

PRODUCT INNOVATION ACADEMY ONLINE

Ponuka otvoreného online školenia na tému inovácie produktov

Prečo Product Innovation academy





Časté požiadavky spoločností

"Potrebujeme inovácie, ktoré vytvárajú masívny a neutíchajúci dopyt zákazníkov.."

Global Product Manager, obor high-tech

"Myslím si, že inovácia nie je o nápadoch, ale o zarábaní peňazí - dlhodobo, viac a rýchlejšie ako konkurencia.."

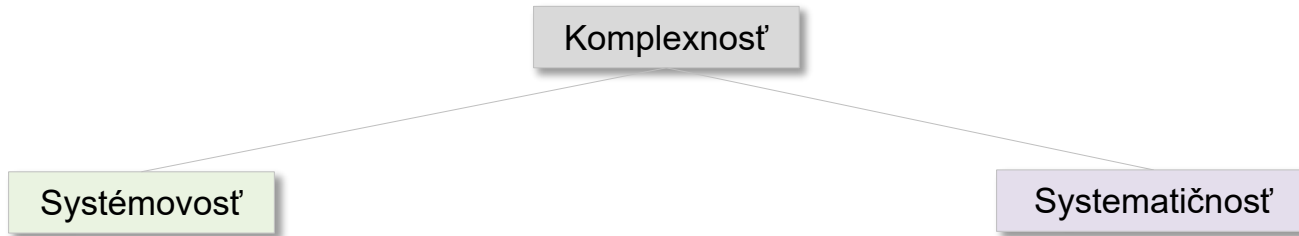
Product Manager, globální firma v oboru hygienických systémů

"Nechcem sa spoliehať na to, že niekto v spoločnosti dostane nápad za 100 miliónov. Čo a ak ho nedostane?"

„R&D Manager, globální firma v oboru zbraně



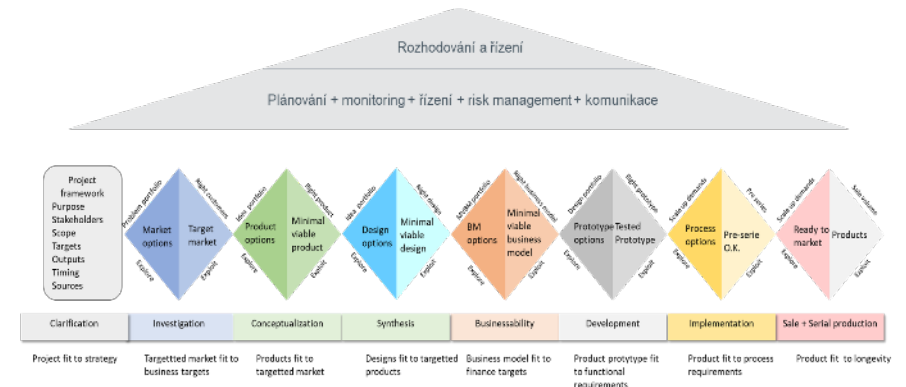
PONÚKAME KOMPLEXNÝ PRÍSTUP K INOVÁCIÁM

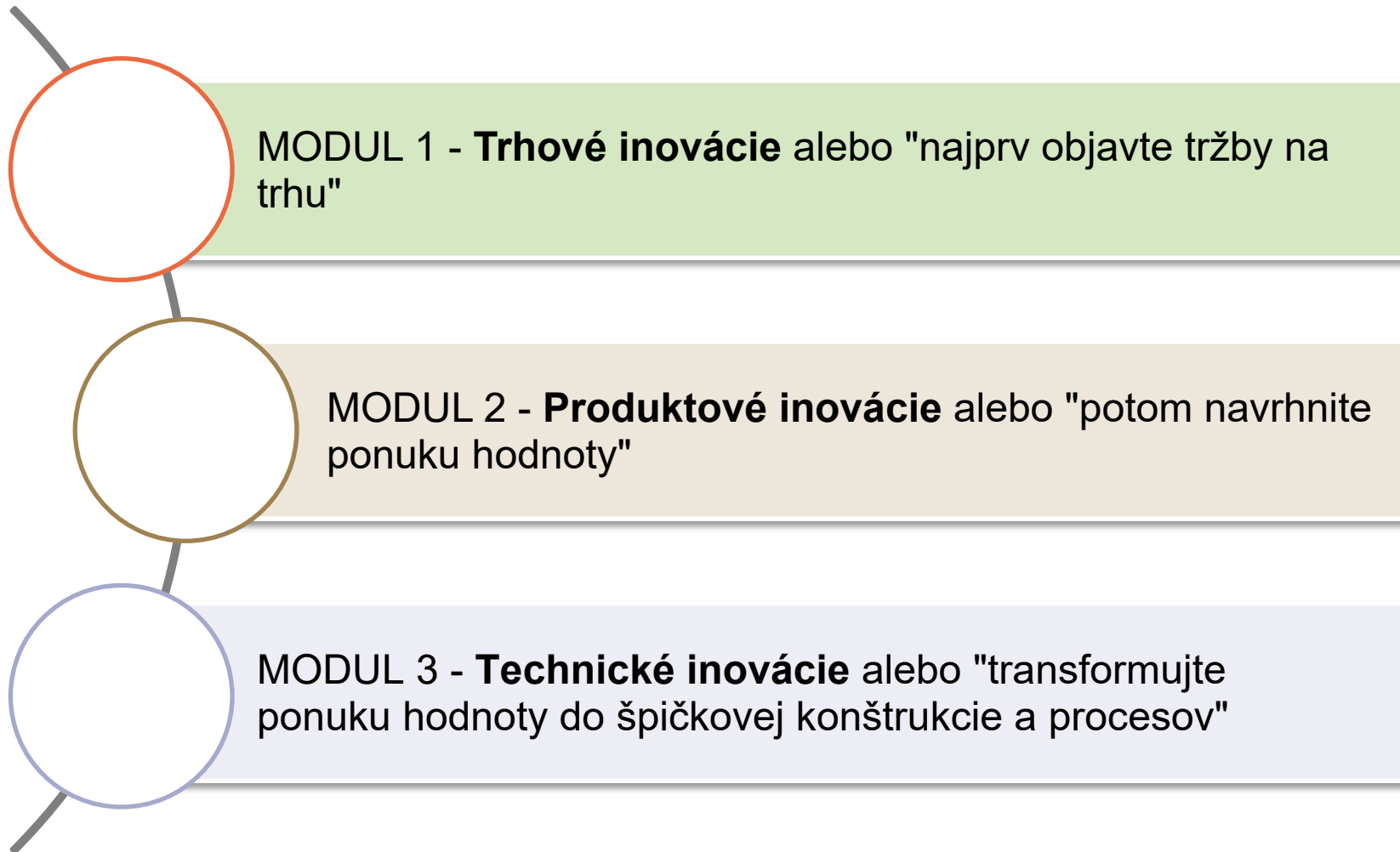


Za 20 rokov sme úspešne inovovali mnoho produktov v rôznych odvetviach. Tajomstvo spočíva v tom, že sa na trh a výrobok treba pozerať ako na systémy, ktoré majú inovačný potenciál.

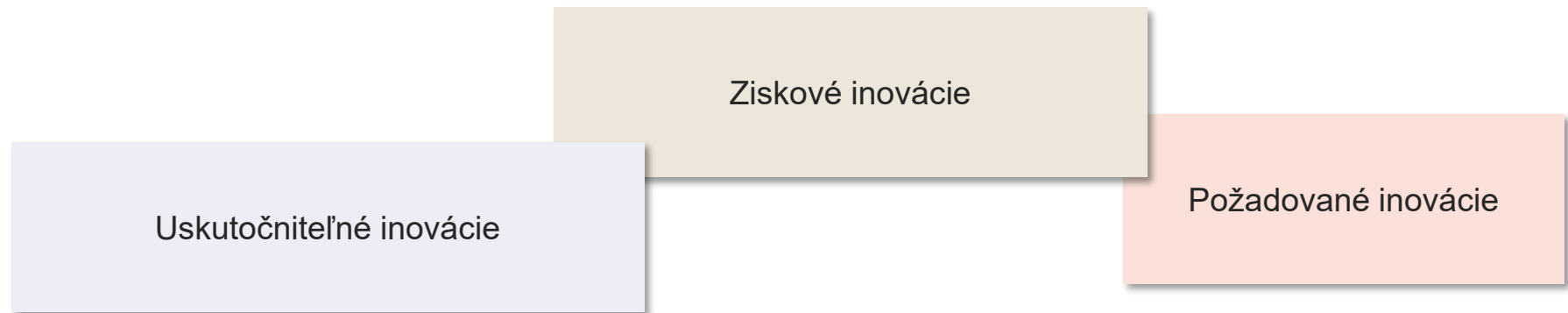


Použili sme osvedčený a účinný postup, ktorý nás spoľahlivo dovedol k požadovaným inováciám, k rastu predaja vo firmách.





ČO MÔŽETE ZÍSKAŤ NA AKADÉMII?



Nákup



Naučíme vás, ako integrovať dodávateľov do vývoja, aby sa splnili ciele.

Procesy



Naučíme vás navrhovať produkty v súlade s procesnými a systémovými požiadavkami.

Konštrukcia



Naučíme vás navrhovať inovatívne technické riešenia produktov.

Produkty - Platforma



Naučíme vás, ako profitovať na prispôbení, platformách a flexibilitě.

Hodnotová ponuka



Naučíme vás navrhovať jedinečnú hodnotovú propozíciu pre vašich zákazníkov.

Trh



Naučíme vás vidieť budúce príjmy na trhu a firemnú účasť na nich.

DEŇ 1: TRHOVÉ INOVÁCIE



Ako odhaliť tržby na trhu?

1. Meranie trhu

- Štruktúrálna a behaviorálna analýza trhu. Ako využiť dekompozíciu trhu (odvetvia/trh, segmenty, zákazníci, požiadavky) a správanie trhu (rast, stagnácia, pokles, nový vznik) na odhalenie rastových príležitostí?
- Big Data. Ako využiť analýzu údajov na objavenie nových tržieb?

2. Generovanie trhových inovácií

- Trhové stratégie rastu. Ako objaviť trhový priestor pre exponenciálny rast? Ako zvýšiť predaj preniknutím na existujúce trhy, expanziou na nové trhy, objavením trhov, ktoré ešte neexistujú?
- 3D prehľadávanie trhu. 3D model prehľadávania trhu na generovanie trhových príležitostí.

3. Návrh trhovej stratégie

- Návrh trhovej stratégie. Trhové ciele, cieľový trh, eskalácia v priestore a čase. Sieťové trhové stratégie, digitálny ekosystém.
- Formulácia požiadaviek cieľového trhu.

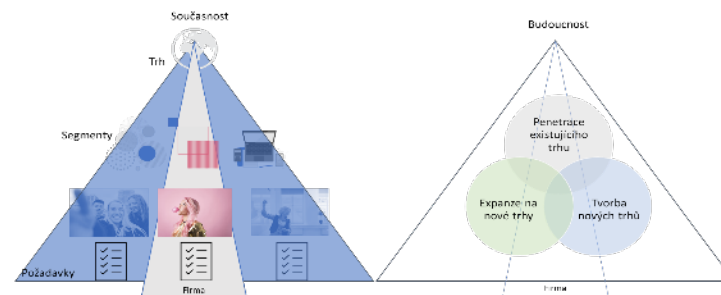
4. Premostenie na produktovú stratégiu

- Premostenie trhovej stratégie na stratégiu produktu. Ako premietnuť požiadavky cieľového trhu do stratégie produktu?

5. Prípadová štúdia - Česká Zbrojovka - inovácia ručných zbraní a úspech na globálnom trhu

Metódy a nástroje

1. Metóda – Target market, Market Innovation tools - market penetration, market expansion, market creation – náš výkonný nástroj na inováciu trhu
2. Metóda – Vertikálny a laterálny trhový model
3. Metóda - 3D – Trhy/odvetvia – business model – zákazník
4. Metóda – Metódy kvantitatívnej a kvalitatívnej analýzy trhu, Pareto analysis, Cluster analysis
5. Metóda - Market canvas
6. Metóda – Quality Function Deployment
7. Metóda – Ansoff matrix



DEŇ 2: PRODUKTOVÉ INOVÁCIE



Ako inovovať vďaka hodnotovej ponuke pre zákazníka Metódy a nástroje

1. Meranie hodnotovej ponuky

- Ako vyhodnotiť a interpretovať existujúcu hodnotovú ponuku spoločnosti a konkurencie na účely inovácie?

2. Generovanie inovácií hodnotovej ponuky

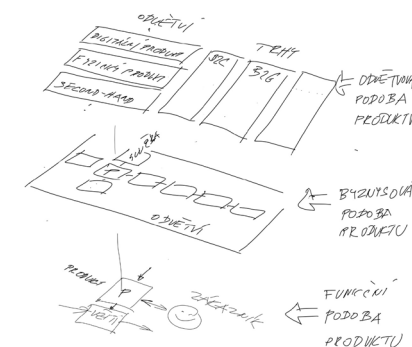
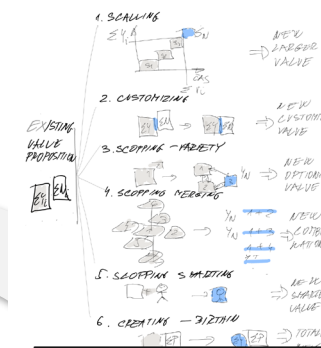
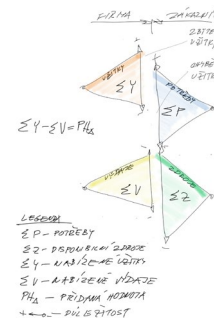
- Ktoré existujúce výhody a ako ich maximalizovať?
- Aké nové úžitky integrovať do produktu a ako ich objaviť?
- Ktoré zbrusu nové úžitky a ako ich objaviť?
- Nová generácia produktu. Ako predvídať správnu generáciu nových produktov?
- Nové kategórie produktov. Čo a ako objavovať nové kategórie produktov?
- Platformy a sieťové produkty. Od produktov k platformám (produktovým, obchodným, odvetvovým) a sieťovým produktom.
- Produkty podľa formy (komodita, produkt, riešenie, služba, co – business) a ich inovácie.
- Produkty podľa sektora (B2C, B2B, B2Makers, C2C, fyzický vs. digitálny produkt, inverzné produkty...).
- Prispôsobenie ponuky hodnoty/globálny štandard, rozmanitosť, prispôsobenie zákazníkom, výroby na mieru.
- Odlišnosť hodnotovej ponuky. Ktoré výhody budú v konkurenčnej výhode, v konkurenčnej zhode, v konkurenčnej nevýhode?

3. Návrh inovatívnej hodnotovej ponuky a stratégie nového produktu

4. Premostenie na konštrukciu a procesy

5. Prípadová štúdia - ACO Industries - Hygienické žľaby

1. Metóda – Value innovation



DEŇ 3: TECHNICKÉ INOVÁCIE



Ako urobiť inováciu uskutočniteľnou?

1. Produkt ako technický systém (supersystém, systém, subsystemy, štruktúra, chovanie, interakcia s prostredím)

- Ako správne zmapovať konštrukčné a technologické riešenia na trhu
- Ako využiť patenty na inšpiráciu a minimalizovať riziko konfliktu

2. Generovanie konštrukčných inovácií

- Ako vytvoriť generačne nový koncept dizajnu pre nový výrobok
- Ako generovať principiálne a odvodené varianty návrhu

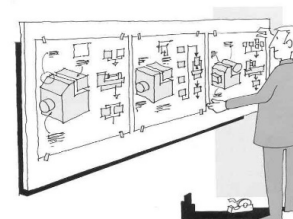
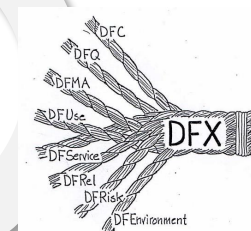
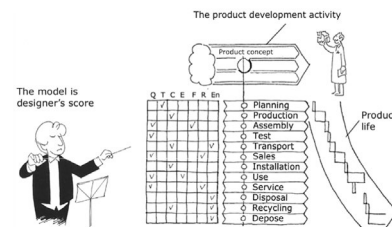
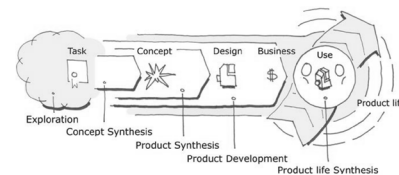
3. Generovanie inovácií procesov

- Simultánny vývoj výrobku a procesu
- Ako navrhnuť kompaktný, vysoko úsporný konštrukčný návrh výrobku
- Ako využiť princípy modularity a platformizácie na zvýšenie prispôbitelnosti, zvýšenie flexibility reakcií a zníženie nákladov

4. Kompozícia novej konštrukcie a nových procesov

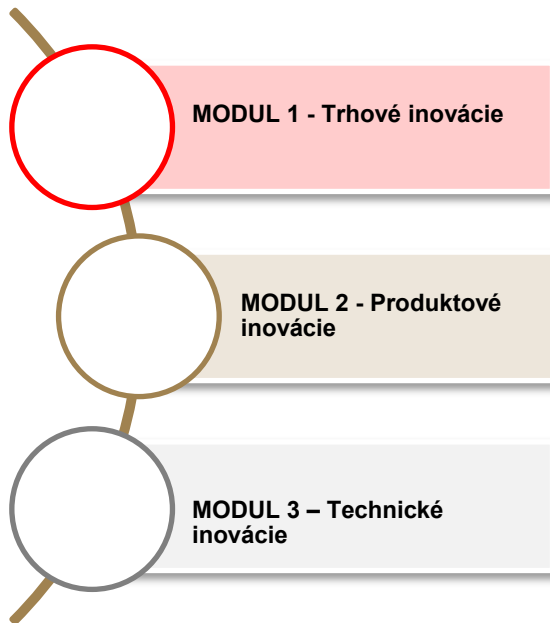
5. Prípadová štúdia - ACO Industries - globálny líder na trhu vďaka inováciám

Metódy a nástroje



Newy produk!	Kategori teknologi baru di era			Mendukung inovasi		
	Desain inovatif	Material inovatif	Faktor & gaya desain	Step 1	Step 2	Step 3
Desain inovatif produk (best-innovative) 						
Material inovatif produk (best-innovative) 						
Factor & gaya desain inovatif produk (best-innovative) 						

PLUS PRÍPADOVÉ ŠTÚDIE



Case 1



Úspech inovácie
ručných zbraní na
svetovom trhu

Eva Strakošová

Product director

Case 2



Líder na
svetovom trhu
vďaka inovácii
hygienického
žľabu

Ján Grznár

Product
management
manager

PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA ČESKÁ ZBROJOVKA



CZUB je globálny výrobca ručných zbraní s ambíciou stať sa svetovým lídrom. Pomohli sme inovovať novú generáciu celého portfólia ručných zbraní pre globálny trh. Nová generácia ručných zbraní sa stala tretím najpredávanejším produktom spoločnosti.



Nákupný model



Riadený dodávateľský reťazec

Procesný model



V reakcii na zvýšený predaj bolo potrebné zvýšiť produktivitu výrobného systému

Konštrukčný model



Jedinečná konštrukcia s niekoľkými technickými

Platformový model



Unikátny konfigurator spája individuálne špecifikácie zákazníka, konštrukciu a plánovanie výroby

Produktový model



Niekoľko naj pre zákazníkov:

- Najpresnejší vo svojej kategórii
- Najdlhšia udržateľná presnosť, spoľahlivosť a životnosť
- Najširšia ponuka na trhu, prispôbenie

Trhový model



CZUB realizovala stratégiu penetrácie mainstreamového segmentu, expanzie do prémiového segmentu a ekonomického segmentu svetového trhu s ručnými zbraňami

PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA SPOLOČNOSTI ACO INDUSTRIES



Spoločnosť Aco Industries je lídrom na trhu s odvodňovacími systémami. Pomohli sme inovovať sanitárny odtokový žľab. Vďaka tomu sa spoločnosť ACO stala lídrom v prémiovom segmente na svetovom trhu.



Nákupný
model

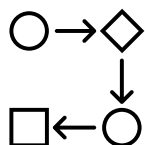
Procesný
model

Konštrukčný
model

Platformový
model

Produktový
model

Trhový model



Zapojenie
dodávateľov do
inovácií

Robotic -
oriented design.
Investícia do
robotickej
zváracej linky

Jedinečná
konštrukcia
chránená
celosvetovým
patentom

Unikátny
konfigurátor spája
individuálne
špecifikácie
zákazníka,
konštrukciu a
plánovanie výroby

Niekoľko naj pre
zákazníkov:

- Najhygienickejšie
- Najčistejšie
- Na mieru šité

Svetový líder v
prémiovom segmente
hygienických žľabov.
Najlepšia voľba pre
potravinárske
spoločnosti.
Zapojenie zákazníkov
do inovácií

AKADÉMIA JE URČENÁ PRE



- Chief Strategy Officers
- Chief Innovation Officers
- Product managers
- R&D managers
- Senior developers
- Senior designers
- Innovators
- Inventors



CENA ŠKOLENIA A CENOVÉ ZĽAVY



- PROGRAM PRODUCT INNOVATION ACADEMY:
 - Cena za celé školenie - 3 dni (bez DPH)
 - 1 účastník 600 EUR
 - 2 účastníci 960 EUR
 - 3 účastníci 1 200 EUR
 - Cena zahŕňa metodiku a know-how, študijné materiály.
 - Cena nezahŕňa ubytovanie, obedy, večere a dopravu účastníkov.

PREHL'AD NÁSLEDNÝCH ŠKOLENÍ



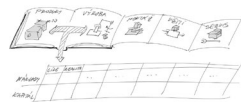
Absolvujte ďalšie nadväzujúce školenie v roku 2023

Product Cost Academy



10 dní

Product Innovation Academy Online



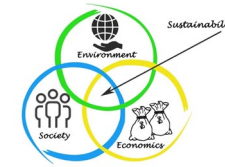
3 dni

Design for Assembly Academy



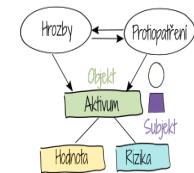
3 dni

Design to Sustainability



3 dni

Risk management



3 dni

NAŠE REFERENCIE



Různá odvětví

	Energetika	High – tech	Hygiena	Zdravotnictví	Elektro	Stavební stroje	Doprava	Zbraně	Zboží	Nábytek
System										
Subsystem										
Prvek										
										



Ing. Ján Chal'

jan.chal@integratedconsulting.cz

SLUŽBY / KOMPETENCIE

- Inovácie produktov a služieb - projekty
- Firemné inovačné systémy - projekty
- New product development - projekty
- Design for Cost - projekty
- Design for Cost academy – školenia
- Product Innovation academy – školenia
- Design to Assembly – školenia

POZÍCIA

Senior konzultant

PROJEKTY / ŠKOLENIA

Borcad, Ammann, Česká Zbrojovka, ACO, Meopta, Preciosa, Raiffeisenbank, Česká spořitelna, PSL (SK), Sauer Danfoss (SK), Panasonic (SK,) SOLIDpower (IT), TESA (DE), Bruker (DE), Linet (CZ)

Ján sa zameriava najmä na inovácie výrobkov, zlepšovanie výkonnosti procesu vývoja nových výrobkov, zavádzanie inovačného procesu do podnikov, znižovanie priamych nákladov na výroby, navrhovanie portfólia výrobkov z hľadiska prispôsobenia, znižovanie nákladov prostredníctvom platformizácie a modularity.

Ján poskytuje aj školenia v oblasti Design for Cost.

Študoval na Strojníckej fakulte STU Bratislava. Absolvoval študijné pobyty v:

- Salfordská univerzita (UK) - Design for Assembly
- TU of Denmark - Design to X, Design to Cost
- FH Coburg – Radical innovation.

Pracoval v inštitúte WOIS v Coburgu ako projektový manažér.

Je spoluautorom 5 medzinárodných patentov, 2 kníh o dizajne pre montáž a inovácie.



O nás: Integrated Consulting Group



O NÁS

Sme konzultačná spoločnosť pôsobiaca v 12 zemiach Európy s viac ako 35 rokmi skúseností. Zameriavame sa na procesné zlepšovanie metodikou Lean Six Sigma, firemné inovácie a riadenie zmien. Naším klientom doručujeme jednotlivé projekty, školenia aj kombinované programy v servisných aj výrobných organizáciách. Naš prínos chápeme v doručení konkrétnych výsledkov a prenesení našich znalostí na stranu klienta tak, aby získané skúsenosti mohol ďalej využívať.

140

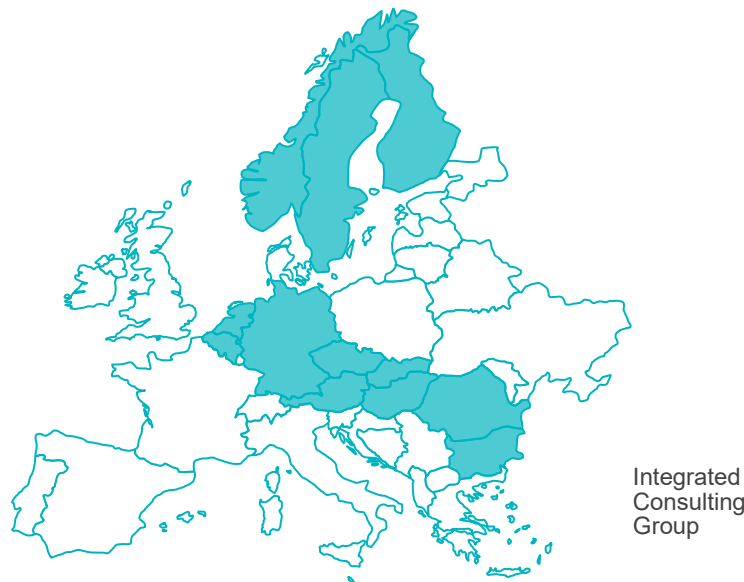
KONZULTANTOV

12

KRAJÍN

40

ROKOV SKÚSENOSTÍ



7 hodnôt našej spoločnosti

1. Zákazník je pre nás vždy na prvom mieste. Budujeme dlhodobý vzťah založený na dôvere.
2. Doručujeme viac, ako zákazník očakáva.
3. Zaväzujeme sa k výsledkom. Sme odmeňovaní za dodanú hodnotu.
4. Plne sa prispôbujeme konkrétnym potrebám a požiadavkám klienta.
5. Pozitívna spätná väzba od zákazníka je pre nás hlavným ukazovateľom úspechu.
6. Čokoľvek robíme, chceme robiť ako tí najlepší vo svojom obore.
7. Robíme, čo nás baví, a chceme, aby to bavilo aj Vás.

Globálne
partnerstvá

 **innova**
management institute
ČÍNA

 **SCHAFFER**
CONSULTING
USA

change factory
EVROPA



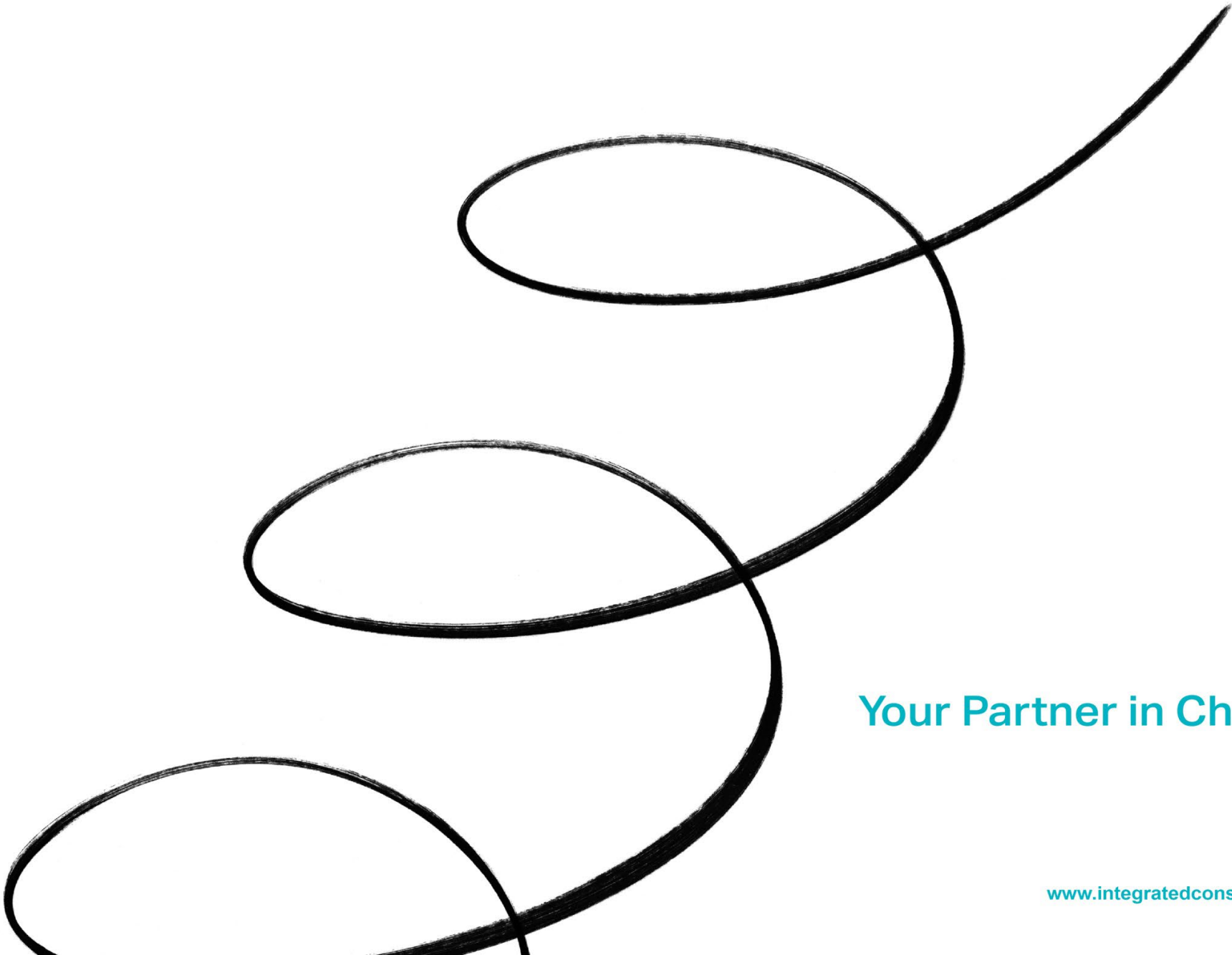
ICG Integrated Consulting Group Slovakia s.r.o.

Černyševského 10, Bratislava – mestská časť Petržalka

T +421 902 453 437

office@integratedconsulting.sk

<https://www.integratedconsulting.sk/>



Your Partner in Change.

www.integratedconsulting.com