

Деловая игра. Эпизод 1.

Инициация инновационного проекта (на примере Девелоперского холдинга, включающего строительные и производственные компании)



Елена Карлинская,
Генеральный директор,
ООО «ИНИИТ»
+7(926)317-9501
www.rpm-consult.ru
e_karlinskaya@rpm-consult.ru

№	Вопрос	Время, мин
	Введение: содержание, цели и задачи и занятия	5
	Развитие системы управления инновациями – лучший выход из кризиса	10
	Инициация инновационного проекта	10
	Решение практических задач на этапе инициации проекта (на примере креативной техники Матрица объемного мышления 4Р)	15
	Обсуждение решений	15
	Выполнение инновационного проекта	10
	Решение практических задач на этапе выполнения проекта	15
	Обсуждение решений	15
	Ответы на вопросы и свободная дискуссия	20
	Заключение: выводы по занятию, содержание следующего занятия	5





В связи с кризисом произошло снижение цен на объекты готовые объекты и удорожание стройматериалов (за счет роста тарифов на энергию и сырье).

Руководство приняло решение реализовать одно из предложений по развертыванию производства нового строительного материала «Бетон 21», способного заменить многие виды существующего бетона.





Особенности материала «Бетон 21»

«Бетон 21» может производиться как Особо легкий, Легкий, Тяжелый, Особо тяжелый бетон для изготовления фундаментов, стеновых конструкций, балок, перекрытий и пр. Вид наполнителя: песок, пористые заполнители, горные породы, специальные наполнители для особо тяжелого бетона

Выгоды:

Связующее: на водно-полимерной основе, **экологически чистое.**

Это инновационная разработка, стоимость на 50% ниже цемента, **разработка защищена свидетельством на изобретение РФ.**

Способ получения «Бетон 21»: смешивание компонентов на существующем оборудовании **на стройплощадке или в заводских условиях.**

Технология проверена в лабораторных условиях, результаты подтверждены независимой экспертизой.



Роли участников:

1. Инициатор
2. Куратор



Задачи команд:

В ходе совместного обсуждения определить:

1. продукт проекта;
2. перечень основных работ проекта;
3. предварительную оценку затрат по ресурсам.

Перфиль

Имя	Процент
Категория	100%
Классификация	100%
Компетенция	100%
Профессиональный	100%

Компетенция

- Участники конкурсов
 - Председатель
 - Квалификация 1
 - Заместитель председателя
 - Секретарь
 - Советник
 - Консультант
 - Экспертная комиссия
 - Руководитель
 - Главный эксперт
 - Квалификация 1
 - Эксперт
 - Специализированная органы
 - Руководитель
 - Главный специалист
 - Консультант
 - Консультант

Смета

Имя	Ранг	Пон-С	Втор-С	Сред-С	Чет-С	Пят-С	Финиш
Материалы	1100	4,00	3,00	5,00	9,00	12,00	2006-06-05
Обучение	500	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	2006-06-05
Заработная плата	500	3,00	3,00	5,00	5,00	6,00	2006-06-05
Затраты	500	6,00	3,00	5,00	5,00	6,00	2006-06-05
Итого	2600	16,00	13,00	19,00	23,00	28,00	2006-06-05



Цель - решение проблемы с разных позиций и расширить диапазон решений

Product perspective

Продуктовый угол зрения

что неправильно задумано и сделано в самом продукте?

- ✓ технические недостатки
- ✓ потребительская привлекательность
- ✓ будут ли покупать по этой цене

Potential perspective

Коммерческий потенциал

если повысить план продаж продукта, можем ли мы их выполнить?

- ✓ на какие рынки продукт нацелен
- ✓ правильная ли стратегия продвижения

**НОВЫЙ
строительный
материал**

Planning perspective

Маркетинговая программа и продвижение

правильны ли наши планы и методы продвижение в отношении продукта?

- ✓ Сколько средств уйдет на доводку продукта
- ✓ срок окупаемости продукта?
- ✓ как повысить продажи продукта

People perspective

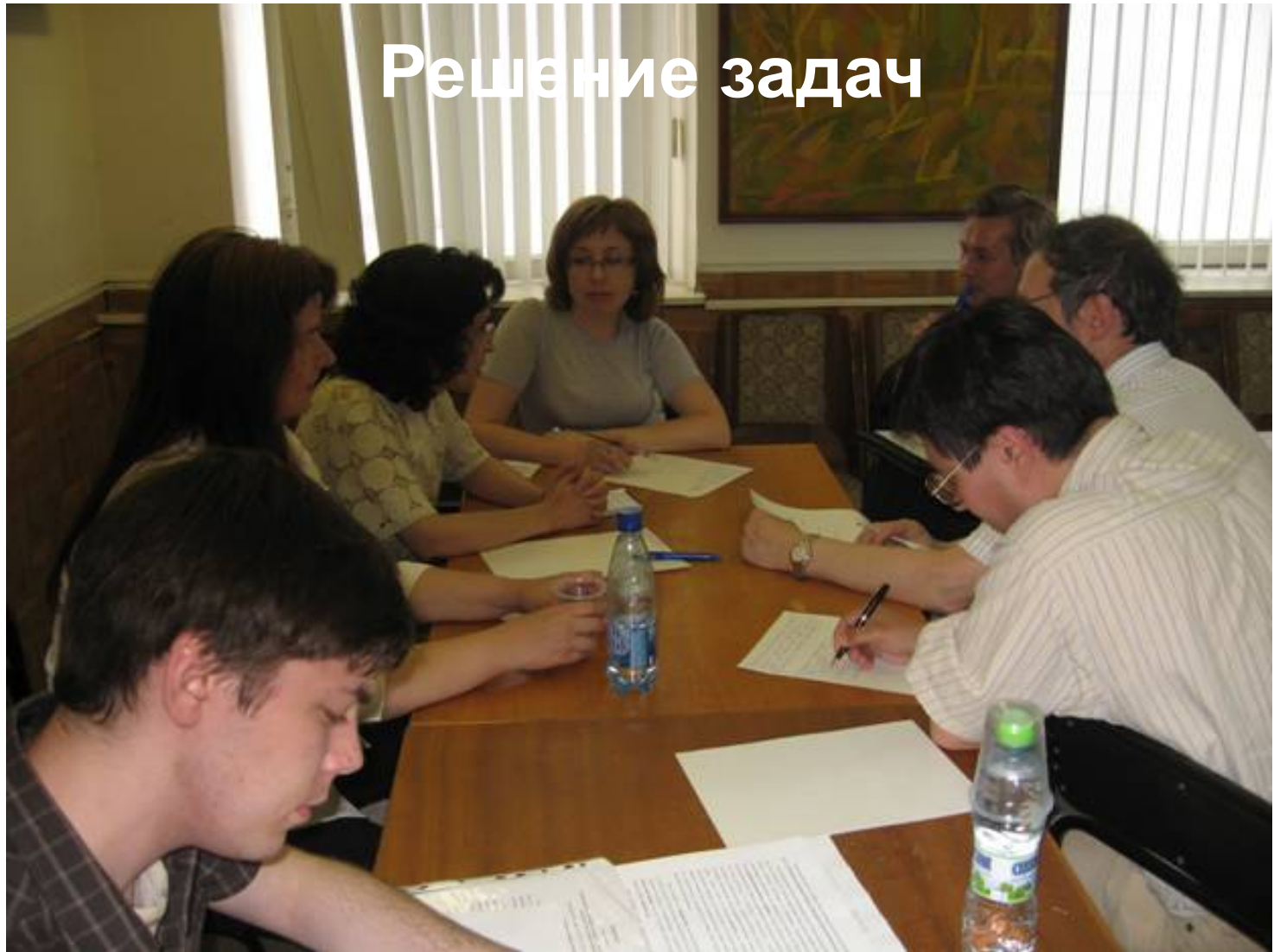
Клиентская точка зрения

как сделать, чтобы потребители выбрали наш продукт и где он находится в шкале предпочтений?

- ✓ *каким потребители видят наш продукт*
- ✓ *Убеждены ли они в его надежности и безопасности?*
- ✓ *чем лучше конкурентных аналогов?*



Решение задач



Обсуждение результатов



ЗАВЕРШЕНИЕ

Эпизода 1.

