



Coldstar kom hurtigt fra en god forretningsidé og videre til et koncept, der var klar til test. Sammen med konsulenter fra Teknologisk Institut udviklede de en åben forretningsmodel baseret på en åben tilgang til innovation med gentagende involvering af interessenter

Udfordring

Udfordringen for Coldstar var, at de gerne ville udvikle og modne et nyt forretningsområde. De tog afsæt i et reflekteret ønske om at gøre sig gældende på det voksende marked af internetbaserede gårdbutikker. Et marked der var identificeret som et umættet marked uden markedsledende aktører og best practices. Samt gårdbutikker uden knowhow eller ressourcer til at udnytte deres muligheder fuldt ud.

Løsning

Coldstar har udviklet et nyt distributionskoncept for gårdbutikkens varer. Det er kort fortalt opnået ved gentagende gange at italesætte ideen til interessenter for dermed løbende at raffinere ideens elementer til et færdigt koncept.

Proces

Forløbet var bygget over research, konceptudvikling og kvalificering og har taget udgangspunkt i de kompetencer og præferencer, som Coldstar havde med sig. Ideen til distributionskonceptet har fundet sin form gennem bearbejdning i flere etaper, hvor interessenter gentagne gange er blevet involveret og har været med til at kvalificere ideen. Trods et relativt højt tempo, er det lykkedes at få kompetenceopbygning og erfaringer samlet op.

Coldstar har udvist stor villighed til at prøve nyt af og de har i særdeleshed udvist handlekraft og en praktisk tilgang til eksempelvis vidensindsamling, hvor styrken på mange fronter har været evnen til at "møde folk" og opbygge alliancer, samt dialog med kunder og brugere.

Værktøjer

Der er metodisk arbejdet med pitch og vandhuller. De har fungeret som milepæle og derved sikret et flow. Pitchen har været metodisk udgangspunkt, men frem for alt har det været et praktisk værktøj, der eksplicit har været med til at modne idéen. Pitchen har principielt været den samme under hele forløbet, og er løbende blevet modnet i takt med vidensindsamlingen og vandhulls feedbacken.

Pitch: En kort præcis og skarp præsentation af en idé bygger over NABC-strukturen: N=need, A=approach, B=benefit, C=competition

Vandhuller: er et rammeværktøj til modning af ideer frem mod et projekt.



**TEKNOLOGISK
INSTITUT**

Fakta om Next Practice

Projektet 'Next Practice - nye innovationsmetoder i mindre virksomheder' udvikler en række hjælp-til-selvhjælpsinnovationskoncepter, cases og papers om innovation.

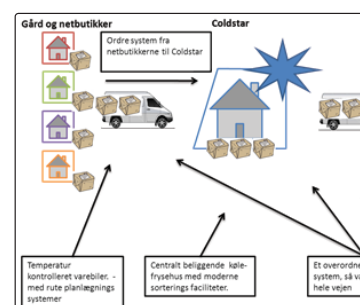
Materialet skal sikre, at flere små og mellemstore virksomheder succesfuldt gør brug af innovationsmetoder til at udvikle konkurrencedygtige services, produkter og processer.

Projektet fokuserer særligt på 3 spor inden for innovation:

- Bruger- og medarbejderdrevet innovation
 - Co-creation med fokus på involvering af aktive brugere vha. web 2.0 teknologier
 - Åben innovation fokuseret på komplekse innovationsalliancer
- Next Practice udvikler ny viden bl.a. via 15 praktiske innovationsforløb med virksomheder. Vidensspredning og -deling sker gennem kurser, netværksmøder, artikler, foredrag og projektets hjemmeside.

Kontakt

Kristina Nielsen, projektleder og innovationskonsulent
E-mail: krn@teknologisk.dk
Tlf. 7220 2916



Next practice

www.next-practice.dk