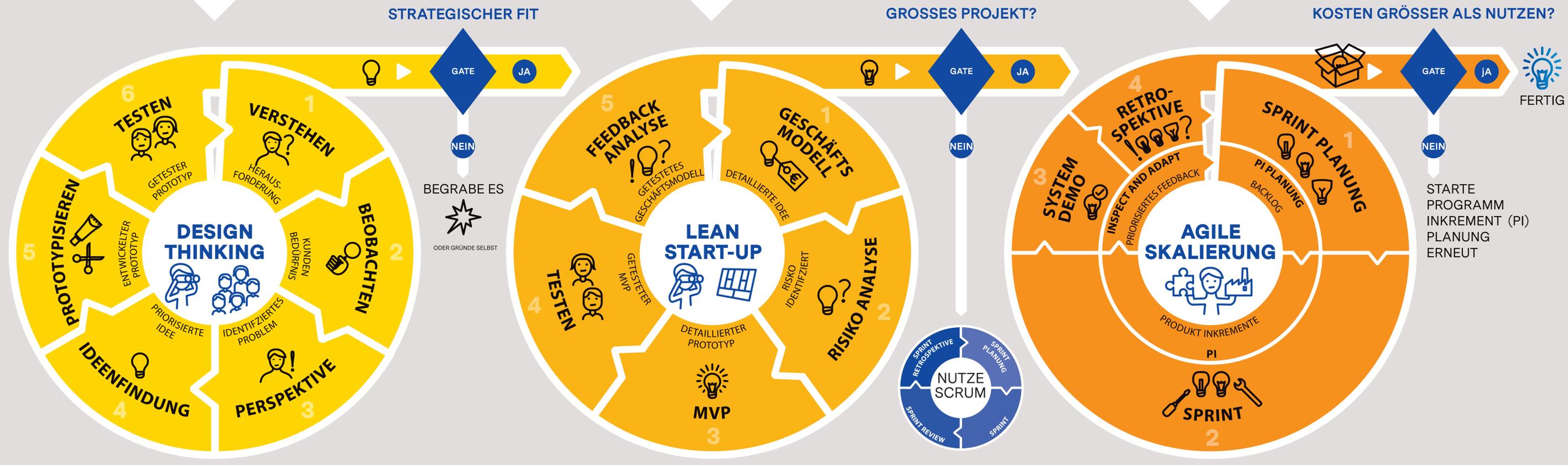


# Innovationsmethoden @ mm1



Die Ausgangssituation bestimmt die Methode, mit der begonnen wird.

<p><b>AUSGANGS-SITUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ „Schwammige“ Herausforderung bekannt</li> <li>✗ Problem unbekannt</li> <li>✗ Unklare Kundenbedürfnisse</li> </ul> <p><b>ZIEL</b></p> <p>Eruierung der Kundenbedürfnisse und Validierung erster Lösungsansätze</p>	<p><b>AUSGANGS-SITUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ideen ausgearbeitet</li> <li>✗ Fehlendes Geschäftsmodell</li> <li>✗ Minimal lebensfähiger Prototyp</li> </ul> <p><b>ZIEL</b></p> <p>Erarbeitung eines tragfähigen Geschäftsmodells</p>	<p><b>AUSGANGS-SITUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Getesteter Prototyp und validiertes Geschäftsmodell</li> <li>✗ Kein skaliertes Geschäftsmodell</li> <li>✗ Fehlende Integration in Unternehmensstrukturen</li> </ul> <p><b>ZIEL</b></p> <p>Entwicklung eines Produktes, das auf die Bedürfnisse abgestimmt ist, bis das Nutzen/Kostenverhältnis erreicht ist</p>
---	--	---



mm1.com | © 2019 mm1 Consulting & Management | Licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 3.0 International License. | Source: Crunchbase and Company Websites

- Wir beginnen mit dem Prozess und ...**
- beobachten den Nutzer, um seine Bedürfnisse zu verstehen
  - arbeiten am Problemverständnis
  - formulieren das Problem als Herausforderung
  - suchen nach Lösungsansätzen
  - bauen Prototypen, um Lösungsansätze zu verdeutlichen
  - holen uns mit den Prototypen Feedback vom Kunden (Kundentest)
- GATE STRATEGISCHER FIT?** Erste Prüfung, ob die Idee kommerzielles Potenzial hat. Falls nein, sollte der Prototyp angepasst werden, um die Bedürfnisse zu befriedigen oder die Idee ganz verworfen werden.

- Wir beginnen mit dem Prozess und ...**
- entwerfen das Geschäftsmodell z.B. mit dem Business Model Canvas
  - identifizieren und prüfen systematisch die enthaltenen Hypothesen und Risiken
  - nutzen dafür das „Minimum Viable Product“ für Tests mit Kunden
  - analysieren und dokumentieren das Feedback
  - verbessern kontinuierlich das Geschäftsmodell („pivotieren“)
- GATE GROSSES PROJEKT?** Finale Prüfung, ob das Geschäftsmodell sauber validiert wurde. Wenn ja, weiter zur agilen Umsetzung oder Weiterentwicklung. Je nach Größe des Vorhabens und Komplexität der notwendigen Umsetzungsorganisation im Scrum-Modus oder in agiler Skalierung.

- Wir beginnen das Framework und ...**
- führen die Programm Inkrement Planung (PI Planung) durch, bei der wir die skalierenden Funktionen des nächsten Quartals planen
  - erarbeiten im PI innerhalb von 6 Sprints à 2 Wochen diese geplanten Funktionen (Produkt Inkremente)
  - präsentieren in der Inspect & Adapt Session die umgesetzten Funktionen, bewerten die in der PI Planung gesetzten quantitativen Ziele und analysieren die Möglichkeiten, um noch effizienter und effektiver arbeiten zu können..
- Wir beginnen den Sprint und ...**
- planen und verfeinern die PI Planung, um Arbeitspakete für die nächsten zwei Wochen zu schnüren
  - erarbeiten innerhalb der zwei Wochen die geplanten Funktionen
  - präsentieren die in den letzten zwei Wochen erarbeiteten Funktionen den Stakeholdern
  - reflektieren uns selbst in der Retrospektive, um im nächsten Sprint noch effektiver zu arbeiten
- GATE KOSTEN GRÖSSER ALS NUTZEN?**
- Am Ende des Pis erfolgt der Weighted Shortest Job First (WSJF). Dieser stellt das Kosten-Nutzen-Verhältnis dar und priorisiert die Funktionen für das nächste PI. Um in ein nächstes PI zu starten, müssen die Kosten tiefer ausfallen als der Nutzen, der vorgesehenen zusätzlichen Funktionen. Wenn die Kosten jedoch höher ausfallen als der Nutzen, hat man das Ziel erreicht.