

INNOVATIONS SPIL



Skal du starte et samarbejde op med flere samarbejdspartnere om et udviklingsprojekt? Så kan du spare meget bøvl og tid ved at forventningsafstemme fra start!

Hold en projekt kick-off med dine samarbejdspartnere og bliv klar på roller, kompetencer, ansvar osv. Hvorfor ikke gøre det sjovt og effektivt med INNOBAs innovationsspil?

Se spillets elementer på de næste sider. Brug det direkte eller tag fat i os, hvis du vil bruge en fysisk udgave med brikker, facilitering, osv.

Spillet er udviklet i samarbejde med Søren Bolvig Poulsen, Associated professor, Aalborg Universitet.

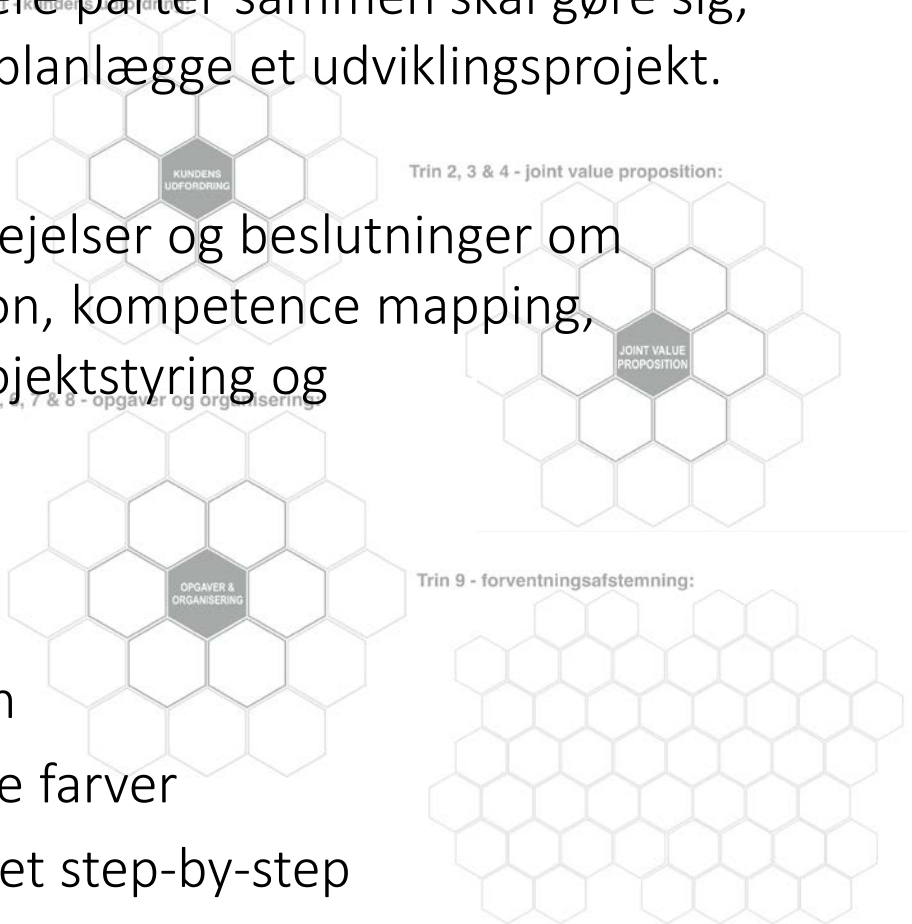
SPILEPLADE OG BRIKKER

Spillet omhandler de overvejelser, flere parter sammen skal gøre sig, når de skal starte et samarbejde op/planlægge et udviklingsprojekt.

Spillet fører parterne igennem overvejelser og beslutninger om kundens udfordring, Value Proposition, kompetence mapping, projektopgaver og –organisering, projektstyring og forventningsafstemning.

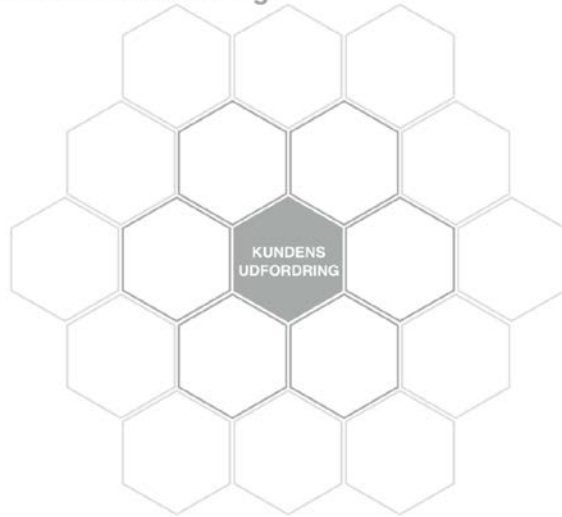
Spillet består af:

- 4 spilleplader, der sættes sammen
- 6-kantede spillebrikker i forskellige farver
- Et game board, der beskriver spillet step-by-step

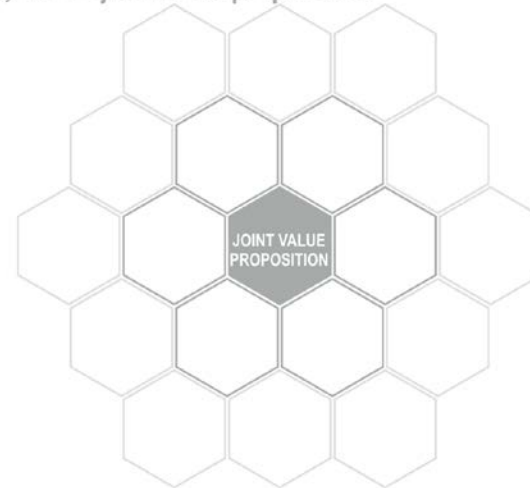


SPILEPLADE OG BRIKKER

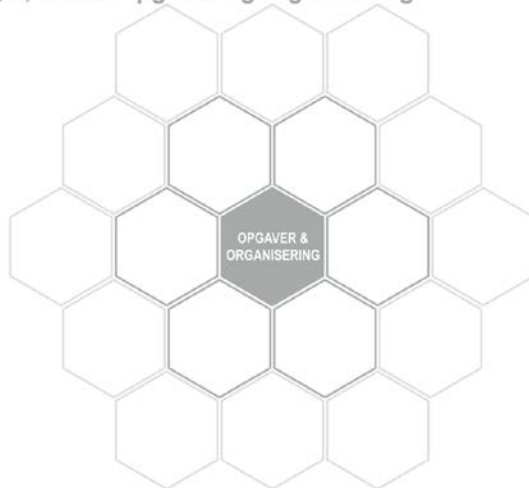
Trin 1 - kundens udfordring:



Trin 2, 3 & 4 - joint value proposition:



Trin 5, 6, 7 & 8 - opgaver og organisering:



Trin 9 - forventningsafstemning:



1. SPILLERUNDE (30 MIN)

Trin 1 – kundens udfordring:

Beskriv jeres kundes udfordring på en sandfarvet brik. Kan I udfordre kundens egen oplevelse af, hvor skoen trykker?

Beskriv nu målet for løsningen på kundens udfordring på en sandfarvet brik og placer denne, så den støder op til udfordringen. I er velkommen til at vende tilbage til disse brikker senere for at redefinere dem.

Trin 2 – Joint Value Proposition:

Beskriv jeres fælles Value Proposition i relation til kunden på en sandfarvet brik – altså, hvilke værdi tilføjer I samlet til projektet? I er velkommen til at vende tilbage til denne brik senere for at redefinere jeres Joint Value Proposition.

Trin 1 - kundens udfordring:



Trin 2, 3 & 4 - joint value proposition:



Trin 3: - nedfæld dine kompetence:

Tag hver en farvet brik (vælg en farve hver især) og brug 3-5 minutter selvstændigt på at beskrive, hvad du selv via dit firma personligt bidrager med af kompetencer og viden til det fælles projekt, som vil gøre det muligt at opfylde jeres fælles Value Proposition til kunden.

Skriv hvilke kompetencer (personlige/faglige) som netop du bærer ind i projektet.

Skriv gerne hvilke referencer/andre projekter, du har løst, hvor netop disse kompetencer kom i spil.

Trin 4 - kompetence mapping:

Fortæl hinanden mens I placerer dem på spillepladen, hvad I har skrevet på kortene og diskutér, hvordan jeres styrker og kompetencer supplerer hinanden, så I fælles kan løse opgaven bedre for kunden, end I ville kunne hver for sig. Hvor overlapper I og hvor har I forskellige styrker, som kan bringes ind i projektet? Hvordan organiserer I jer når der er overlap i kompetencer?

Vær klar på, hvordan teamets sammensætning og kompetencer vil kunne forklares til kunden, så det giver mening for kunden, at netop I er sammen om at løse opgaven (elevatortalen).

2. SPILLERUNDE (30 MIN)

Trin 5 – projektets opgaver:

I fællesskab skal I nu tage de sandfarvede brikker og skrive de opgaver, som I mener vil være en del af projektet – start med de overordnede, såsom ”projektledelse”, ”kundeansvarlig”, etc. Prøv nu om I kan bryde projektet ned i delopgaver, som skal løses i projektperioden, og tilføj dem på de røde brikker. Det kan være ”gennemførelse af konkurrentanalyse”, ”certificering af løsningen”, ”20 interviews med...” el. lign.

Hvis I endnu ikke kender de præcise opgaver, så skriv de overordnede typer af opgaver ned, som I forventer bliver en del af projektet. Tænk gerne her på en rollefordeling mellem jer, som bygger på jeres kompetencer.

Når I senere i projektet er klar til at skrive konkrete delopgaver i projektet ned, så vend tilbage til dette trin.

Trin 5, 6, 7 & 8 - opgaver og organisering:



Trin 6 – organisering og fordeling:

Tag nu egne små brikker og placere dem på de opgaver i projektet, som du kunne tænke dig at bidrage til at løse. På bagsiden skal du inden anføre hvor mange timer, som du forventer at bruge på opgaven. Tal løbende sammen om rollefordelingen i projektet – husk at tage timetallet i betragtning.

Aftal hvem der er hovedansvarlige for hvilke delopgaver – og hvem der evt. skal være med-bidragydere på hver delopgave. I kan bruge de små brikker til at fordele opgaverne med ved at ligge egen farve på opgave brikken. Tjek at alle opgaver er dækket ind.

Passer opgavefordelingen med de timer/den tid, I hver især kan dedikere til projektet?

Hvis I endnu ikke er klar til at beslutte og beskrive alle delopgaver, så fordel i stedet de overordnede roller/typer af opgaver, som I forventer bliver en del af projektet (jf. Trin 5). Ift. timer, så skriv hvor meget tid, I hver især generelt forventer at kunne bruge på projektet. Få en god forventningsafstemning om, hvor meget I hver især skal løfte og kan forvente af hinanden.

Når I senere i projektet er klar til at blive mere konkrete på arbejdsopgaver og fordeling, så vend tilbage til dette trin. Vær præcise i fordelingen af opgaver, timestyring og timefordeling, deadlines, etc., så hver deltager ved, hvad han/hun skal levere, til hvilke deadlines og med hvilke forventninger til de andre.

3. SPILLERUNDE (30 MIN)

Trin 7 – økonomi og projektstyring:

Med udgangspunkt i Opgave og organiserings spillepladen begynd at vende nedenstående spørgsmål.

Hvad er total timeantal for hver person og totalt?

Hvornår skal projektet være færdigt?

Er det realistisk for alle parter at levere det beregnede timetal?

Skal noget justeres? Skal timerne fordeles anderledes?

Er alle tilfredse med arbejdsmængde, forventninger, mv.?

Er alle væsentlige roller fordelt?

Trin 8 – deadlines:

Tag endnu en lille rød sandfarvet og skriv væsentlige deadlines for hovedleverancer og hvad er næste skridt er. Placer de små sandfarvede brikker på Opgave og organiserings spillepladen.

Hvis projektet skal være færdigt dato x, hvornår skal delopgaverne så være færdige? Er der forhold, der skal tages hensyn til (fx deadlines i øvrige aktiviteter i de individuelle firmaer, mv.)? Hvad gør I, hvis der kommer hastebestillinger fra andre kunder? Forskelle i arbejdsform (last minute vs i god tid fx)?

Trin 5, 6, 7 & 8 - opgaver og organisering:



Trin 9 - forventningsafstemning:



Trin 9 – forventningsafstemning:

Tag de øvrige sandfarvede brikker og skriv nogle noter om hhv. hvad I har brug for ift det juridiske (fortrolighed?, ejerskab til metoder & resultater, brug af cases til promovning efterfølgende, etc..). Hvilke styringsredskaber vil I bruge til forventningsafstemning (timeregistrering, gant, etc.)? Overvej hvad I kan gøre løbende for at sikre forventningsafstemning og tillidsopbygning i projektet (gøre noget socialt, statusmøder, ...).