

## DLF Academy 1-dags Innovationsworkshop: Bli mer framgångsrik med produktinnovationer

**Syfte:** Ge inspiration, förmedla relevant kunskap och exemplifiera användbara processer för produktinnovationer.

**Mål:** Hjälpa deltagarna att bli mer framgångsrika med produktinnovationer.

**Målgrupp:** Personer i kommersiella roller som är involverade i arbetet med produktinnovationer och personer i andra roller som vill lära mer om produktinnovationer.

Tid	Avsnitt	Innehåll	Ansvarig
09:30-10:00	Introduktion	Presentation av deltagare. Introduktion av framgångsfaktorerna för produktinnovationer i dagligvaruhandeln och genomgång hur deltagarna bedömt sitt företags "readiness" (inga resultat från enskilda företag redovisas).	Marketing Clinic
10:00-10:30	Lärdomar från framgångsrika produktinnovationer	Analys av produktinnovationer som fått utmärkelsen Årets Dagligvara och andra innovationsutmärkelser, vad kan man lära av vinnarna? Avslutas med 5 min diskussion i smågrupper följt av 5 min i stora gruppen.	Marketing Clinic
10:30-11:15	Erfarenheter från en tidigare vinnare av Årets Dagligvara	En tidigare vinnare berättar om konsumentbehovet och produktinnovationens erbjudande/lösning. Genomgång av innovationsprocessen och samarbetet med kunden/handeln. Finns det en vinnande formel? Avslutas med 15 min diskussion och frågestund.	Gästföreläsare
11:15-11:30	Paus		
11:30-12:00	Framgångsfaktor #1: Förstå konsumenten	Alla produktinnovationers framgång avgörs till slut av konsumenten. Hur gör man för att förstå konsumentens behov och beteende och vilka fördelar och nackdelar finns det med olika metoder? Avslutas med 5 min diskussion i smågrupper följt av 5 min i stora gruppen.	Marketing Clinic
12:00-12:45	Trenddriven innovation	Genom att bevaka och analysera trender kan man få inspiration till innovationer. Hur går man tillväga? Räcker det med att förstå och analysera trender? Praktiska exempel på hur trenddriven innovation skapat framgångsrika produktinnovationer. Avslutas med 15 min diskussion och frågestund.	Christina Cheng
12:45-13:30	Lunch		
13:30-14:00	Framgångsfaktor #2: Förstå kunden	När det gäller produktinnovationer inom dagligvaror har kunden, exempelvis dagligvarukedjan, en nyckelroll. Hur skapar man en bra förståelse för kunden? Hur säkerställer man att kunden deltar i arbetet med att göra produktinnovationen framgångsrik? Avslutas med 5 min diskussion i smågrupper följt av 5 min i stora gruppen.	Marketing Clinic
14:00-14:45	Produktinnovationer ur en kunds perspektiv	Representant från kundsidan (dagligvarukedja och/eller restaurangkedja/grossist) berättar om hur man ser på produktinnovationer och framförallt hur dom arbetar med produktinnovationer tillsammans med sina leverantörer. Avslutas med 15 min diskussion och frågestund.	Gästföreläsare
14:45-15:00	Paus		
15:00-15:30	Framgångsfaktor #3: Skapa rätt förutsättningar i organisationen	Innovation bör finnas i företagets DNA, men vad kännetecknar företag som nått framgång med produktinnovationer? Finns gemensamma nämnare vad gäller struktur och kultur som förenar innovativa företag? Avslutas med 5 min diskussion i smågrupper följt av 5 min i stora gruppen.	Marketing Clinic
15:30-16:00	Framgångsfaktor #4: Etablera stödjande processer och arbetssätt	Stödjande processer och arbetssätt ökar träffsäkerheten i innovationsarbetet samtidigt som det är viktigt med ett agilt arbetssätt. Genomgång av ett par användbara innovationsprocesser och en fördjupad genomgång av processen "Innovationsresan". Avslutas med 5 min diskussion i smågrupper följt av 5 min i stora gruppen.	Marketing Clinic
16:00-16:30	Summering	Summering av dagen och dialog om möjliga nästa steg.	Marketing Clinic