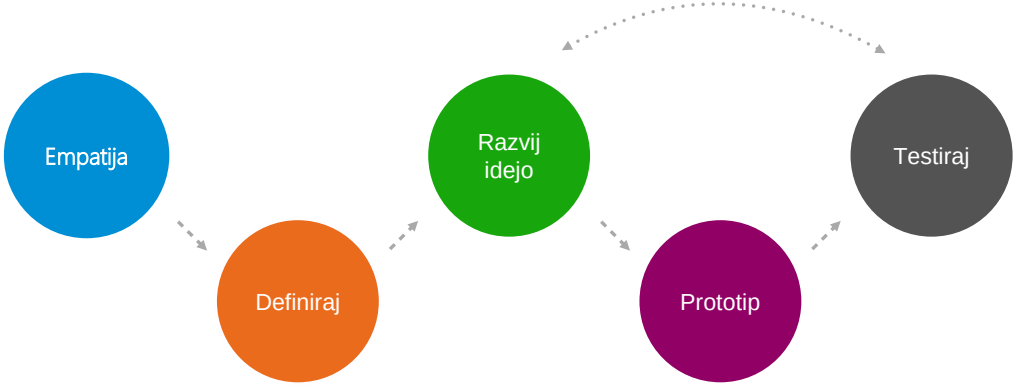


Katere ideje bodo preživele?

Kako oceniti ideje?



RAZVOJ U/X



YOU KNOW

NOTHING

JON SNOW

CDI – Customer Discovery Intervjuji

- Vedno odprta vprašanja
- Najmanj 40 uporabnikov
- Pozorno spremljajte govorico telesa
- Bodite spoštljivi
- Ne zaidite iz teme!

Vaja – CDI, 5 min

- Postavite se v pare
- Raziskujte probleme plačevanja z gotovino
- Vprašanja:
  - Kako to počnete danes? Na katerih mestih?
  - Kaj vas pri tem moti?
  - Kako bi bilo po vaše idealno?
  - Poznate še koga s podobnim problemom?
- Zabeležite si odgovore v skupini

KAJ SMO SE NAUČILI?

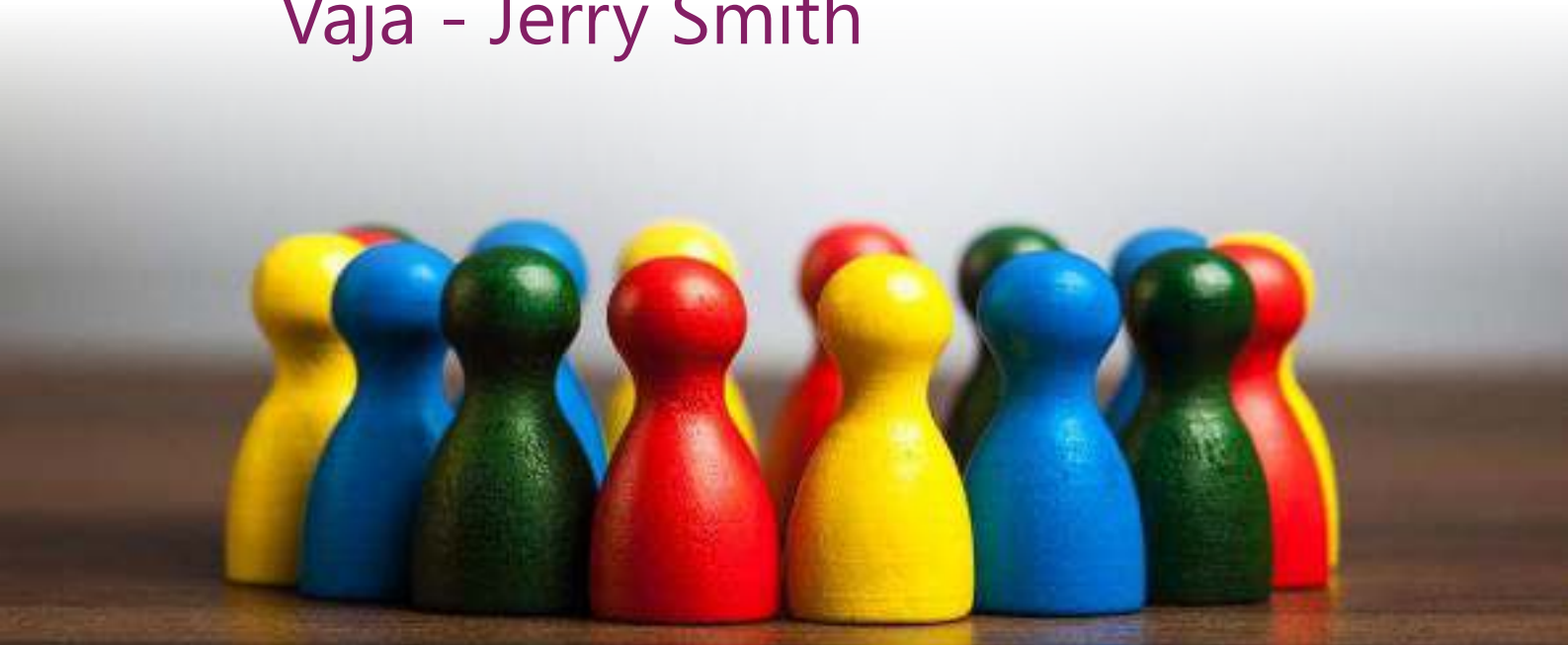
PRAVO ZAPOREDJE?

Pravo zaporedje?

1. Kreativnost → Inovativnost

2. Tehnike in metode razvoja idej
   1. Pridobivanje idej (6 klobukov, Magične ideje, Analogije, Powers of 10, 5xWhy idr.)
   2. Vrednotenje idej (Lean)
   3. Razvoj idej (Scrum, KanBan)

Vaja - Jerry Smith



Attn: Sir/Madam,

I seize this opportunity to extend my unalloyed compliments of the new season to you and your family hopping that this year will bring more joy, happiness and prosperity into your house hold.

I am certain that by the time you read this letter I might have already gone back to my country **United Kingdom**. I visited South Africa during the New Year period and during my stay, I used the opportunity to send you this letter believing that it will reach you in good state.

My name is **Mr. Jerry Smith,** I am the auditor and head of computing department of a bank here in United Kingdom. I wish to inform you of a bank account that was opened in our bank since my inception into office in **2001**, and according to our record, it was evident that nobody has ever operated on this account since then. I therefore took the courage to look for a reliable and honest person who will be capable for this important transaction.

The owner of this money is **Late Mr. Mutassim Billah Gaddafi**, the son of **Late Muammar Gadafi of Libya;** He was captured by anti-Gadafi forces later killed alongside with his father. No other person knows about this money or anything concerning his account and the account has no next of kin and my investigation further proved to me that his family and his country does not know anything about this account.

I am therefore seeking for a reliable person that will play the human role as the next of kin to this fund which is in the amount of **£32,000,000.00 (Thirty Two Million Pounds Sterling)**. I have also discovered that if I do not remit this money out urgently, it will be forfeited to the government treasury account as an unclaimed fund.

Please respond immediately via my private email address: j_jerrysmith@aol.com

JERRY SMITH:

- Skupine po 6 – pripravite 1 idejo:
- Kaj boste naredili s 32 MIO FUNTI?
- Moderirana vaja, pisanje odgovorov na liste v tišini!
- POST-IT-i so parkirišča za ideje

KAJ SMO SE NAUČILI?

KANBAN TABLA

Kako deluje?

- Vizualizacija delovnih nalog
- Omejitev max. št. nalog v delu (WIP – Work in Progress)
- Fokus na toku / pretočnosti
- Nenehne izboljšave

KANBAN
prednosti

- Fleksibilnost
- Kontinuirana dostava zaključenih nalog
- Povečana produktivnost
- Izboljšano sodelovanje
- Manj izgubljenega časa

Boards

Trello

Primož Zupan

Lijak idej

Private

Show Menu

Sanje

Add a card

Ideje

Add a card

Procesiranje

Procesiranje

Add a card

Razvoj produkta

Dogovor for bankam

Add a card

Prodaja

Add a card

NASLEDNJI KORAKI

- Vpeljava idejnika in procesa razvoja idej v vsakodnevno delo
- Vaje
- Čez 1 mesec preverim uspešnost

Primeri razvoja idej v praksi

Kako?

3 potrebni pogoji

1. Vpetost

2. Organizacijska enota

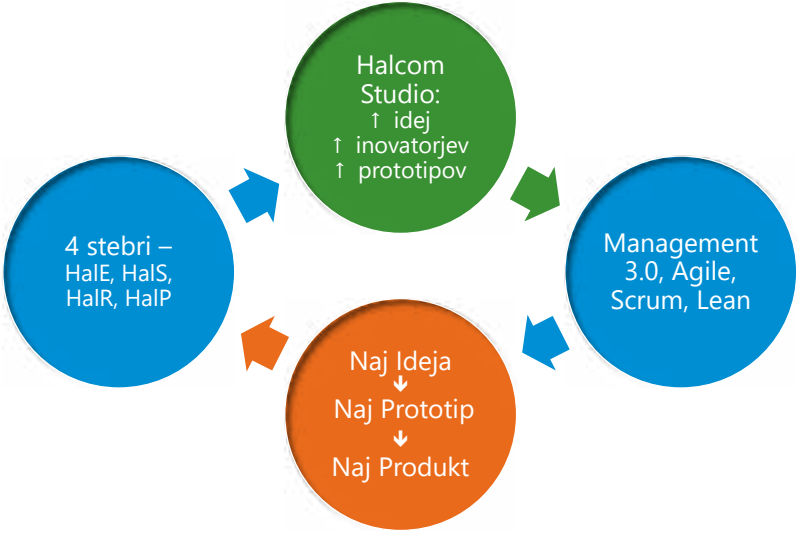
3. Metoda dela

1. Vpetost


Produkti
Subject Matter
Prodaja
Image
halcom
studio
Produkcija
Thought leader
Projekti
Inovativnost

2. Organizacijska enota

Halcom Studio



HalPresenter

Prostor za inoviranje

HalStudent

HalEnterpreneur

Halcom Start-up Challenge

Building creative minds

Qi Gong and Yoga

halcom

Hackathon

2nd Adriatic Fintech Hackathon, 15th & 16th October 2016


Kako enostavno plačaš pijačo