luglio2022

Imprenditore SMART

Innovazione e Problem Solving

Fedrica Salvatori

next to you

INNOVAZIONE
&
PROBLEM SOLVING

Federica Salvatori

fs166@le.ac.uk
federicasalvatori@icloud.com

COSA IMPARERETE OGGI

Innovazione //
Risoluzione problemi

Approcci

Skills

Strumenti

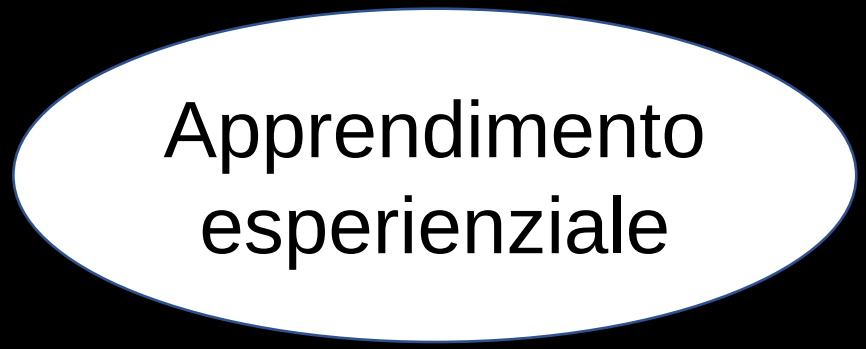


COME IMPARERETE OGGI

Con me

Da soli

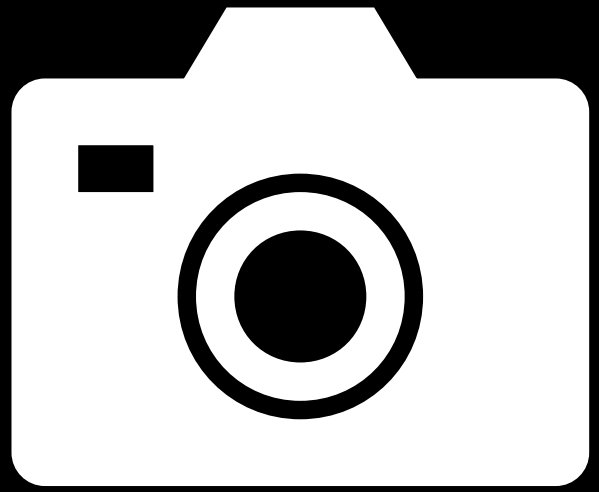
In coppia



Divertendoci

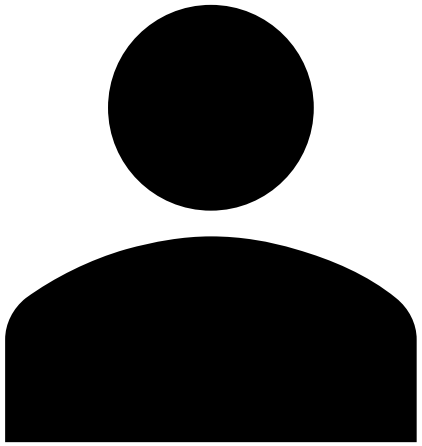
In modo informale (diamoci del ‘tu’)

MI AUTORIZZATE…

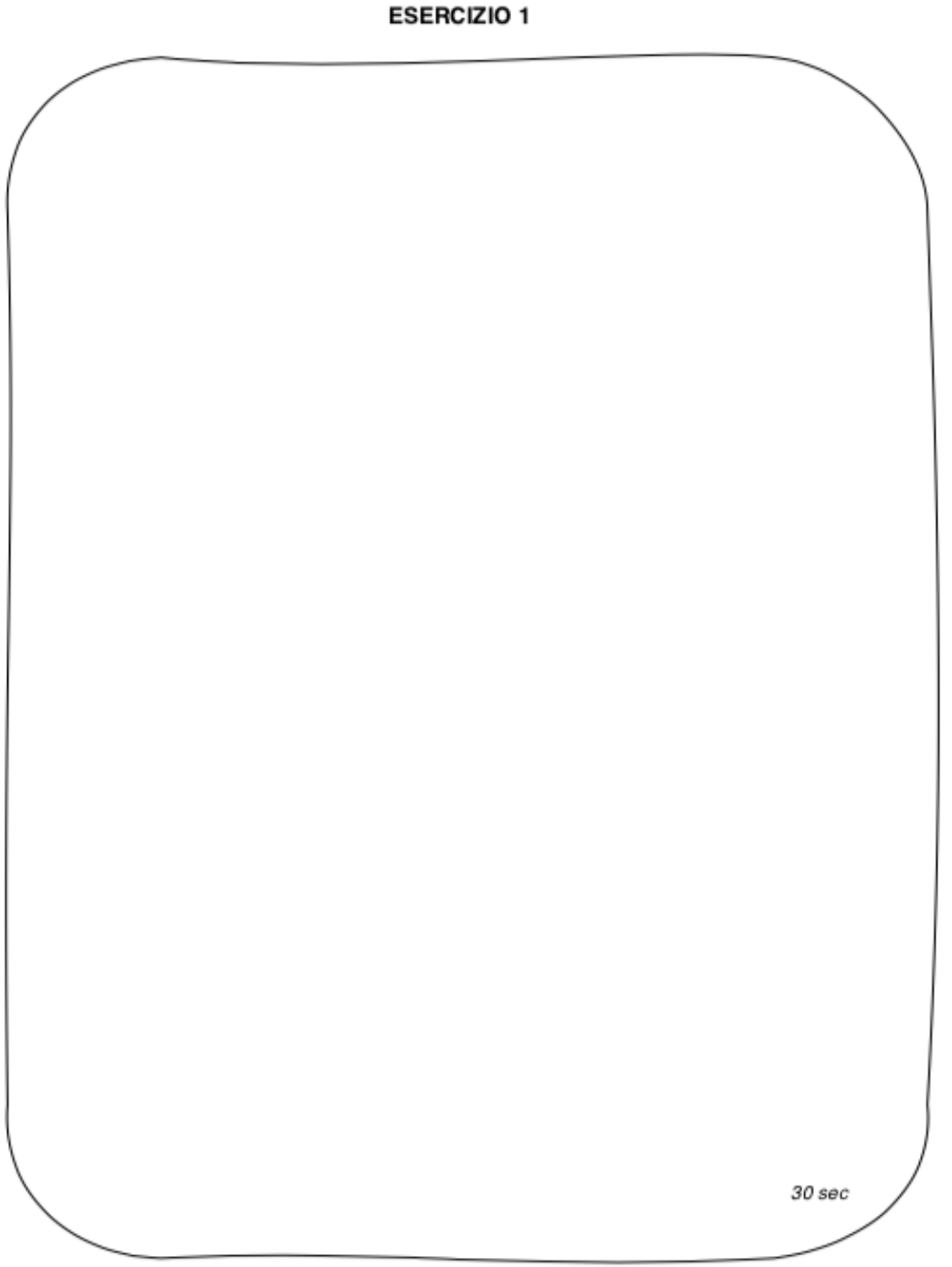


… a fare foto durante la sessione?

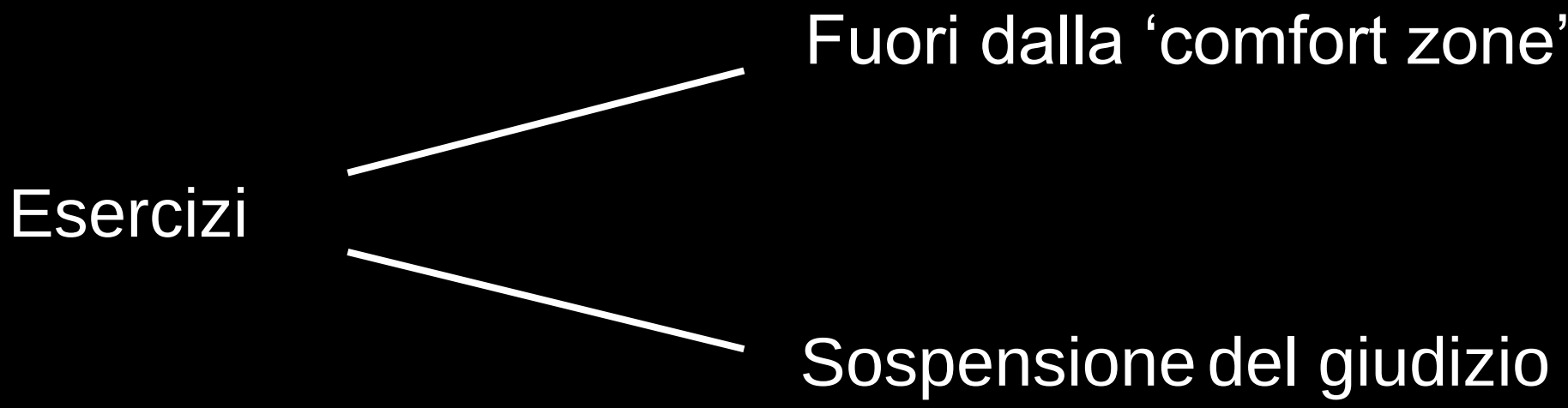
ESERCIZIO #1



In 30 secondi, disegnate il ritratto del vostro partner senza guardare il foglio.



ASPETTATIVE



VIAGGIO

Parte 1

30-40 min

Pausa

10 min

Parte 2

100-120 min

Pausa

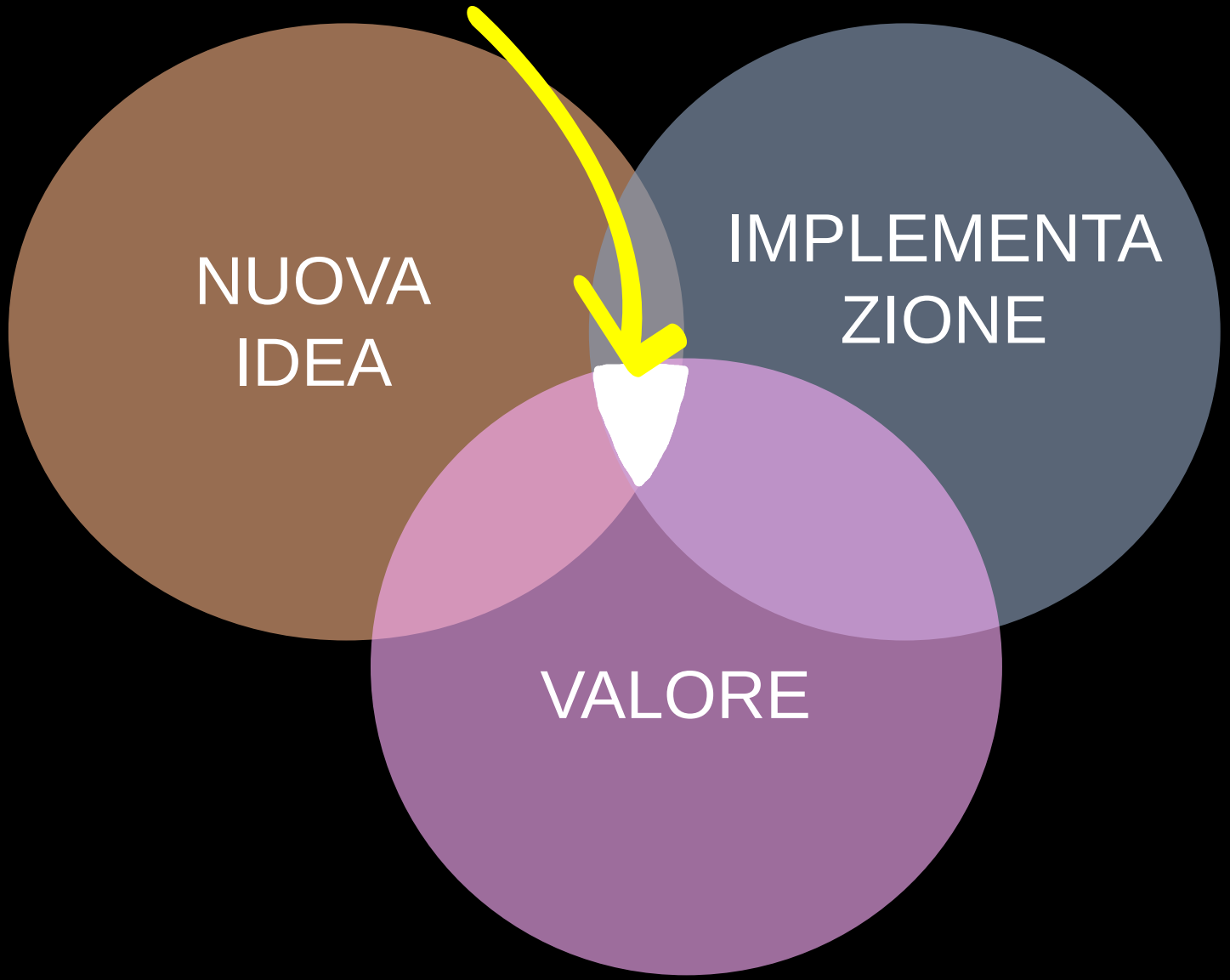
10 min

Parte 3

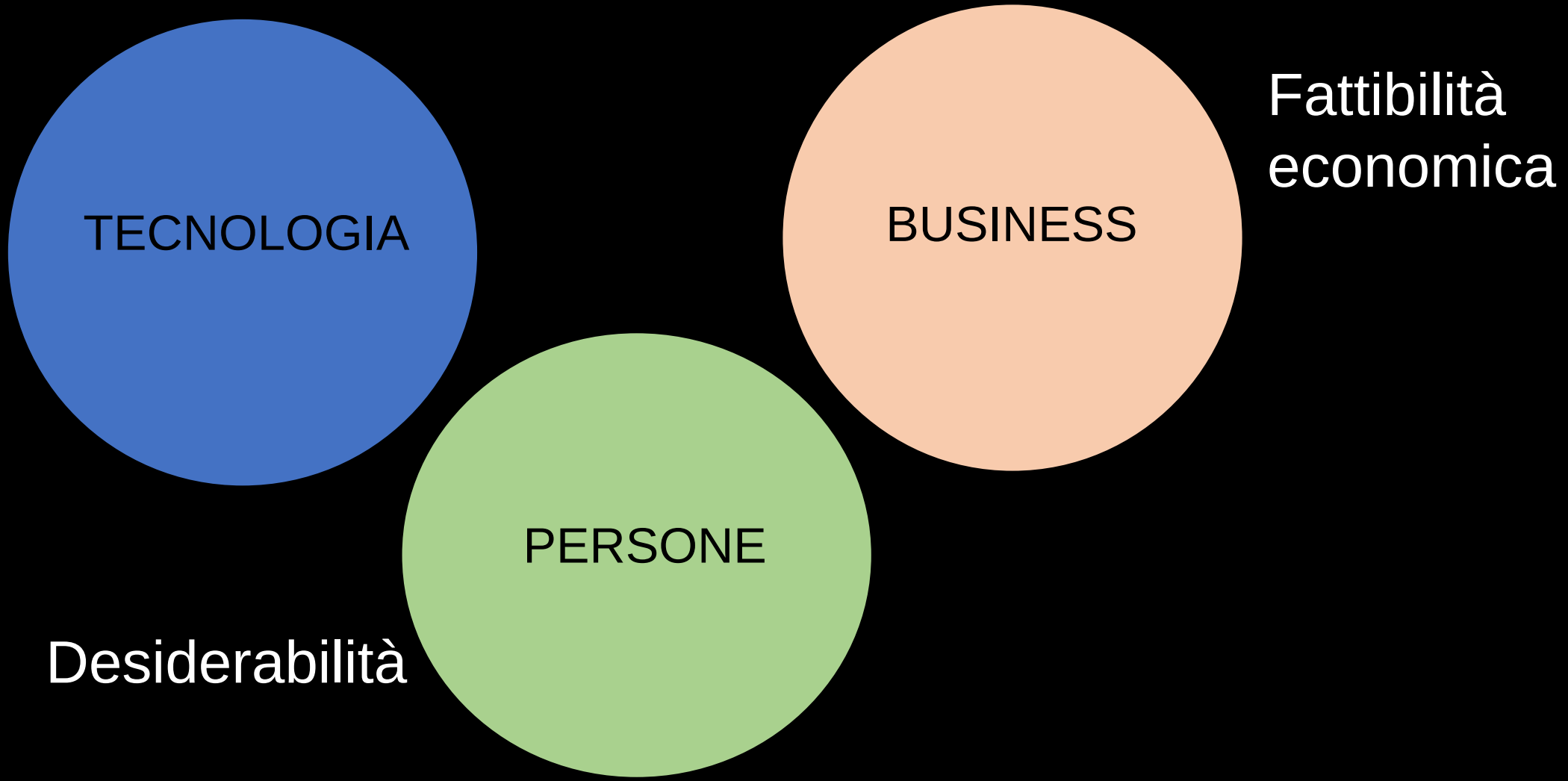
20-30 min

PARTE 1

SI FA INNOVAZIONE QUANDO…



CRITERI PER IDEE DI SUCCESSO

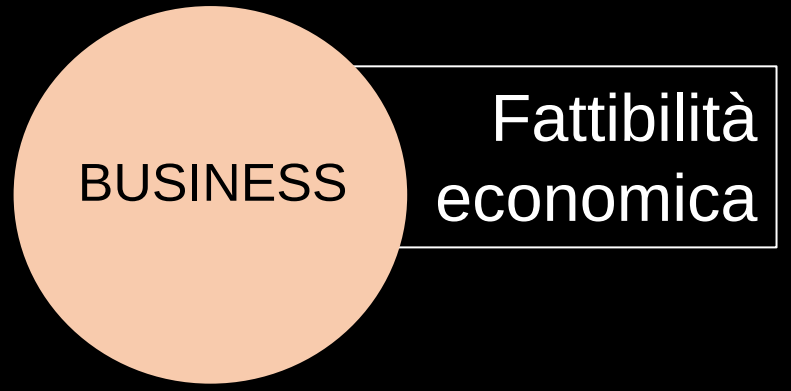


APPROCCI ALL'INNOVAZIONE

Incrementale

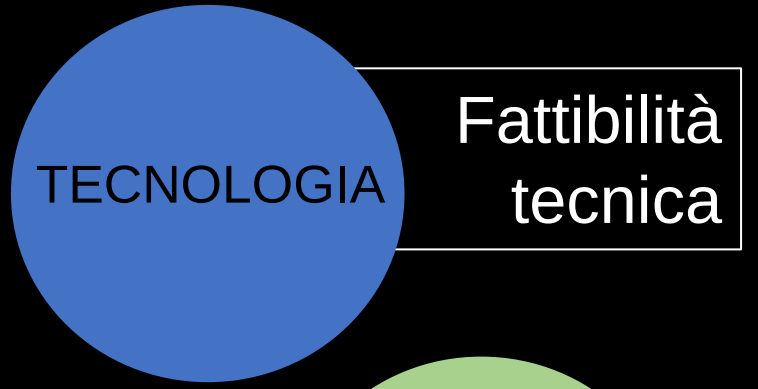
Benchmarking // ricerche di mercato

Copia e incolla



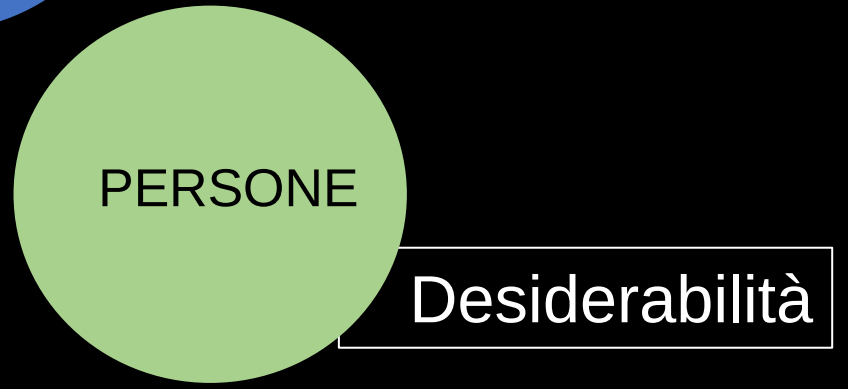
Ricerca di nuova tecnologia

Rischio di non monetizzare



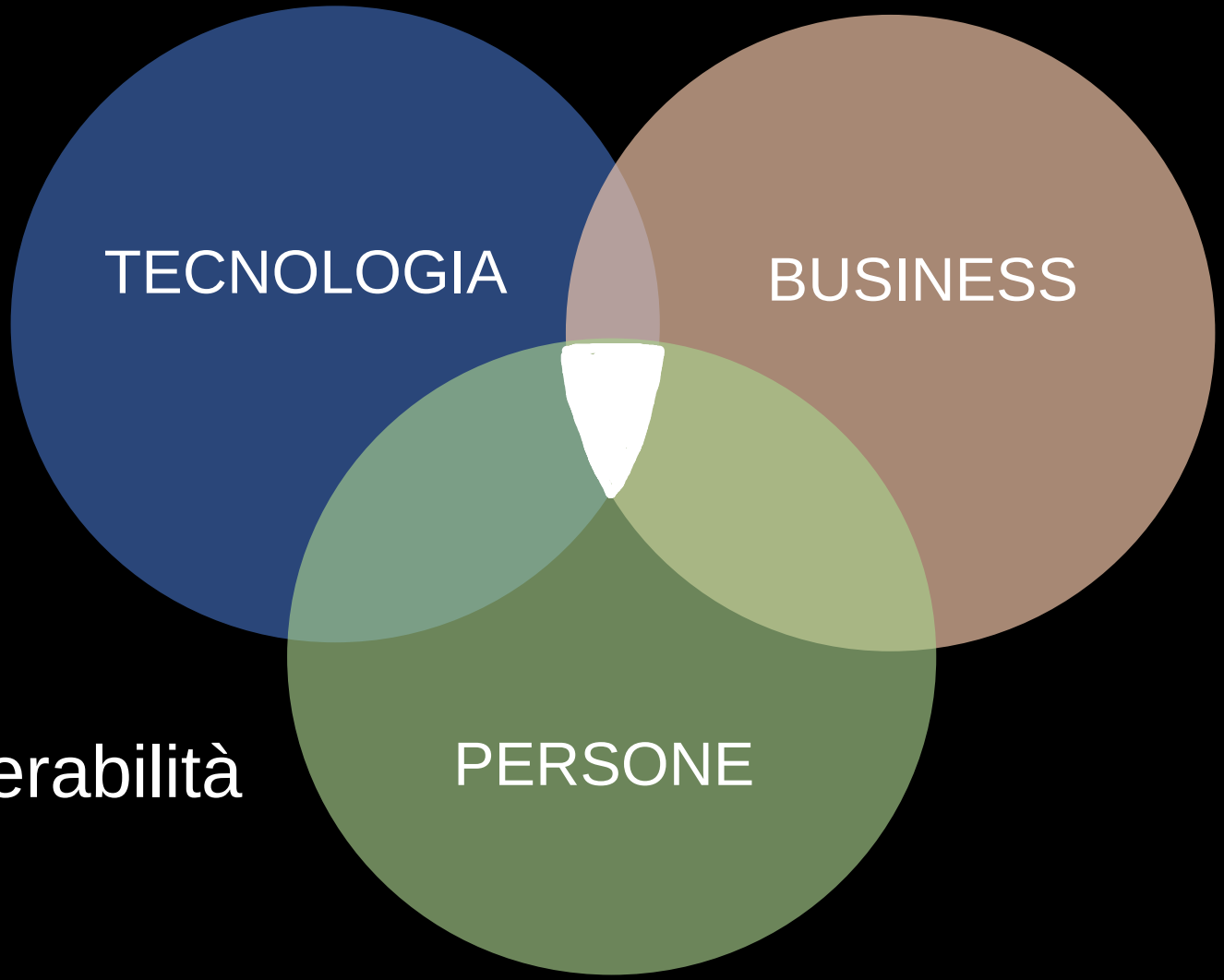
Stima di bisogni/desideri

'Comprare ciò di cui non si ha bisogno con i soldi che non si hanno per impressionare vicini a cui non importa'



RICERCA DELL'EQULIBRIO

Fattibilità tecnica



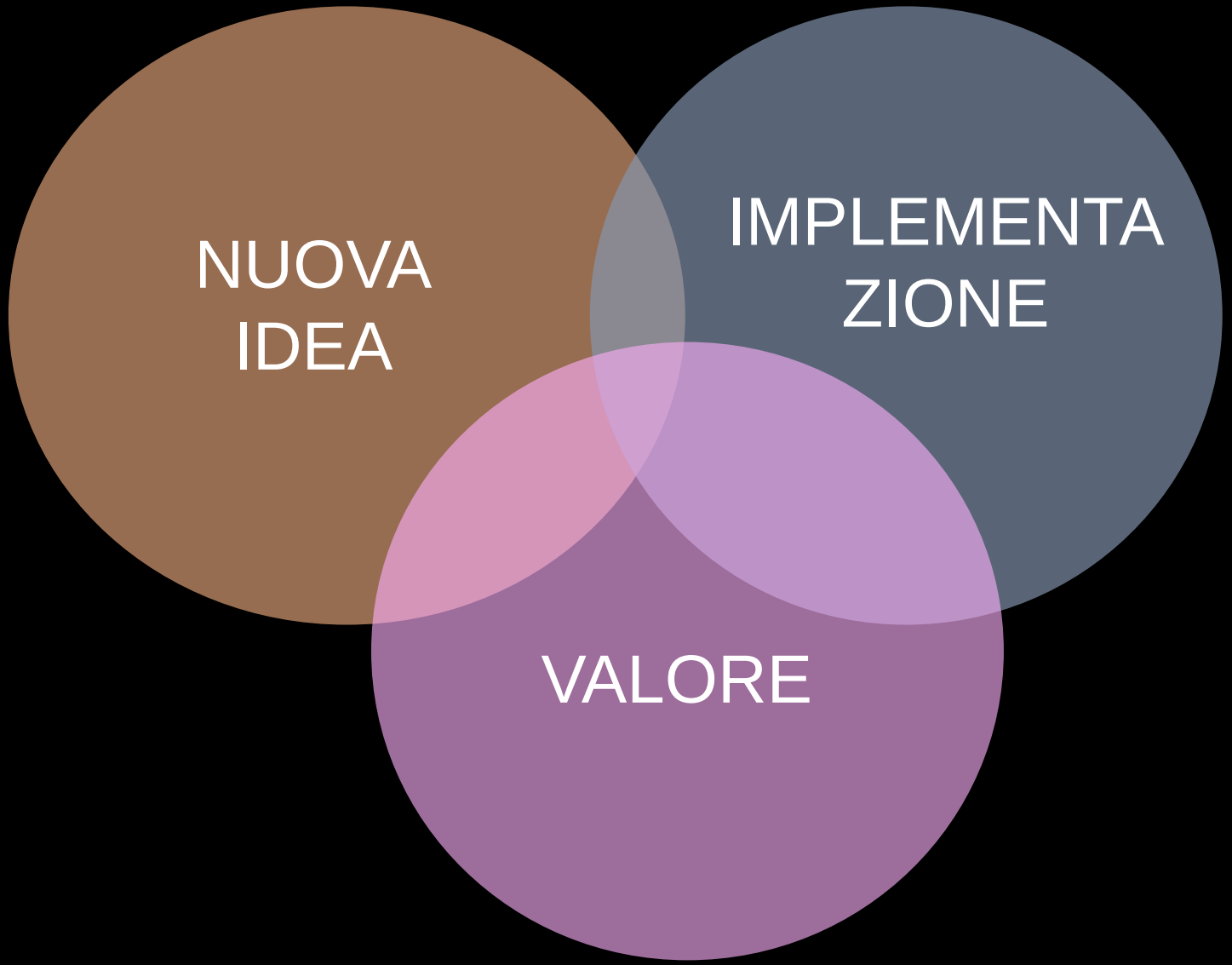
Fattibilità economica

Desiderabilità

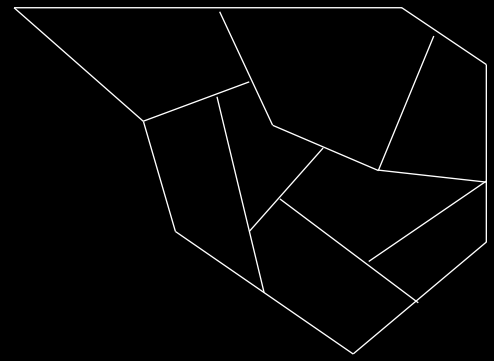




COME AVERE NUOVE IDEE?



Creare un nuovo territorio

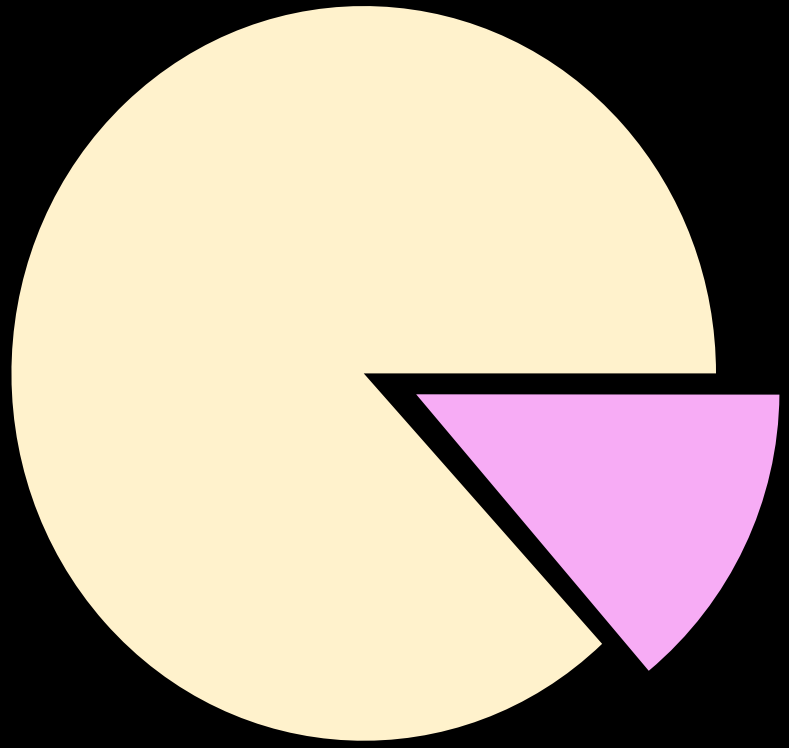


invece che condividere quello esistente con altri

86% investono in innovazione incrementale

62% ricavi

39% profitti



14% investono in nuovi mercati/settori

38% ricavi totali

61% profitti

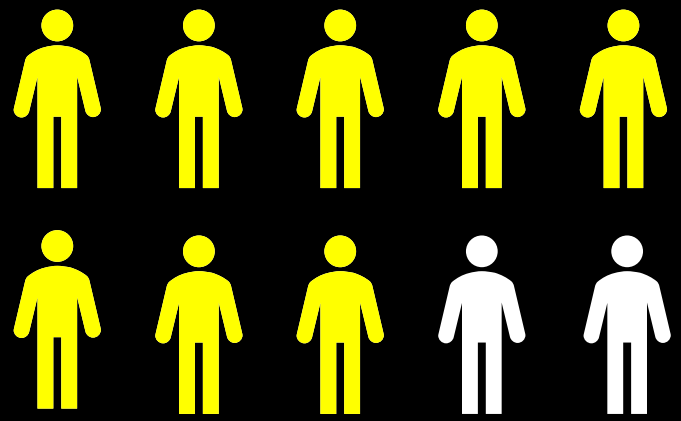
Sei ‘creativo/a’?

Essere creativi ≠ Capacità artistica

CREATIVITA’: cos'è

Usare l’immaginazione per creare qualcosa di nuovo

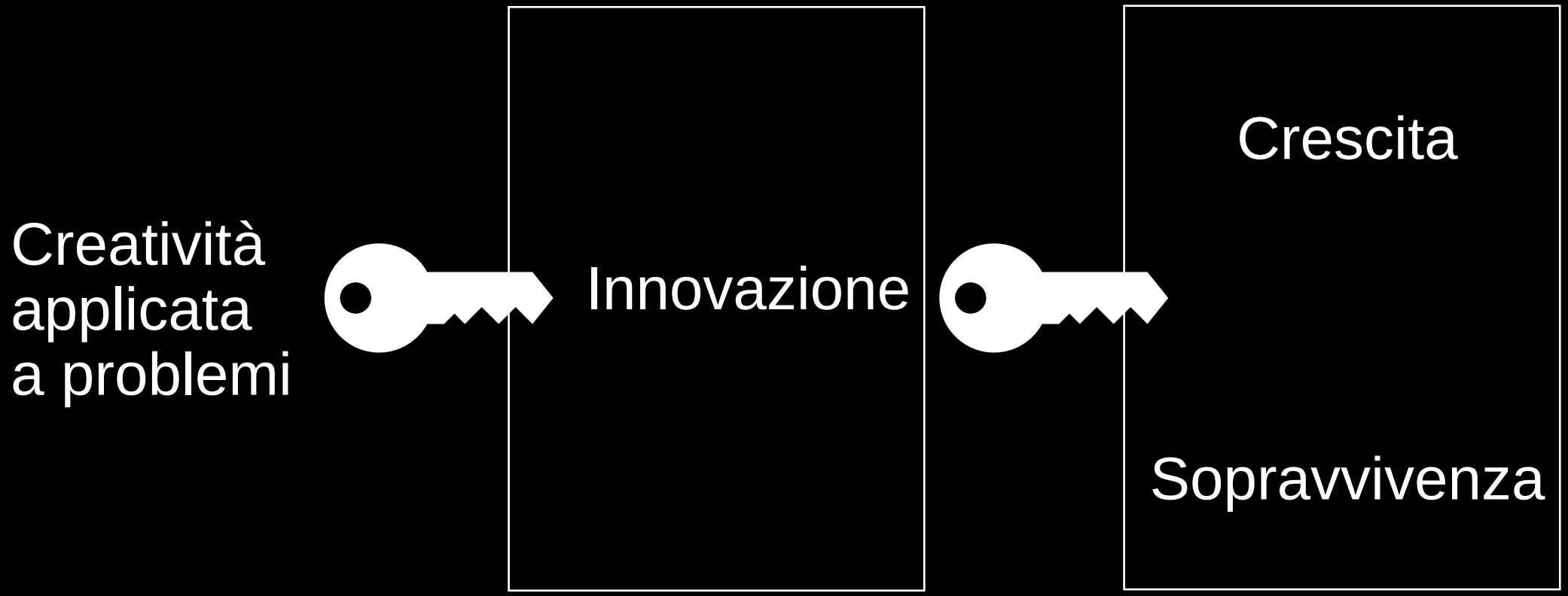
Importante competenza di leadership (IBM, 2010)



Fondamentale per crescita economica

CREATIVITA’ e INNOVAZIONE

Creatività si manifesta in azienda come innovazione



ESERCIZIO #2



In 1 minuto, elencate il maggior numero possibile di modi in cui poter utilizzare una graffetta.



CREATIVITA’: come

La creatività è innata

Si deve allenare come un muscolo

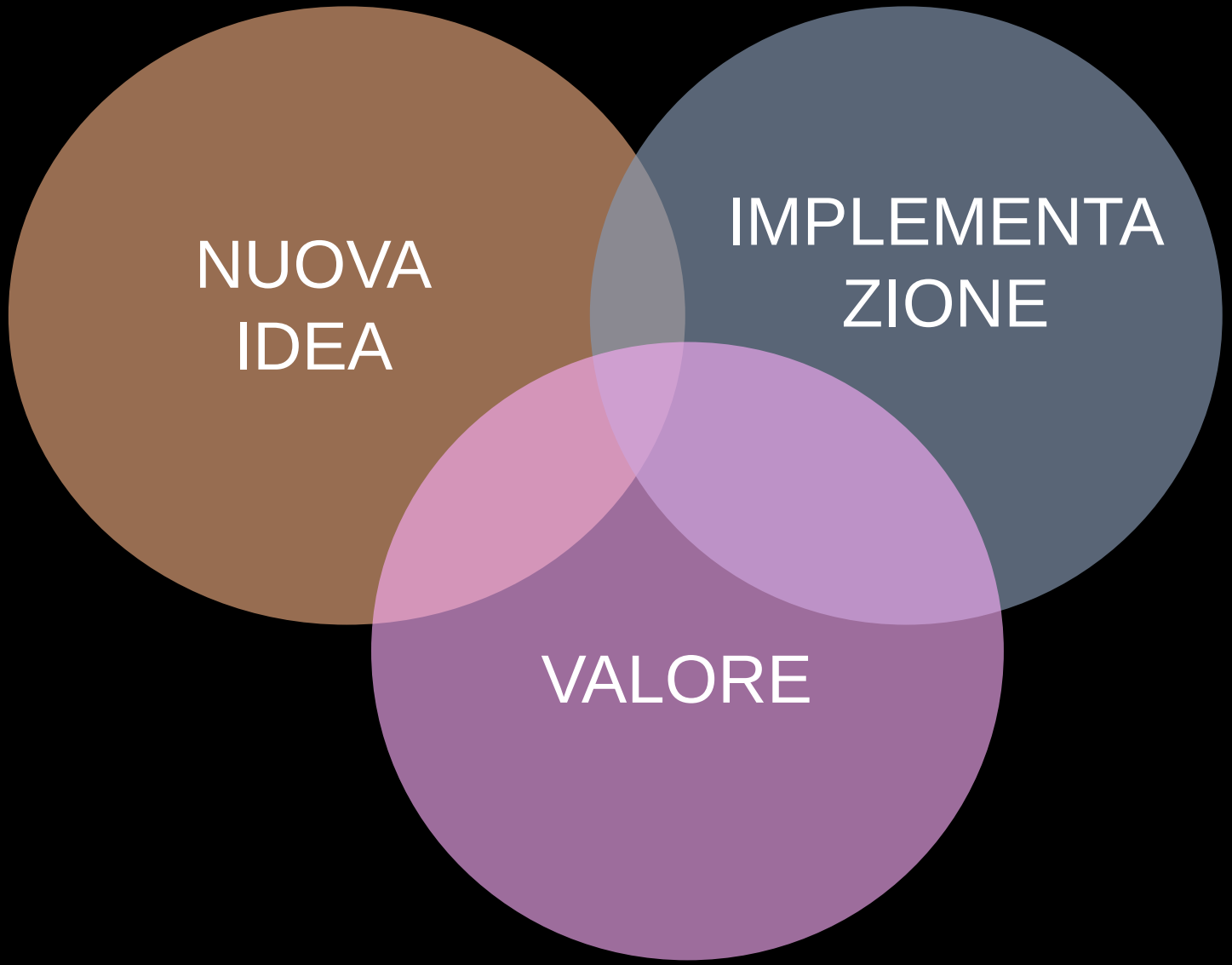
Non è magia ma il risultato di processi e condizioni







IMPLEMENTARE



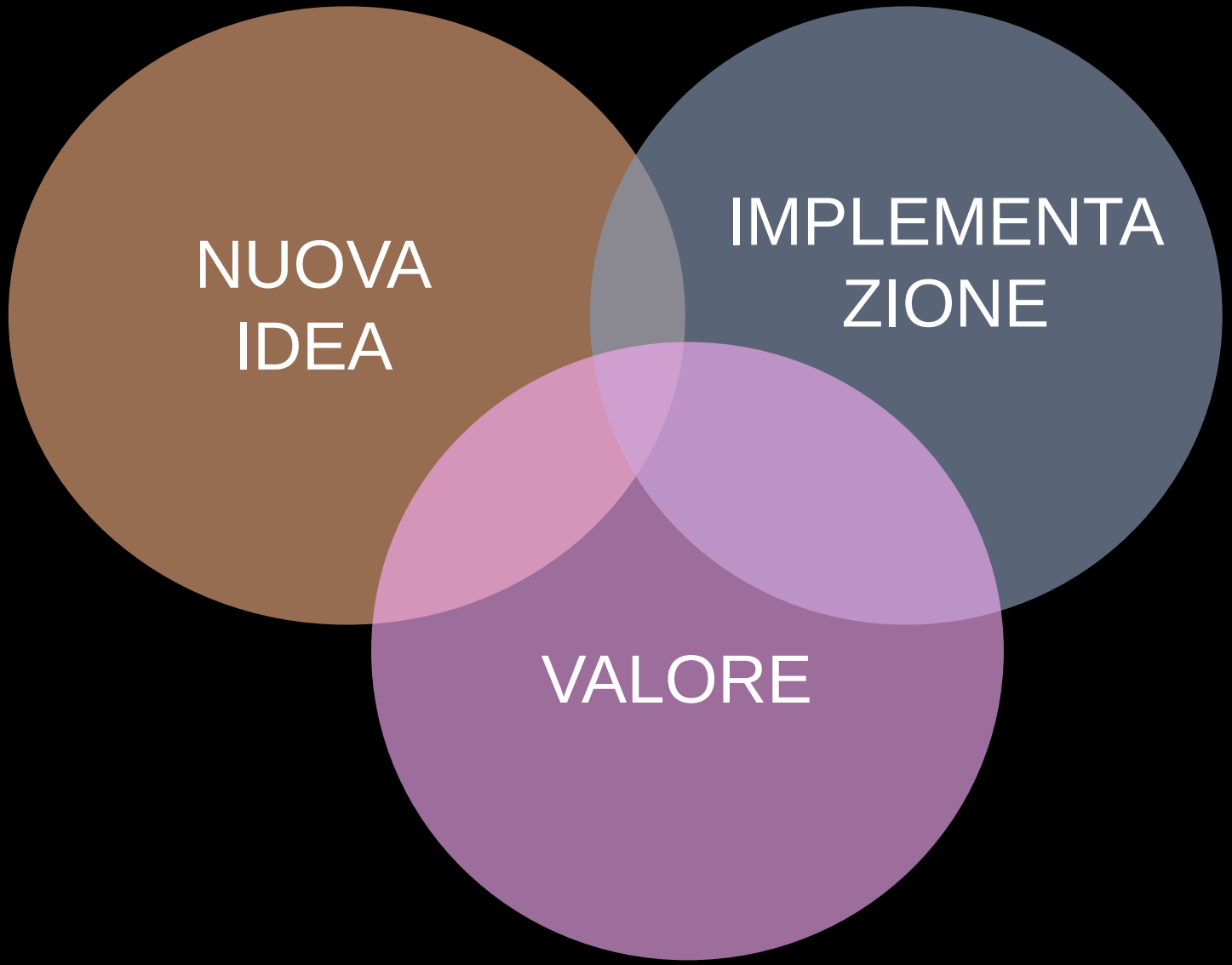
Avere nuove idee non basta…





PROPENSIONE AD AGIRE

RICERCA DEL VALORE




REEF
REEF


REEF
REEF

INNOVAZIONE

Non è un evento

E’ un processo







«La cultura si mangia il processo a colazione»



APPROCCIO MENTALE

COLLABORAZIONE MULTIDISCIPLINARE

ATTENZIONE AL PROCESSO

GUARDARE AI PROBLEMI COME OPPORTUNITA’

CURIOSITA’

PROPENSIONE AD AGIRE

IMPARARE A FALLIRE / FALLIRE PER IMPARARE

CONCLUSIONI

Il potenziale creativo è innato

Ci servono condizioni per coltivarlo

Dobbiamo seguire un processo per tirarlo fuori

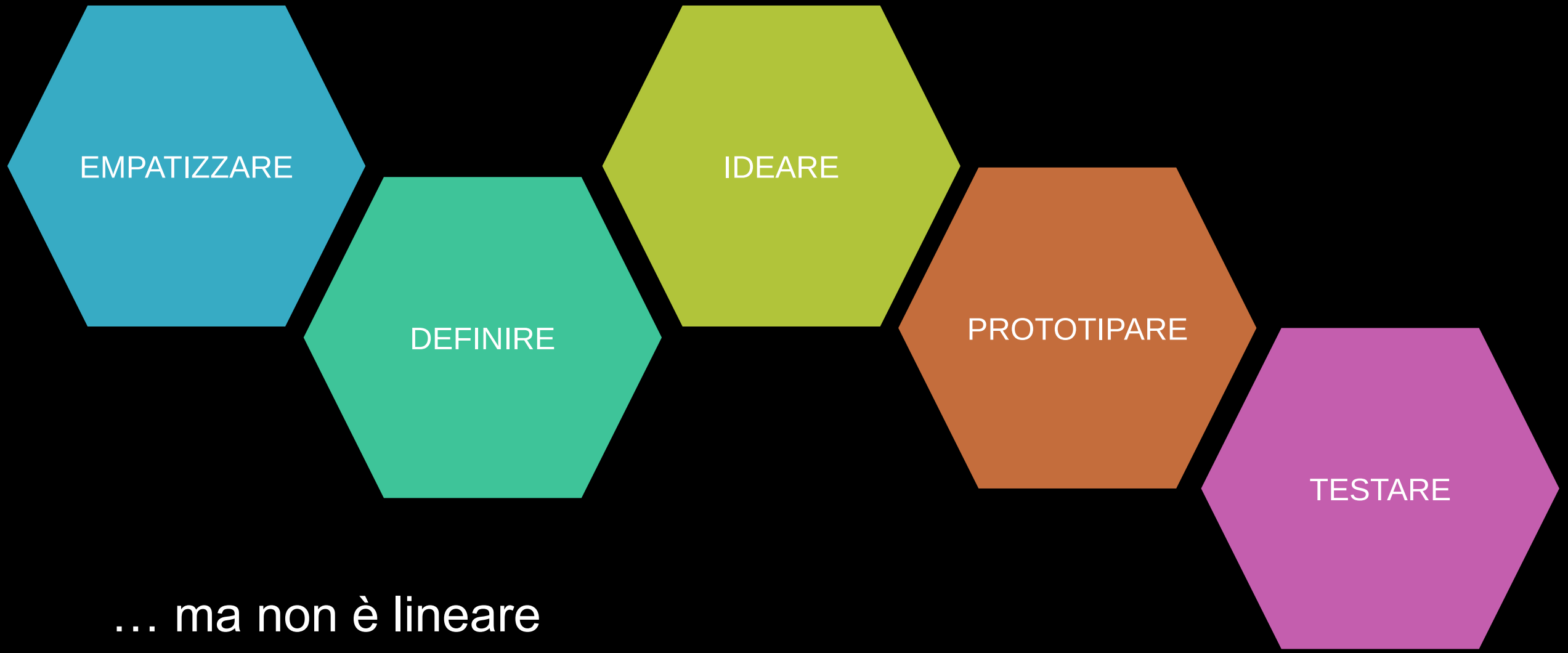
Il processo funziona quando la cultura lo permette

PAUSA

[10 min]

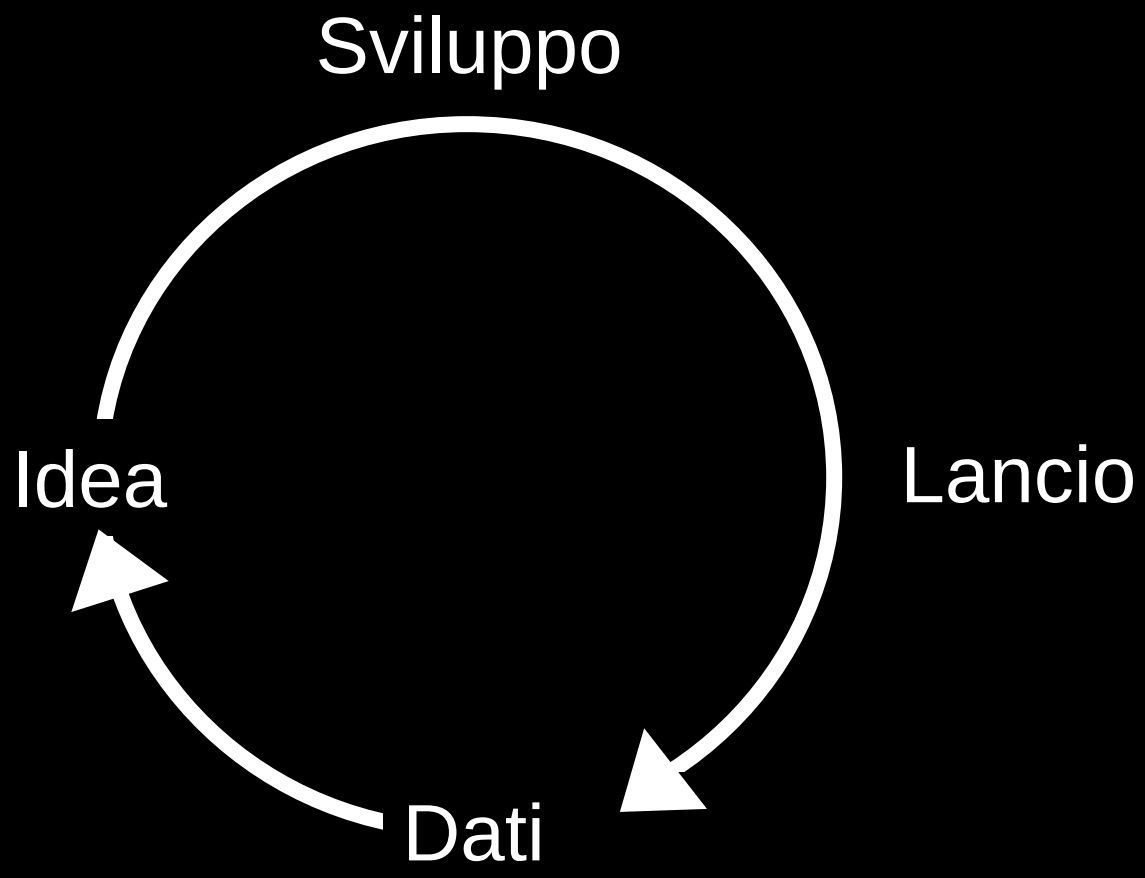
PARTE 2

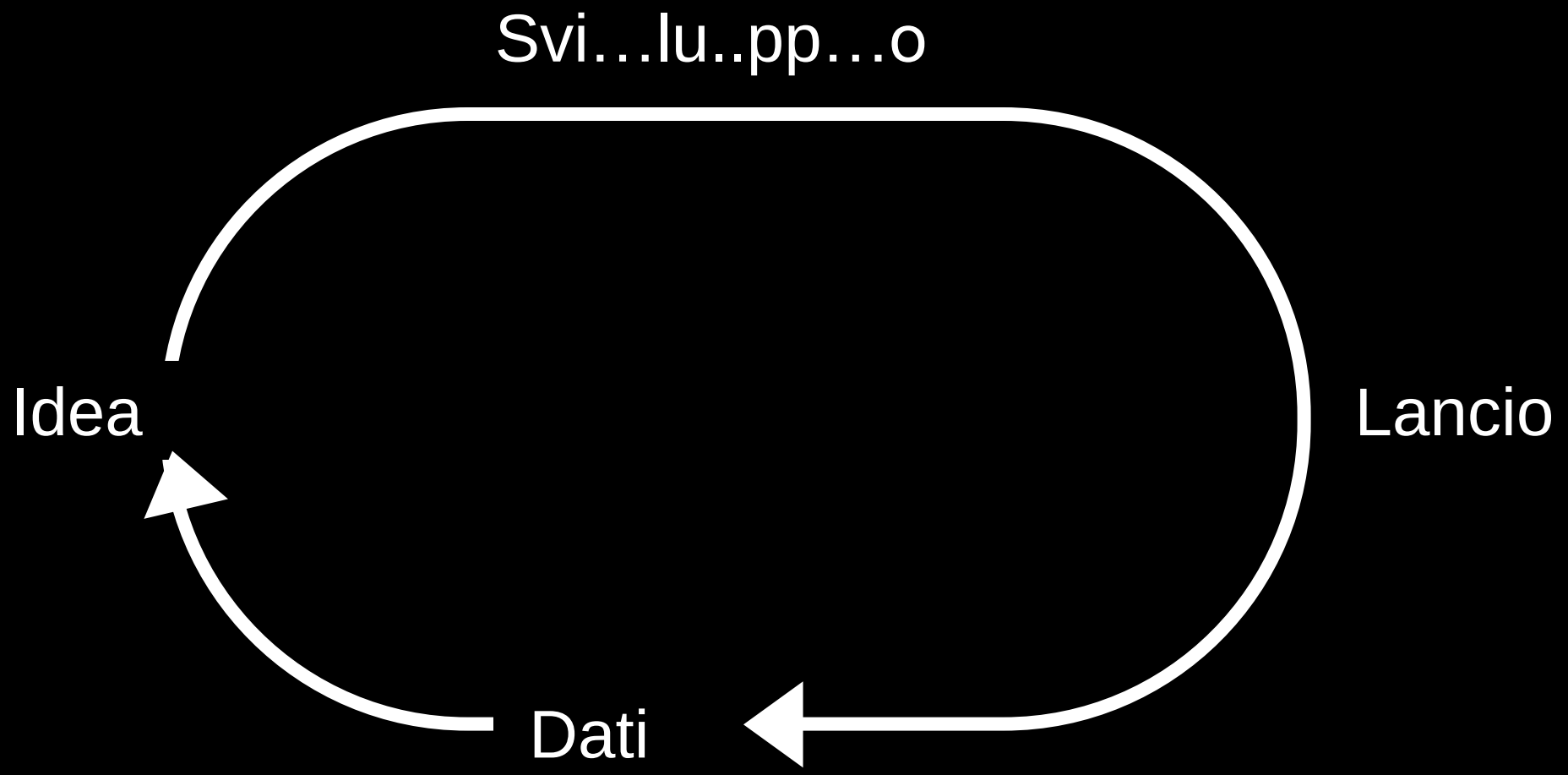
INNOVAZIONE = PROCESSO

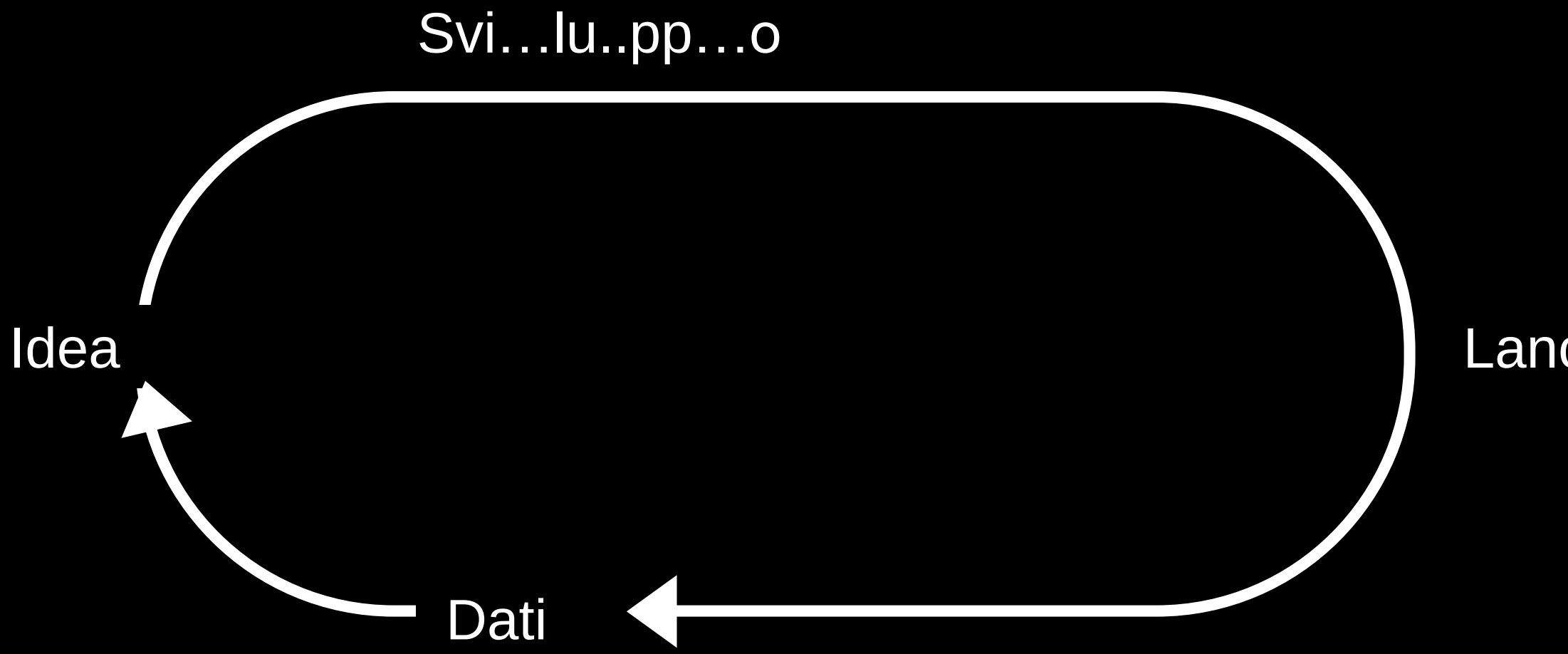


… ma non è lineare

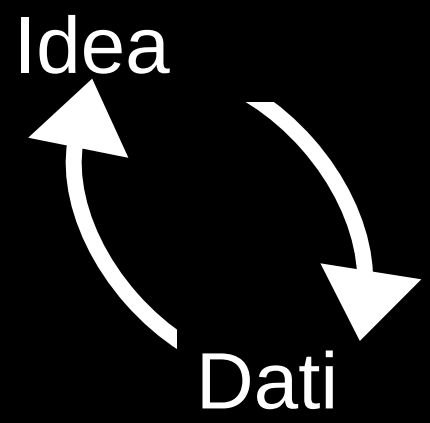
CICLO TRADIZIONALE




Svi…lu..pp…o
Idea
Lancio
Dati

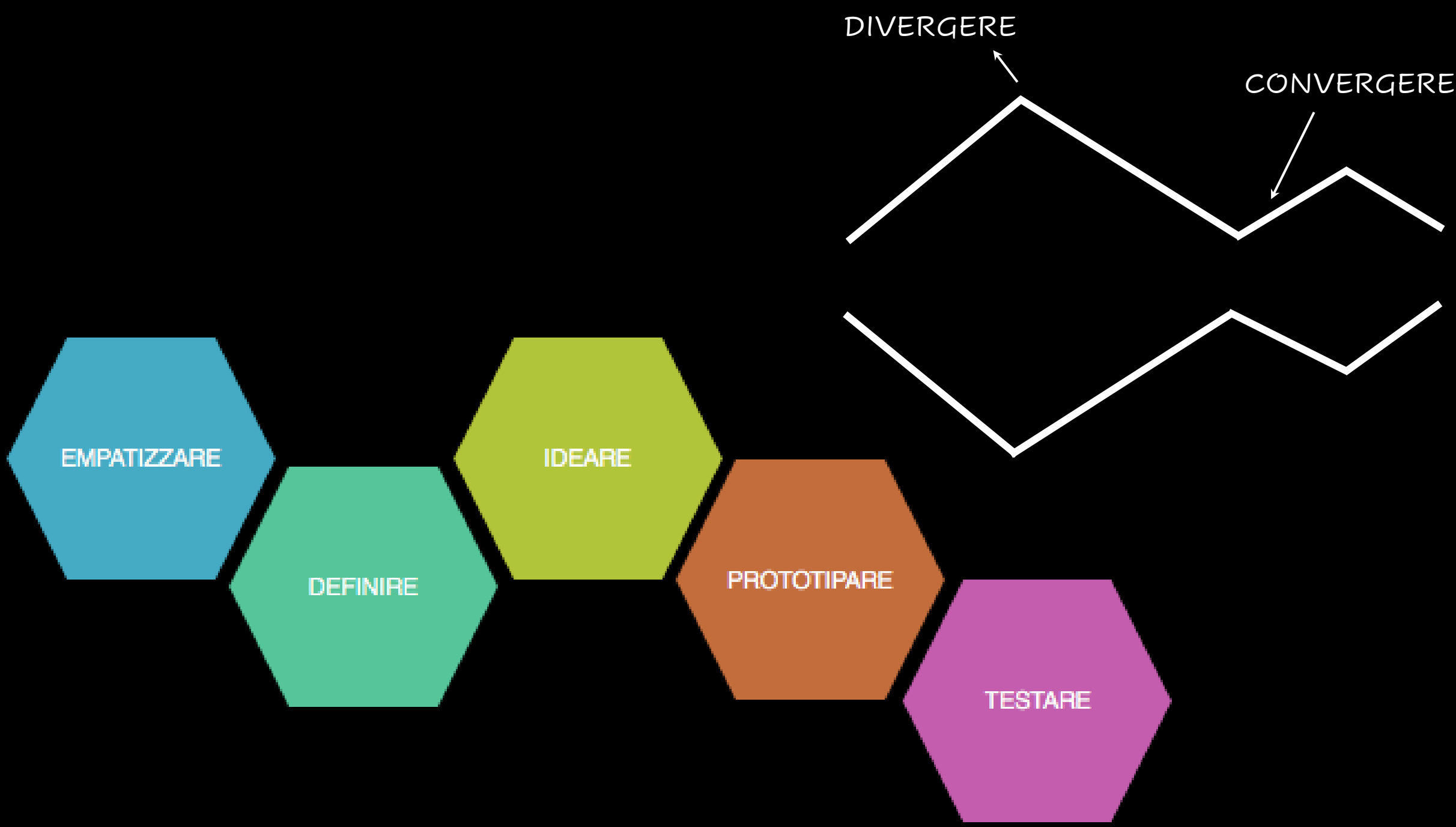

Svi…lu..pp…o
Idea
Lanc
Dati

OBIETTIVO DEL PROCESSO

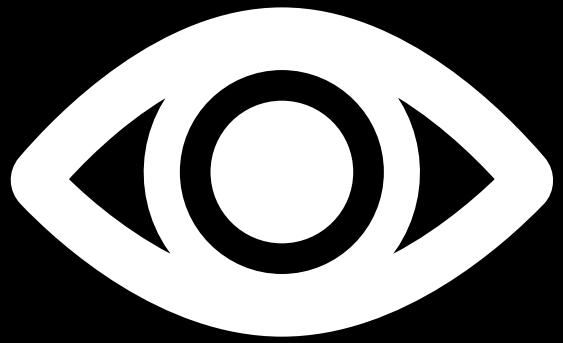


COMBINAZIONE DI MODI DI PENSARE




DIVERGERE
CONVERGERE
EMPATIZZARE
DEFINIRE
IDEARE
PROTOTIPARE
TESTARE

VISUALIZZARE anziché PARLARE

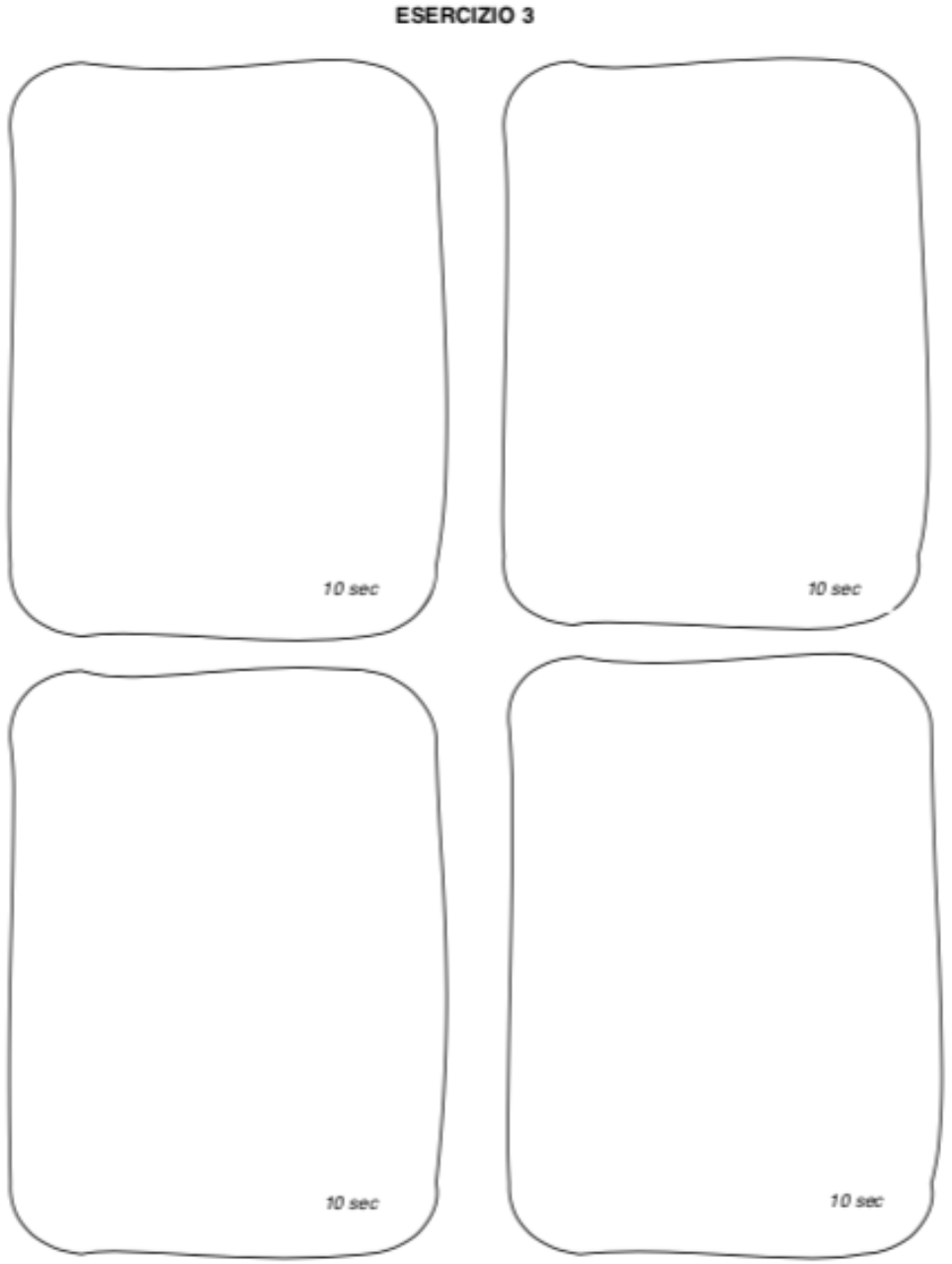




ESERCIZIO #3

Disegnate in un riquadro ciascuna delle seguenti parole (10 secondi ciascuna).

INNOVAZIONE

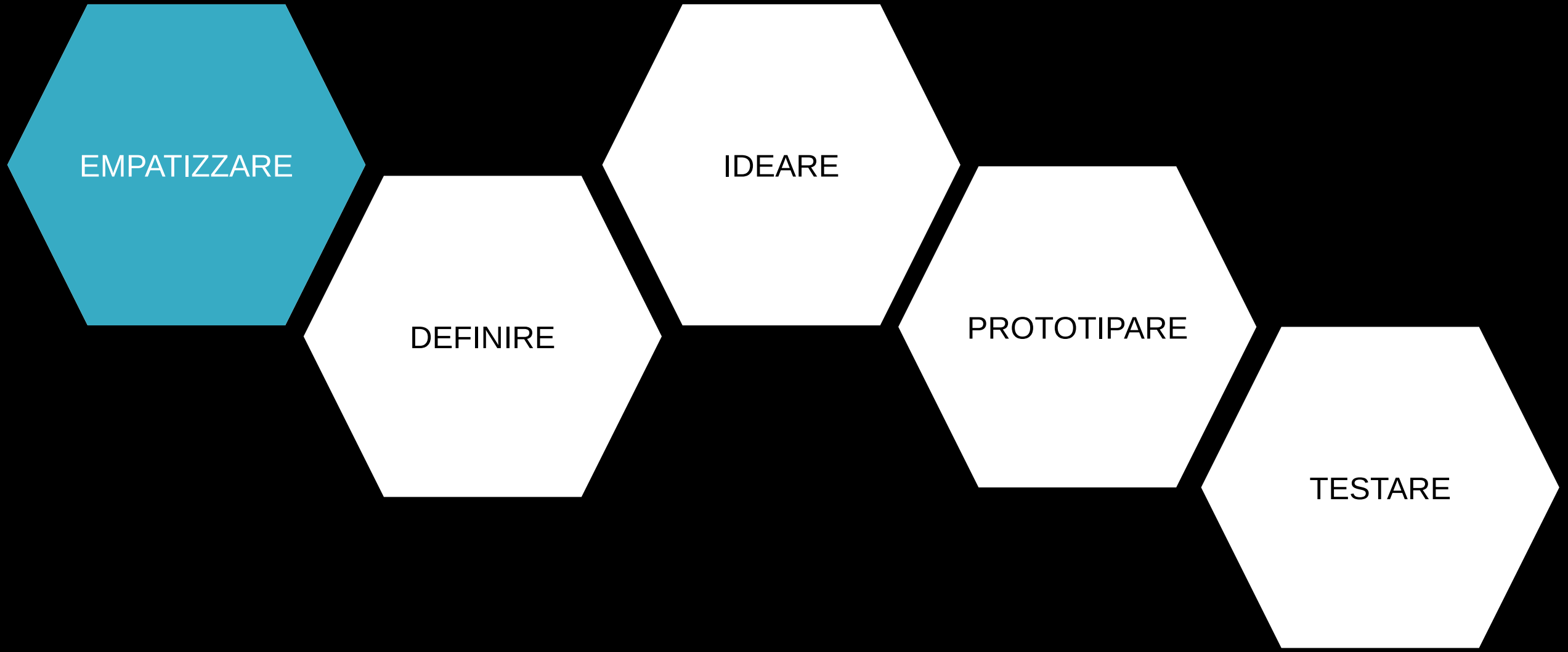


PROGETTO ZERO – 1/9

In 3 minuti, disegna il tuo portafogli ideale.

1. Disegna il tuo portafoglio ideale (00:03)

SEGUIAMO IL PROCESSO



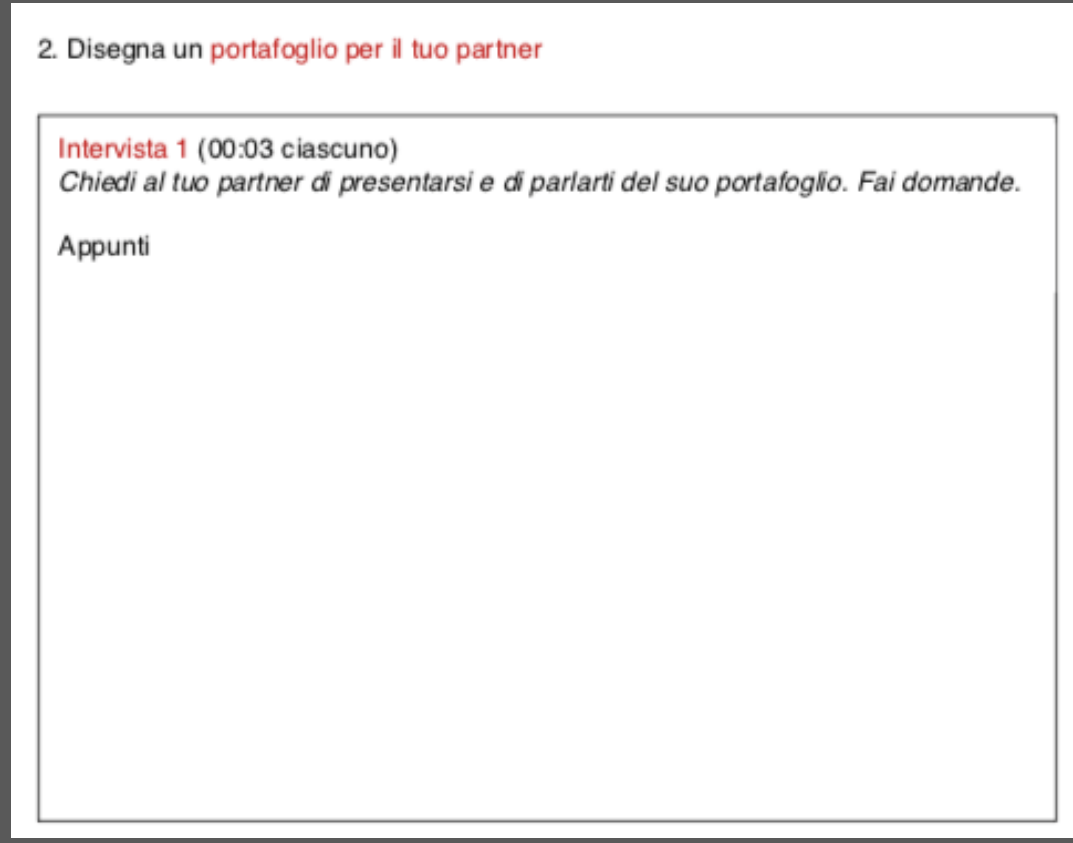
PROGETTO ZERO – 2/9

In coppia.

Decidi chi è partner A e chi è B.

Partner A intervista partner B.

Dopo 3 minuti invertire i ruoli.


2. Disegna un portafoglio per il tuo partner

Intervista 1 (00:03 ciascuno)
Chiedi al tuo partner di presentarsi e di parlarti del suo portafoglio. Fai domande.

Appunti

EMPATIA: cos'è

L'identificazione intellettuale o l'esperienza indiretta di emozioni, pensieri o atteggiamenti di un altro

Quando provi quello che sta provando l'altra persona. Quando puoi rispecchiare la sua espressione, le sue opinioni, le sue speranze



EMPATIA: perché

Vuoi progettare un prodotto/servizio che gli altri usano

Affinché gli altri lo usino, deve poter soddisfare un loro bisogno e ben adattarsi alla loro vita portando funzionalità e significato

Per progettare qualcosa che sia significativo per gli users, devi capire la loro vita, comportamento e opinioni

EMPATIZZARE: come

Senza giudicare

Con gli occhi di un principiante

Con curiosità

Con rispetto

‘Un pesce non sa di essere bagnato’

Ricordati che non c'è solo un modo giusto di fare le cose

EMPATIZZARE: strumenti

‘Se avessi chiesto alle persone cosa volessero, avrebbero detto un cavallo più veloce’

- Henry Ford

Osservazione (etnografia)

Immersione nell’esperienza

Industrie diverse

Interviste (domande aperte)

Chiedere il ‘perché’

PROGETTO ZERO – 2/9

In coppia.

Partner A intervista partner B andando a fondo, chiedendo il perché. Scopri

- *sensazioni (e perché)*
- *preoccupazioni (e perché)*
- *frustrazioni (e perché)*

Dopo 3 minuti inverti i ruoli.

2. Disegna un portafoglio per il tuo partner

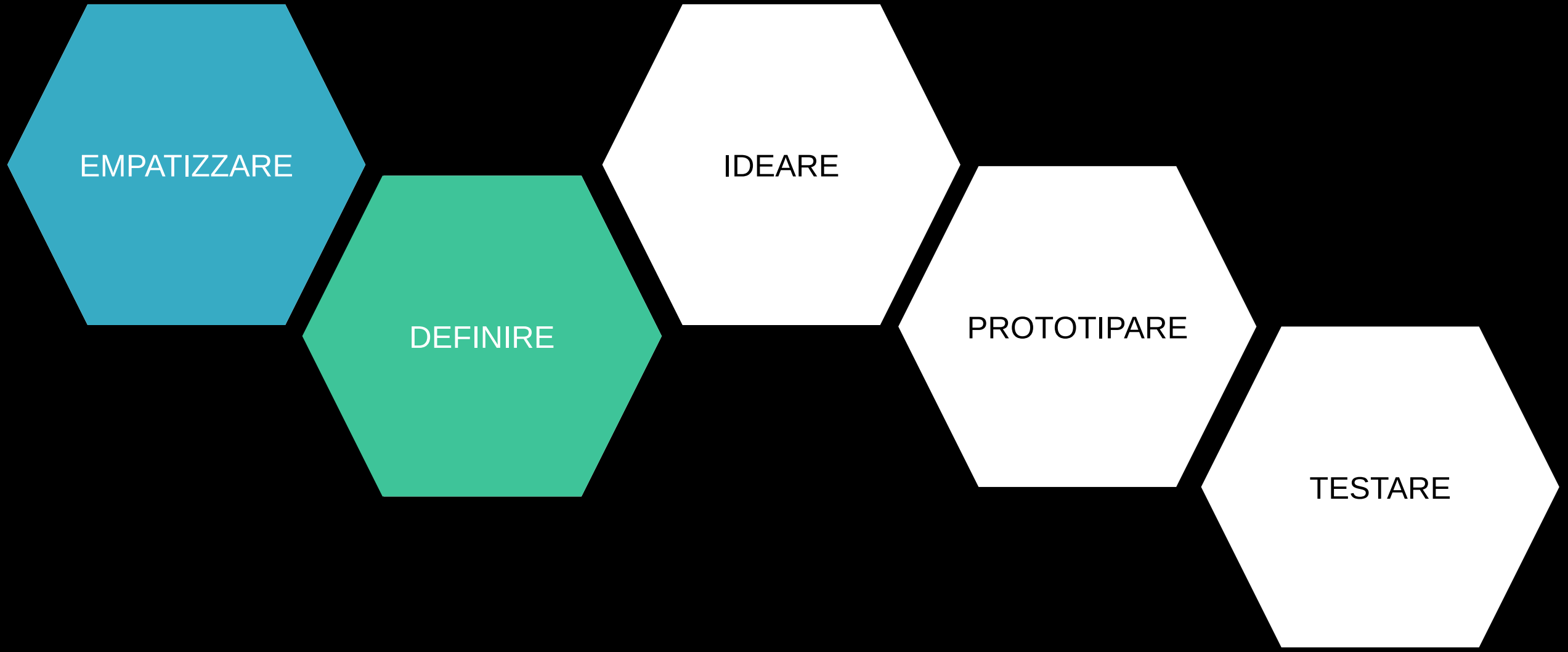
Intervista 1 (00:03 ciascuno)
Chiedi al tuo partner di presentarsi e di parlarti del suo portafoglio. Fai domande.

Appunti

Intervista 2 (00:03 ciascuno)
Approfondisci. Scopri di più sul tuo partner. Chiedi 'perché'.

Appunti

SEGUIAMO IL PROCESSO



Definisci il bisogno

NOME → VERBO

‘Le persone non voglio un trapano con la punta da 1cm.
Le persone vogliono fare un buco da 1 cm.’
- Theodore Levitt






Gillette



BISOGNI – cosa sono

Necessità fisiche ed emotive

Espressione di obiettivi e motivazioni degli user

Sono verbi, non nomi (opportunità, non soluzioni)

Andare più veloce v cavallo

DA INTERVISTE A SIGNIFICATO



Bisogni ESPLICITI

Bisogni IMPLICITI

SIGNIFICATO

INSIGHTS– cosa sono

La risposta ai ‘perché’’

Derivano da inferenze sul lavoro di empatia (non un cavallo più veloce)

Forniscono una direzione pratica da prendere

Portano a soluzioni nuove



PROGETTO ZERO – 3/9

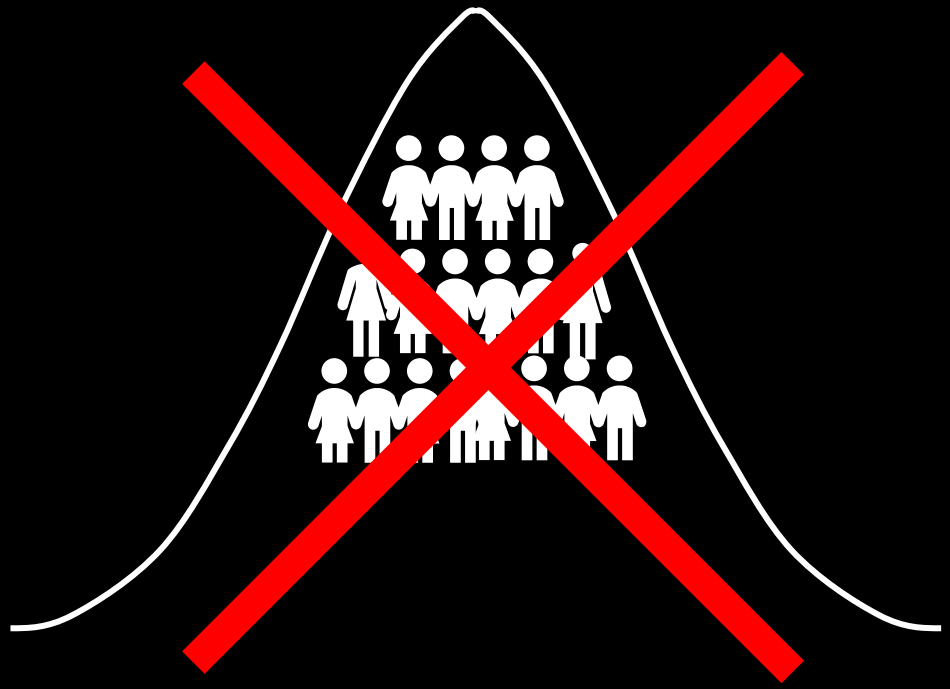
In 3 minuti cattura i bisogni del tuo Partner e gli insights (le cose che hai imparato durante l'intervista)

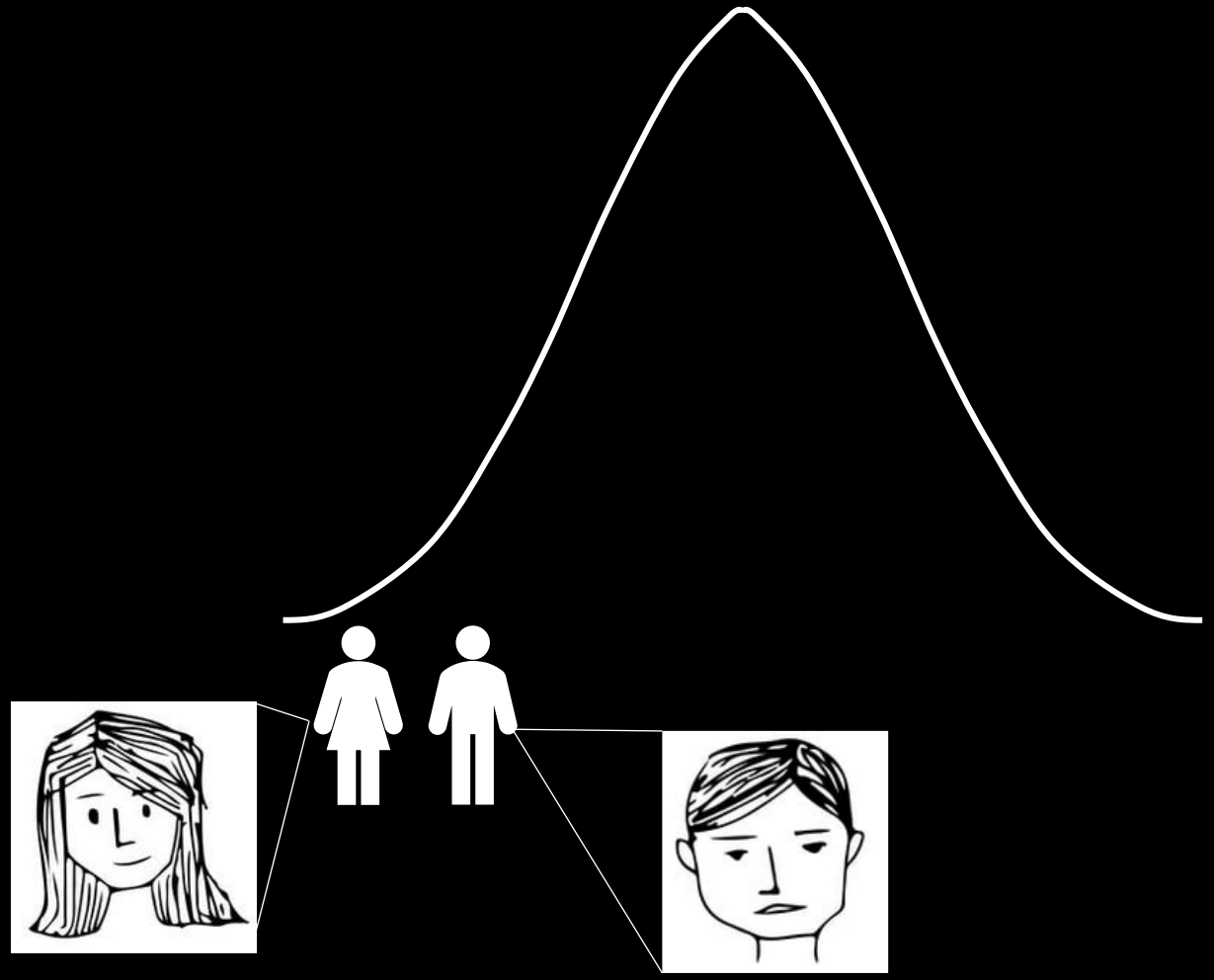
3. Cattura i risultati delle interviste (00:03)

Bisogni: le cose che il tuo partner sta cercando *
**Usa verbi*

Insights: le cose che abbia imparato su come il nostro partner si sente e le sue motivazioni*
**Deduci da quello che hai ascoltato nelle interviste*

A CHI PENSARE















DEFINIZIONE DEL PROBLEMA

User

Adolescente

Maria, 14 anni, primo superiore in una nuova scuola

User specifico

Bisogno

Mangiare sano

Vuole sentirsi socialmente accettata mentre mangia sano

Bisogno profondo dell'user (non nostro)

Insight/significato

Certe proprietà nutritive sono necessarie per la salute e lo sviluppo fisico e cognitivo

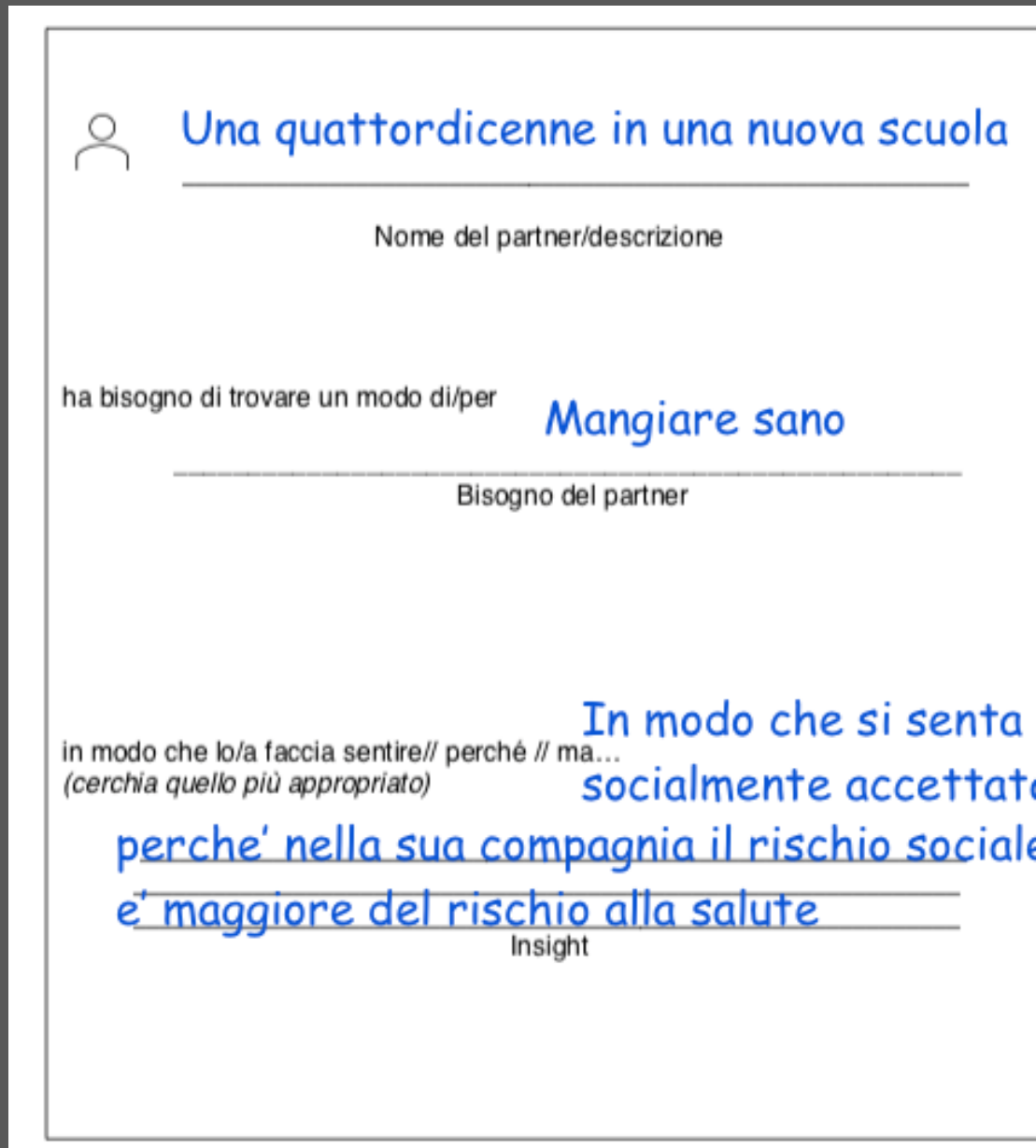
Nella sua compagnia, il rischio sociale è maggiore del rischio salute

Scoperta che deriva dal lavorare con empatia

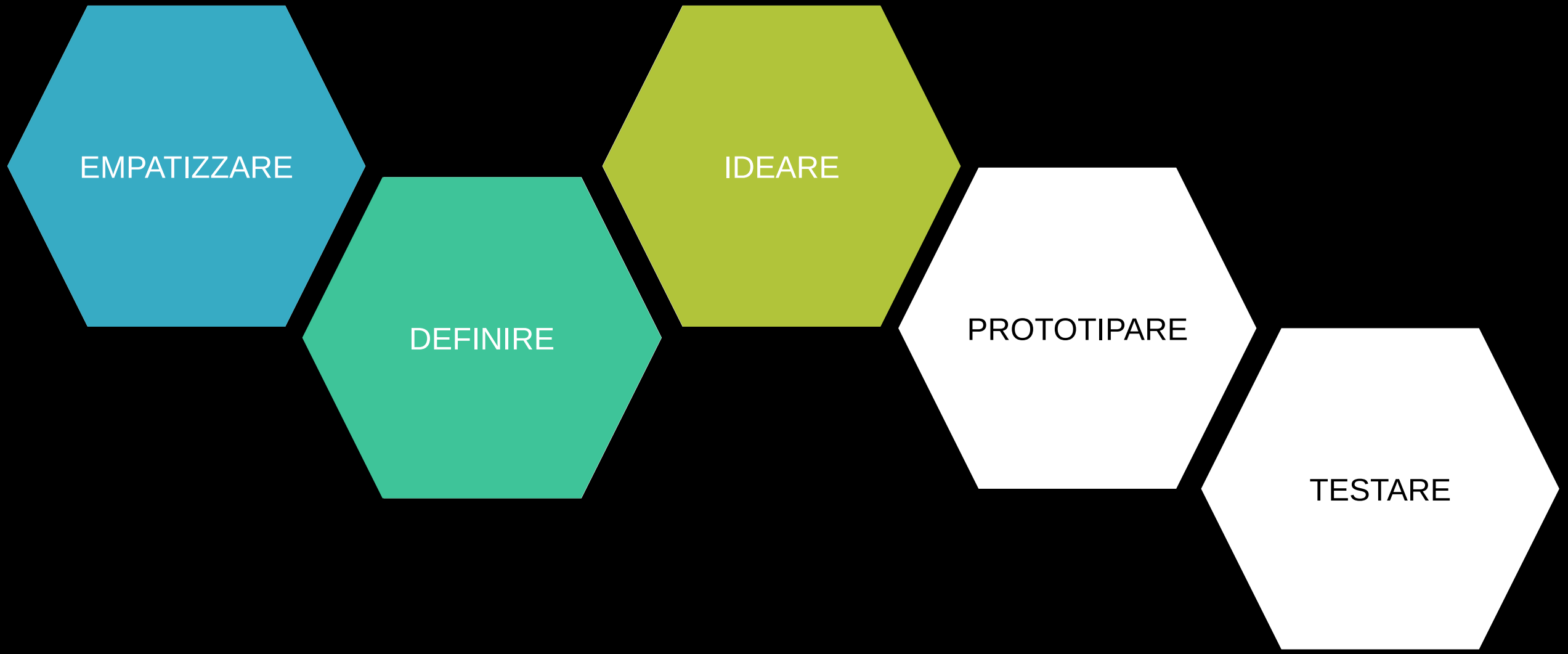
PROGETTO ZERO – 4/9

In 3 minuti:

- *Rileggi bisogni e insights in (3)*
- *Scegli un bisogno e un insight (collegati tra loro)*
- *Definisci il problema del tuo partner*

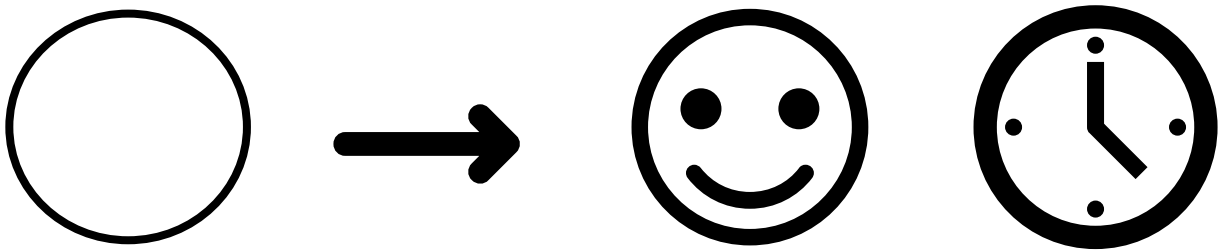


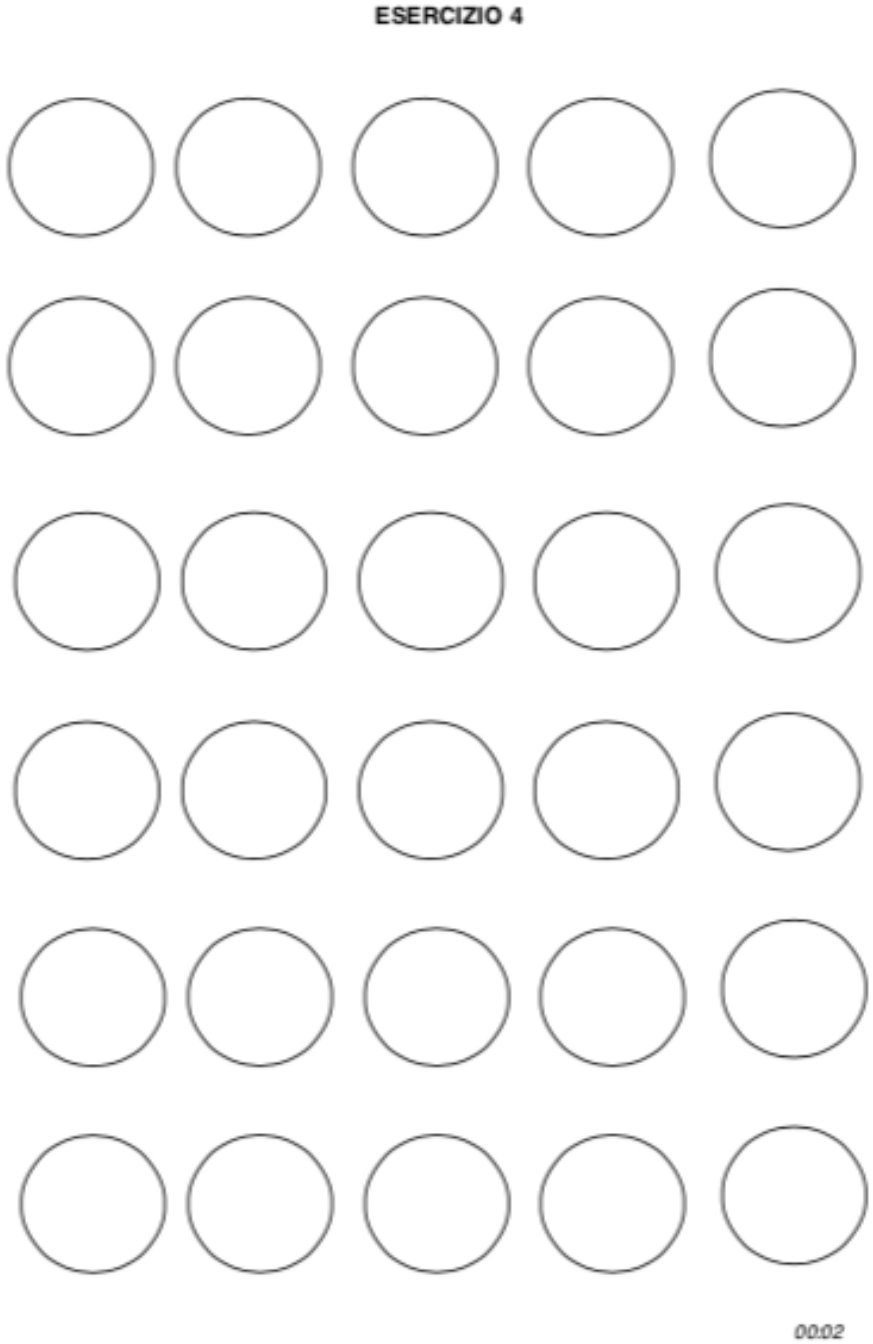
SEGUIAMO IL PROCESSO



ESERCIZIO #4

In 2 minuti trasformate più cerchi possibili in un oggetto riconoscibile ed esistente





‘Se vuoi avere una buona idea, inizia dal produrre molte idee’

- Linus Pauling

BRAINSTORMING

Regole:

1. Sospendere il giudizio
2. Privilegiare la quantità
3. Visualizzare
4. Incoraggiare idee folli
5. Essere sintetici



6. Parlare uno alla volta
7. Costruire sulle idee degli altri

IMPOLLINAZIONE

Tra dipartimenti / divisioni

Tra aziende

Tra settori

…Soprattutto se lavori sempre nello stesso ruolo e con le stesse persone




GREAT ORMOND STREET
HOSPITAL FOR CHILDREN

MONSTER
Lenovo
5



42%

Errori tecnici



39%

Informazioni errate

PROGETTO ZERO – 5/9

Copia il problema che hai definito in (4).

In 4 minuti, disegna almeno 6 soluzioni che possano soddisfare il bisogno del tuo partner in maniera radicale.


5. Ideare: genera soluzioni alternative da testare

Disegna almeno 6 modi radicali per soddisfare il bisogno del tuo partner (00:04).

Ripeti la definizione del problema data nel foglio precedente

PROGETTO ZERO – 6/9

Condividi le tue soluzioni con il tuo partner e cattura il suo feedback con appunti.

Partner A inizia. Dopo 4 minuti, inverti i ruoli.

6. Condividi le tue soluzioni e cattura il feedback (00:04 ciascuno)

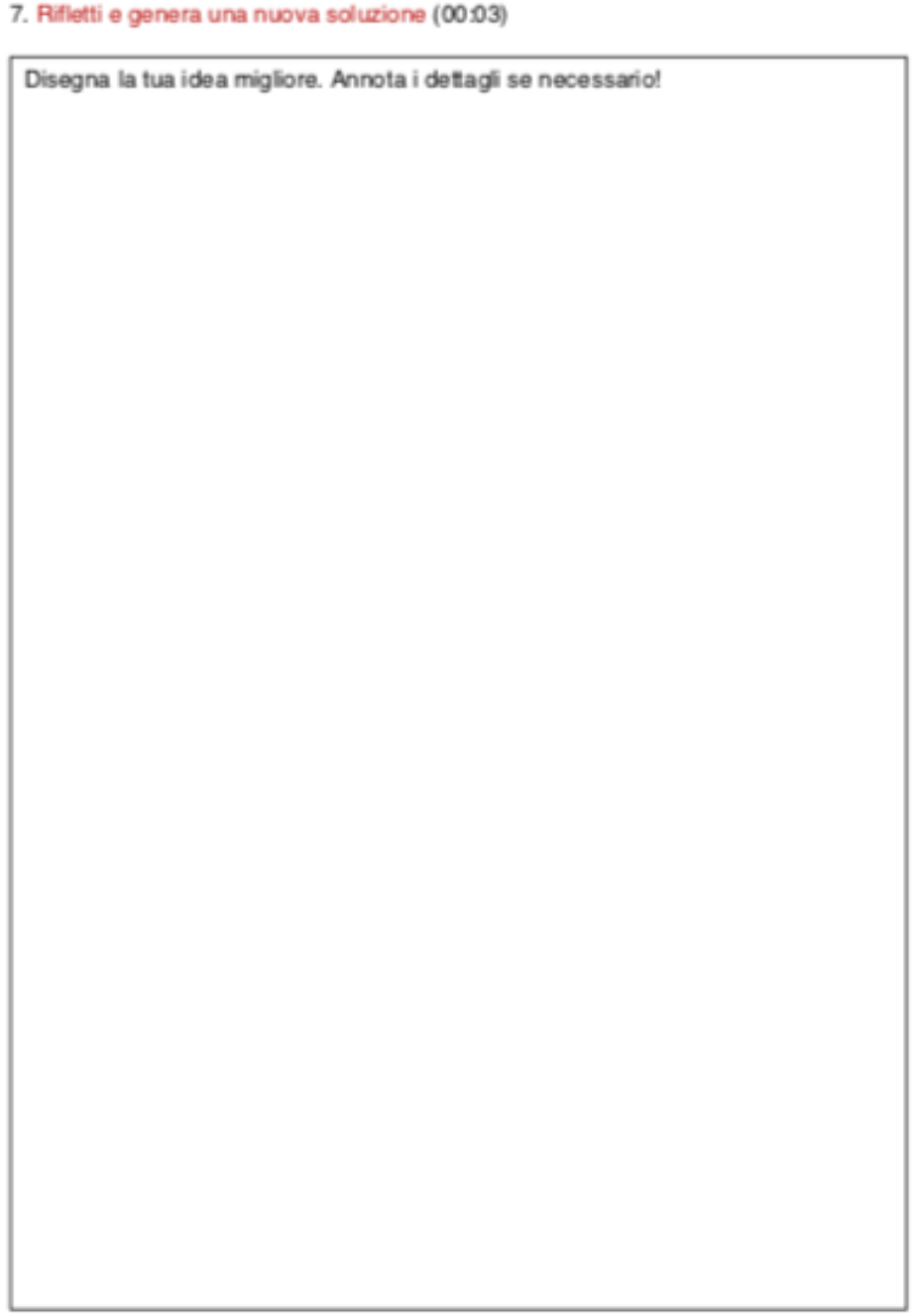
Appunti


LIKE
NEW!

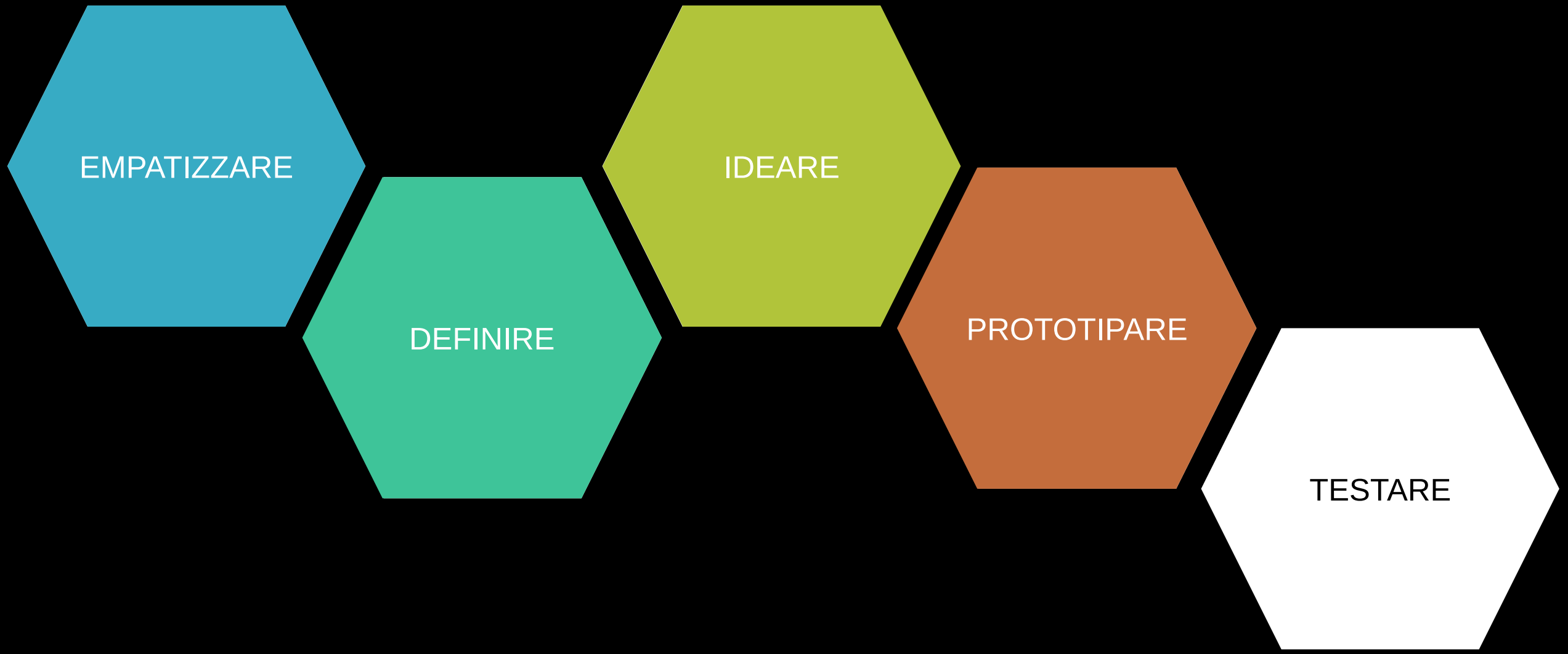
PROGETTO ZERO – 7/9

In 3 minuti:

- *seleziona la tua idea migliore // che possa essere prototipata nei prossimi 10 minuti*
- *leggi il feedback, e*
- *disegna una nuova soluzione.*



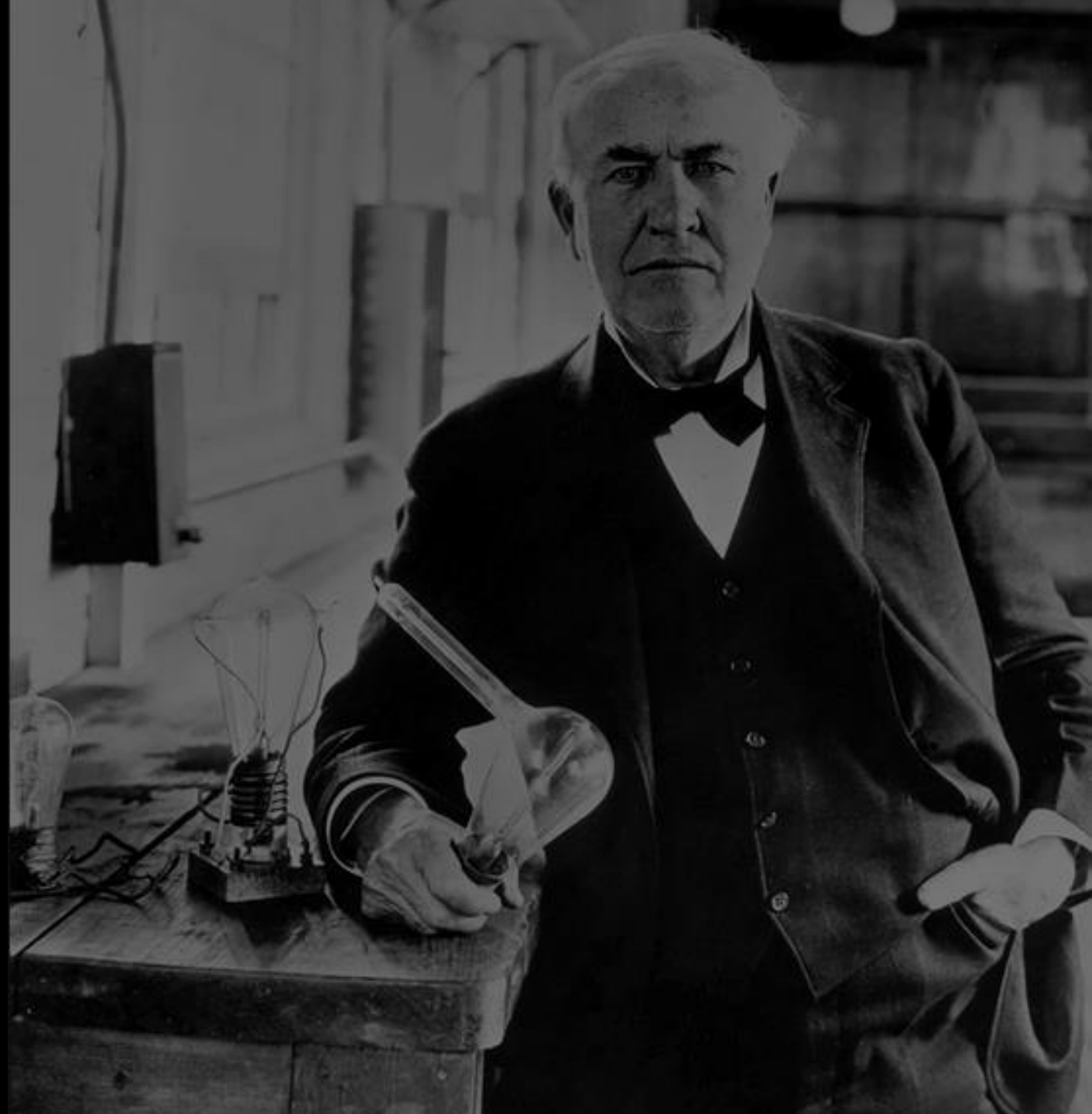
SEGUIAMO IL PROCESSO



‘Non ho fallito.
Ho solo trovato 10,000 metodi che non funzionano’

- Thomas Edison

Errori = dati



FALLIRE

Pensa all’idea come un esperimento

- Riduce pressione psicologica
- Sperimentare nel modo più veloce ed economico possibile
- Validare una cosa alla volta
  - Tante piccole prove velocemente

burbn

mager 352 pts

Move Plans Friends Invite

mager settings

FEED ACHIEVEMENTS

Most Recent Moves

mager made plans to go to **Web 2.0 Ecpo** at **Moscone Center**

Thu 09:14AM · like · comment

mager made plans to go to **SF Giants tweetup** at **AT&T Park**

kevin likes this.

Thu 09:09AM · like · comment

mager visited **First Round Capital LLC**



Thu 09:03AM · like · comment

12:30

Instagram

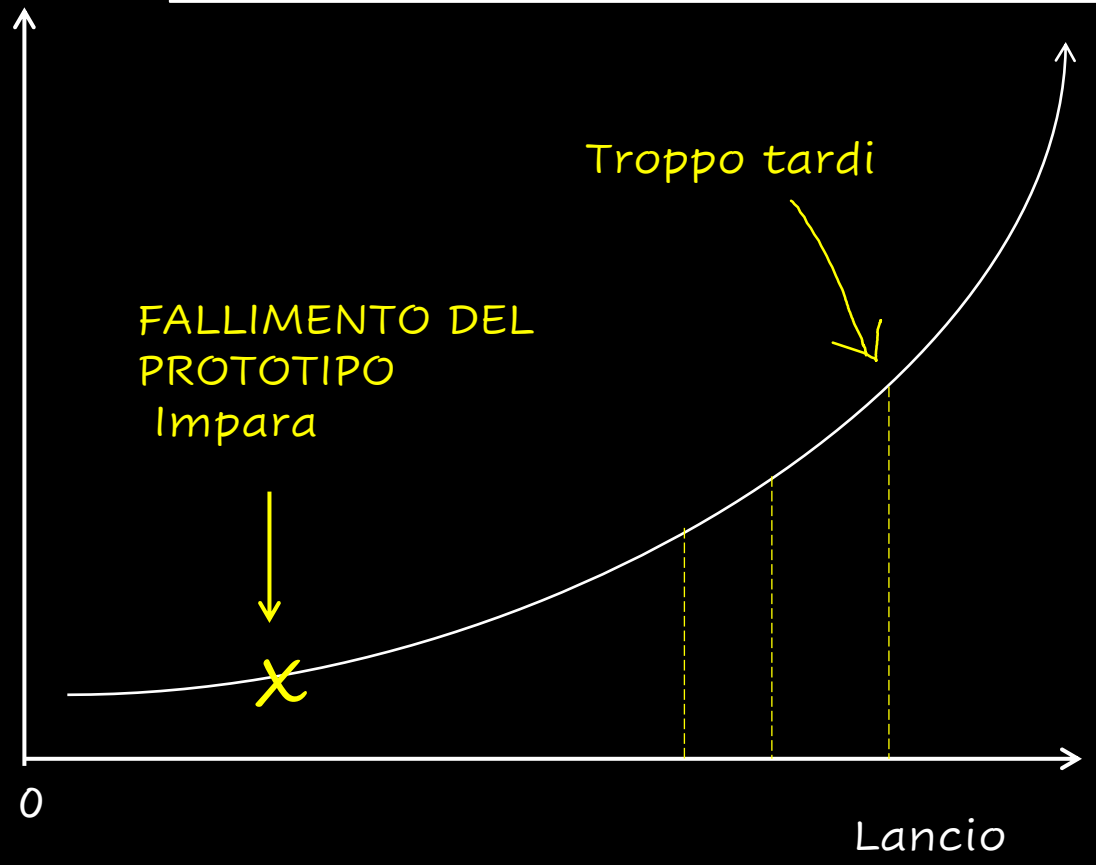
Stories ▶ Watch All

Your Story ninanyc chrisrobinp ashoke be

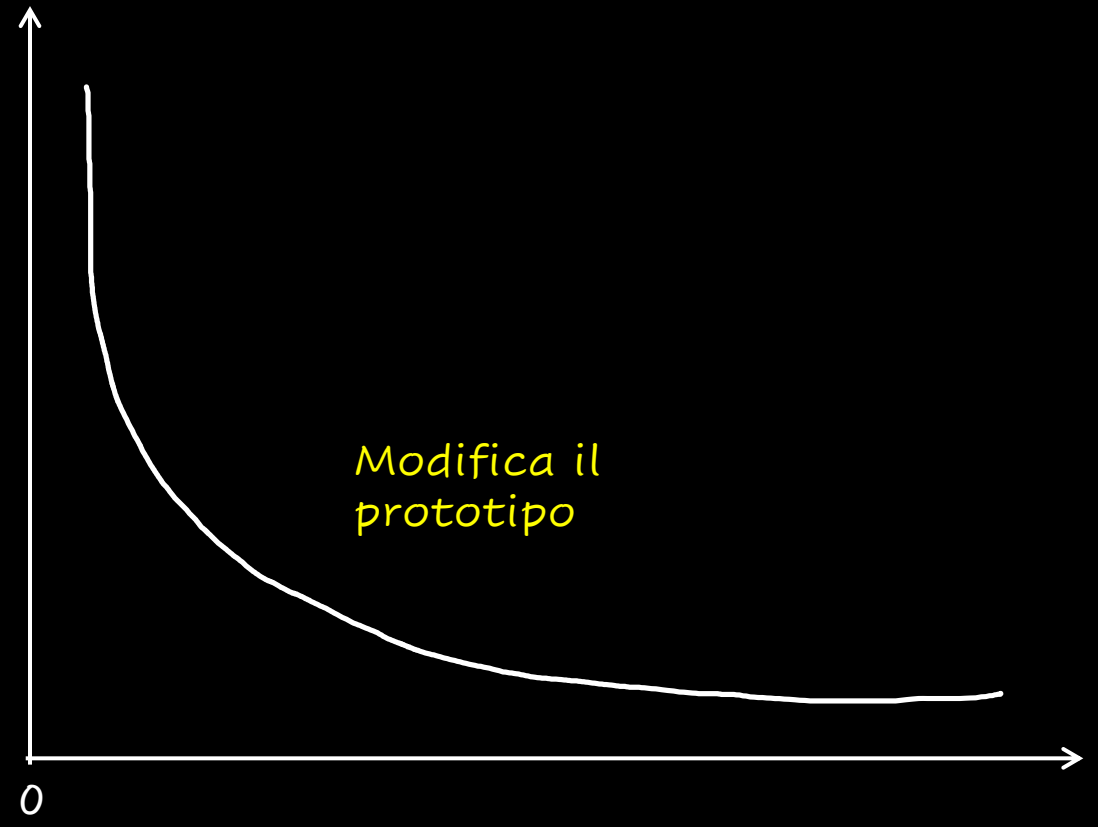
dark_emeralds



TIMELINE PRODOTTO/SERVIZIO



CURVA DEL RISCHIO

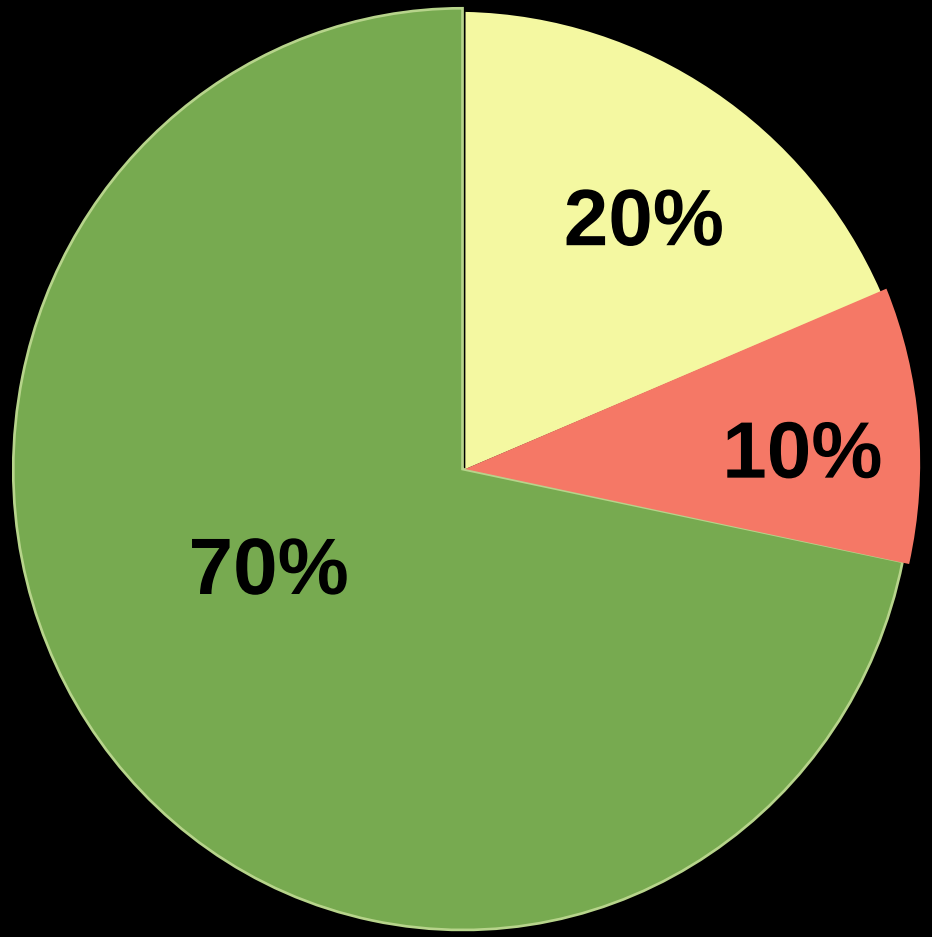


FALLIRE PRESTO

TESTARE SPESSO

CULTURA
…. che incoraggia la sperimentazione

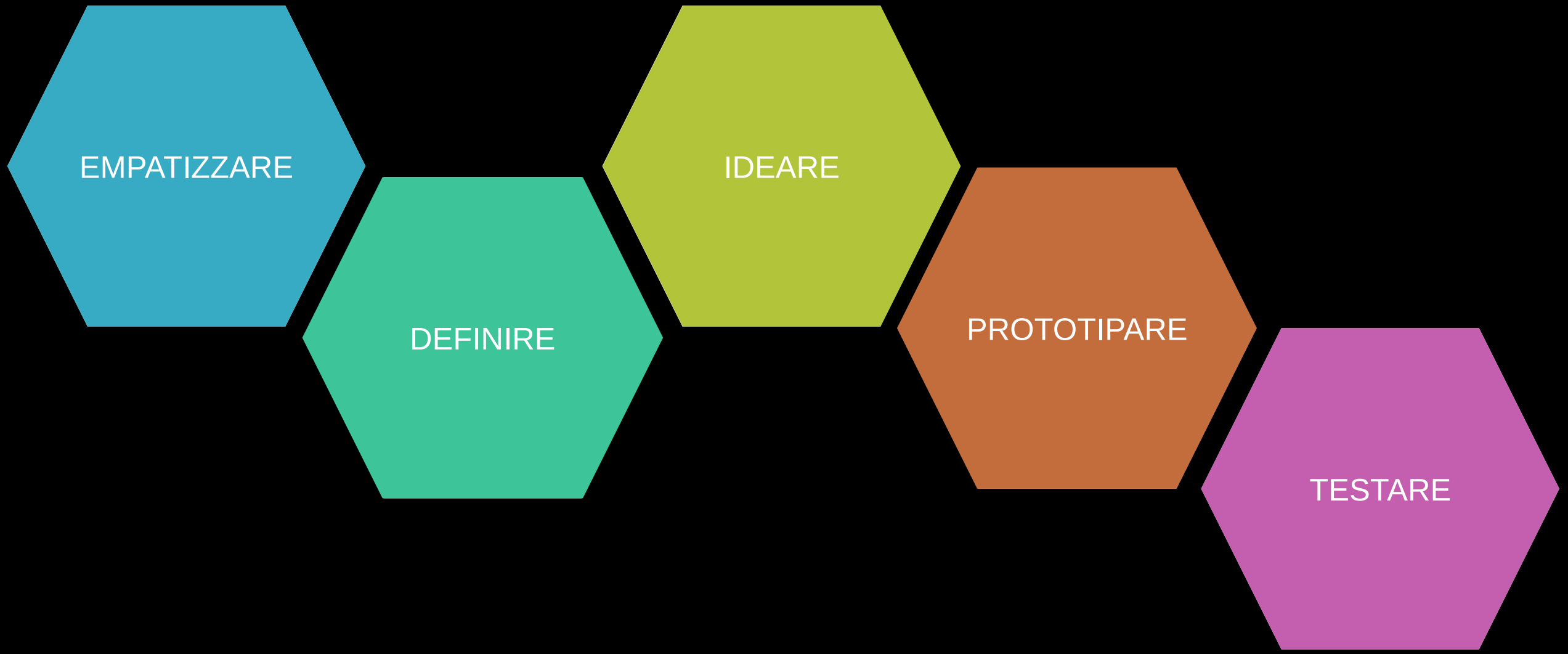
7:2:1



PROGETTO ZERO – 8/9

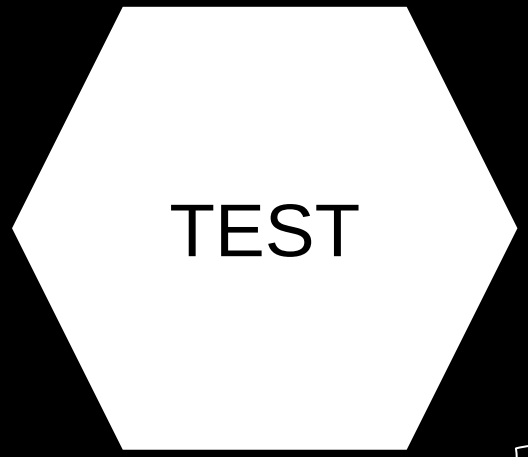
Utilizza il materiale per costruire un prototipo della tua soluzione in 10 minuti

SEGUIAMO IL PROCESSO



TESTARE

Quali nuove informazioni hai raccolto su come la tua soluzione risponde al bisogno?



Quali nuove informazioni hai sui bisogni degli users?

PROGETTO ZERO – 9/9

Condivi il prototipo con il tuo partner.

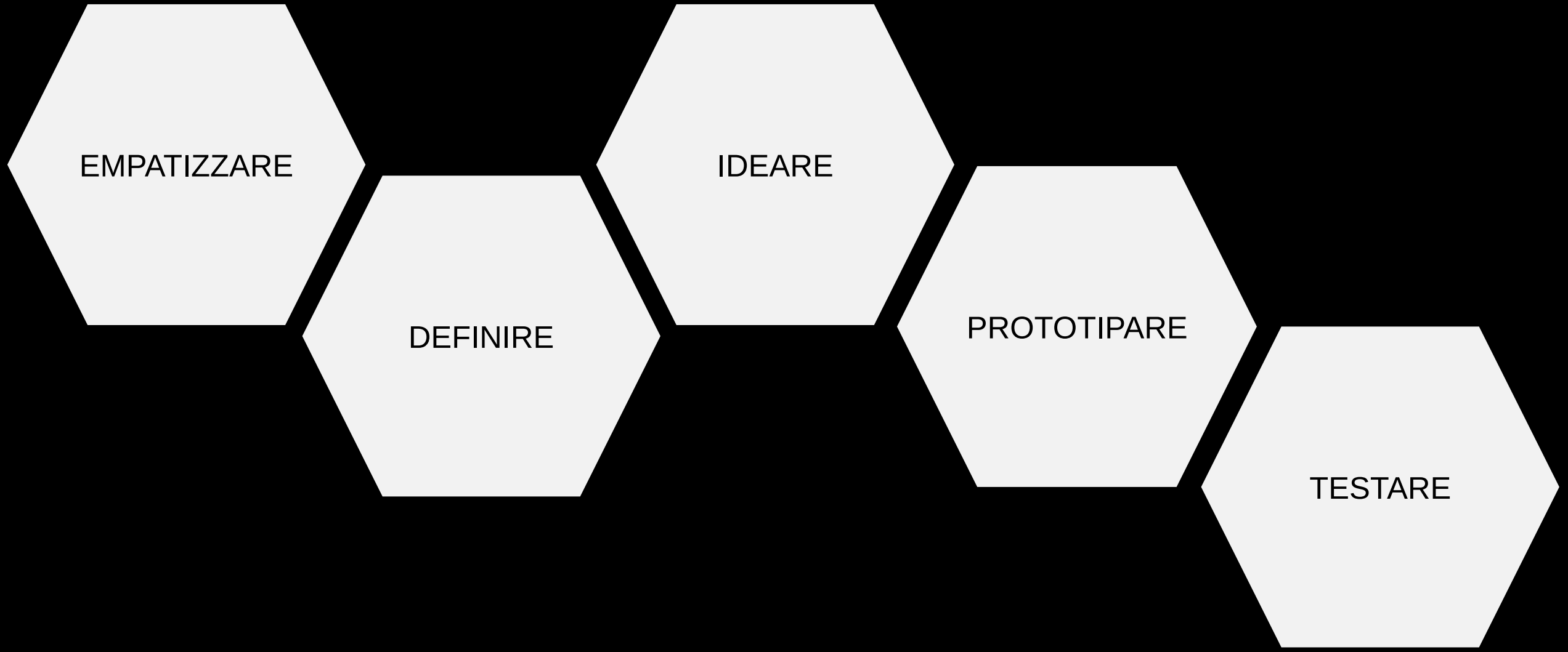
Partner B inizia. Dopo 3 minuti, inverti i ruoli.

Annota il feedback.

9. Condividi la tua soluzione e ricevi il feedback (00:03 ciascuno)

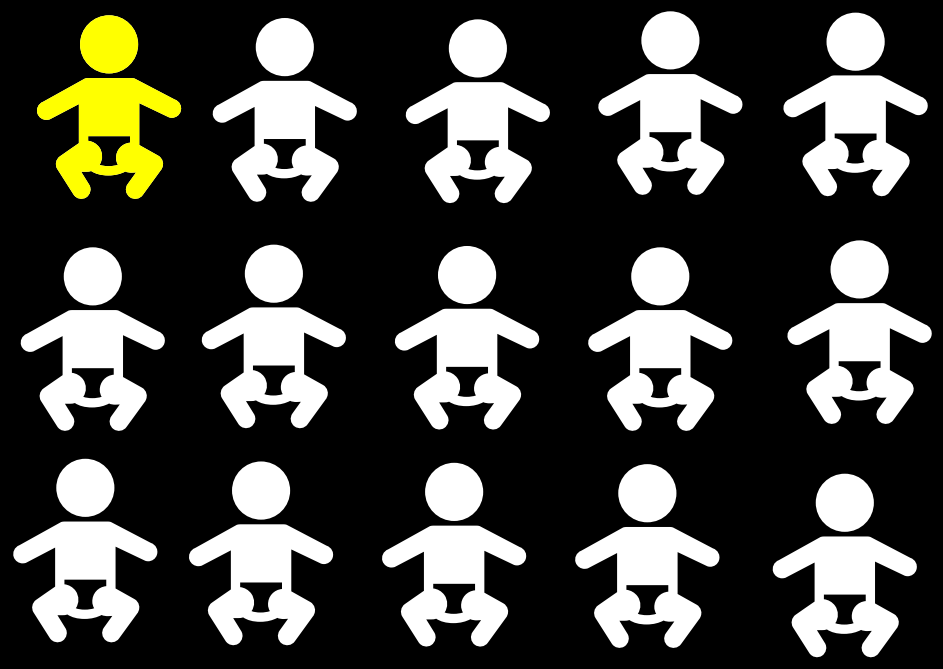
Aspetti positivi	Cosa può essere migliorato
Domande?	Idee

RIFINIRE / REITERARE



PAUSA

[10 min]



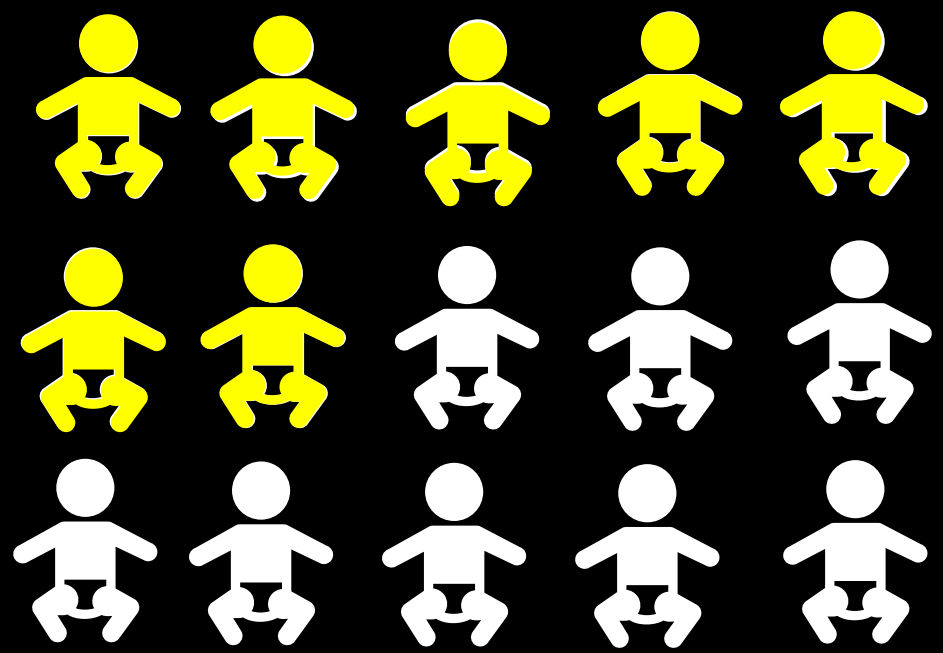


15 M ogni anno

Muore entro 24h

Causa principale: ipotermia





15 M ogni anno

India

Alta % mortalità in paesi in via di sviluppo



$ 20k

Energia costante

Costo riparazioni

DEFINIZIONE DEL PROBLEMA

User

Ospedali

Bisogno

Avere incubatrici per ridurre il rischio di ipotermia dei neonati

Insight

Le incubatrici costano $20k ciascuna

→

Sviluppare un’incubatrice più economica

SEGUIAMO IL PROCESSO

EMPATIZZARE

Incubatrici vuote

Neonati nascono in aree rurali

Non arrivano in tempo in ospedale

Non vengono lasciati in ospedale a sufficienza

DEFINIRE

User

Ospedali → Madri in aree rurali

User specifico

Bisogno

Avere incubatrici per ridurre il rischio di ipotermia dei neonati → Riscaldare il corpo dei neonati a casa propria

Bisogno profondo dell'user (non nostro)

Insight

Le incubatrici costano troppo → Vivono lontano dall'ospedale e devono tornare al villaggio in fretta

Scoperta che deriva dal lavorare con empatia

Ridefinizione del problema

Sviluppare un’incubatrice più economica



Sviluppare una soluzione economica per riscaldare il corpo di un neonato in aree rurali

Insight

Le battaglia tra vita e morte si combatte in aree rurali, a casa delle madri

IDEARE

PROTOTIPARE

Sacco a pelo con borsa in paraffina che, riscaldata in acqua fino a 37ºc, mantiene la temperatura fino a 4 h

TESTARE

Medicina occidentale ritenuta troppo potente

PROTOTIPARE

Sostituzione termometro LCD con spia ‘ok’



Embrace Infant Warmer

PARTE 3

Versatilità dell’approccio

Simile logica

Diversi problemi

- Strategia
- Customer service
- Processi interni
- Innovazione

Diverse durate

- 1 ora e ½
- 5 giorni

Lo ‘sprint’

Sprint: 4 o 5 giorni (+ reiterazione)

Applicabile a grandi sfide, nuovi prodotti/servizi, miglioramento prodotti/servizi esistenti



Problemi comuni a molti…

Team cross-funzionali disallineati

Obiettivo non chiaro

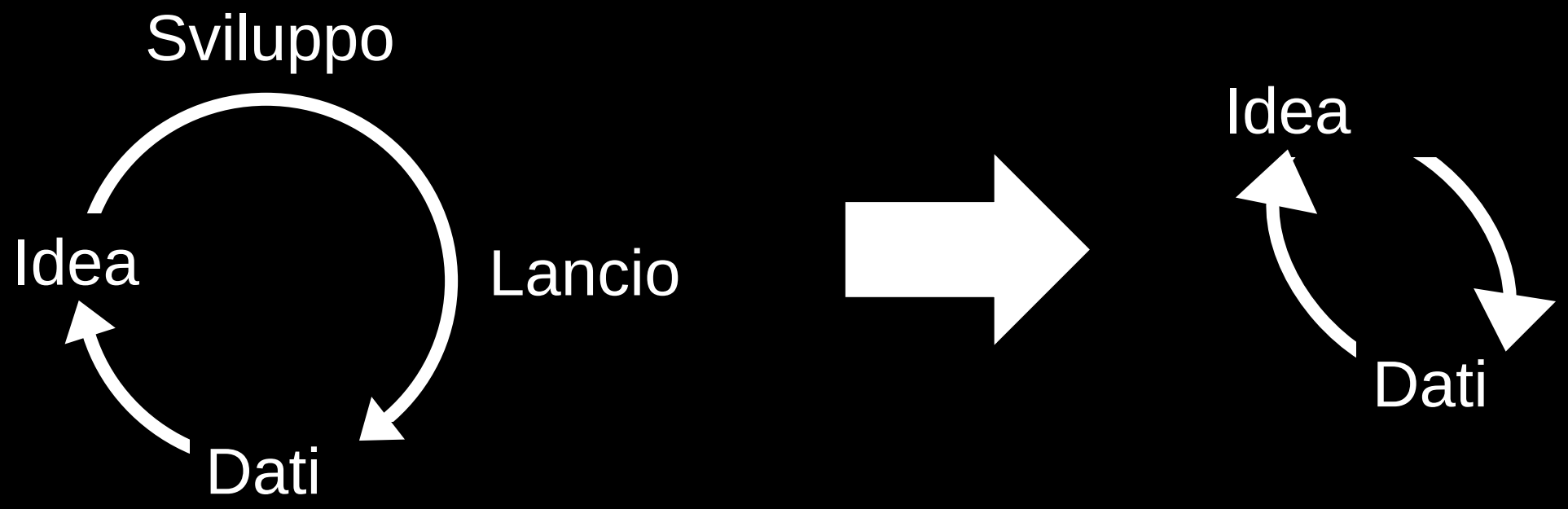
Mancanza di dati

Pressione ad innovare ma… da dove iniziamo?

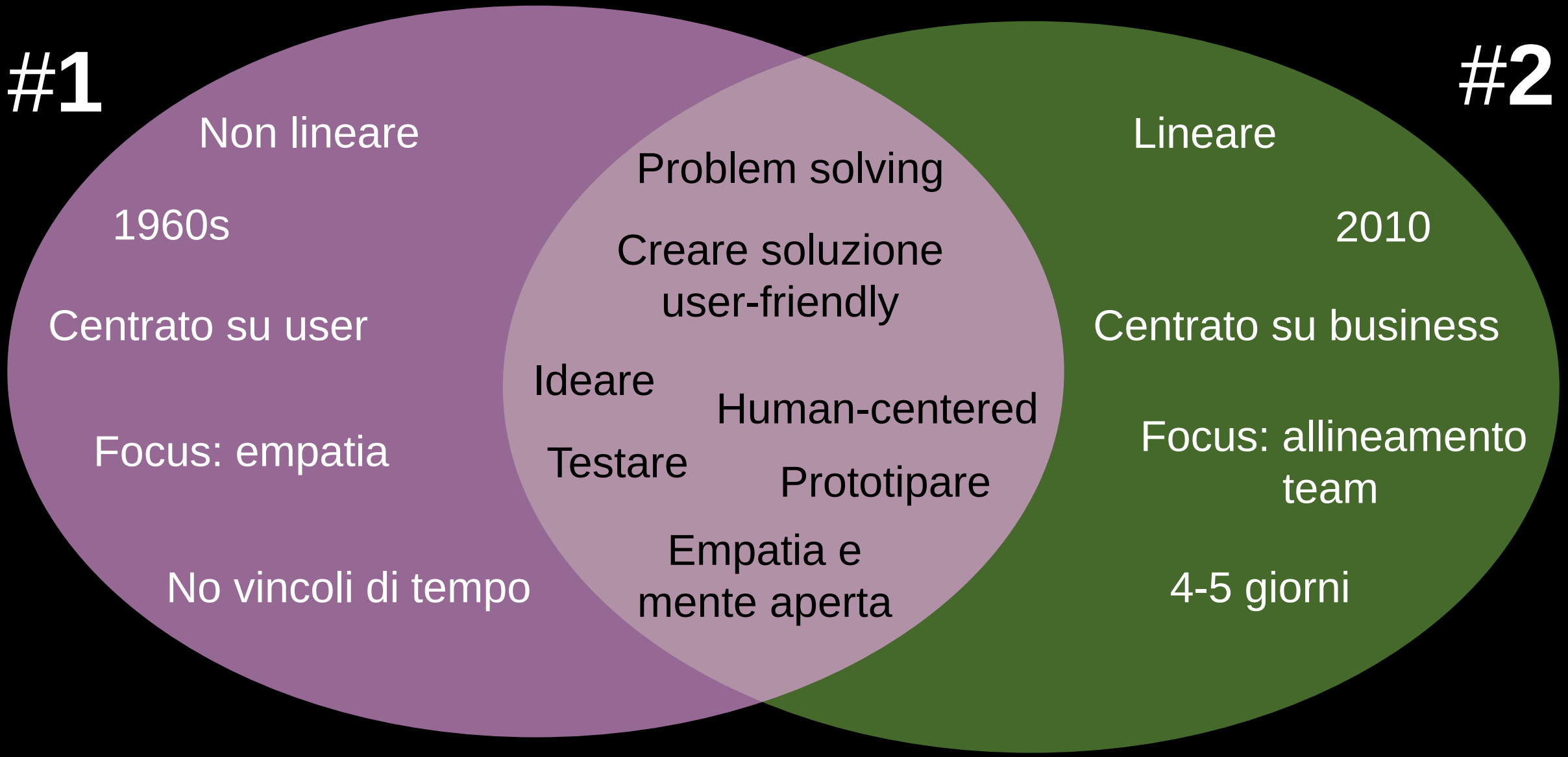
Perdita di focus ed entusiasmo

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì
Definire sfida	Raffinare e votare soluzioni migliori	Disegnare e costruire prototipo	Testare prototipo con 5 users
Produrre soluzioni (quantità)	Definire prototipo con storyboard	Trovare e prenotare user testers	Usare feedback per programmare

PROCESSO: LOGICA (TEMPO/RISCHIO)



SIMILITUDINI / DIFFERENZE



CONCLUSIONI

COSA ABBIAMO FATTO

Avete visto approcci/metodi per innovazione e risoluzione dei problemi

Avete collaborato con un collega

Avete creato qualcosa per qualcun altro

1

Cerca il
significato,
non il profitto

2

Esplorare per innovare

3

Identificare il problema giusto

4

Convergere e divergere

5

Multidisciplinarità e cross-pollination

6

Collaborazione: insieme ma da soli

7

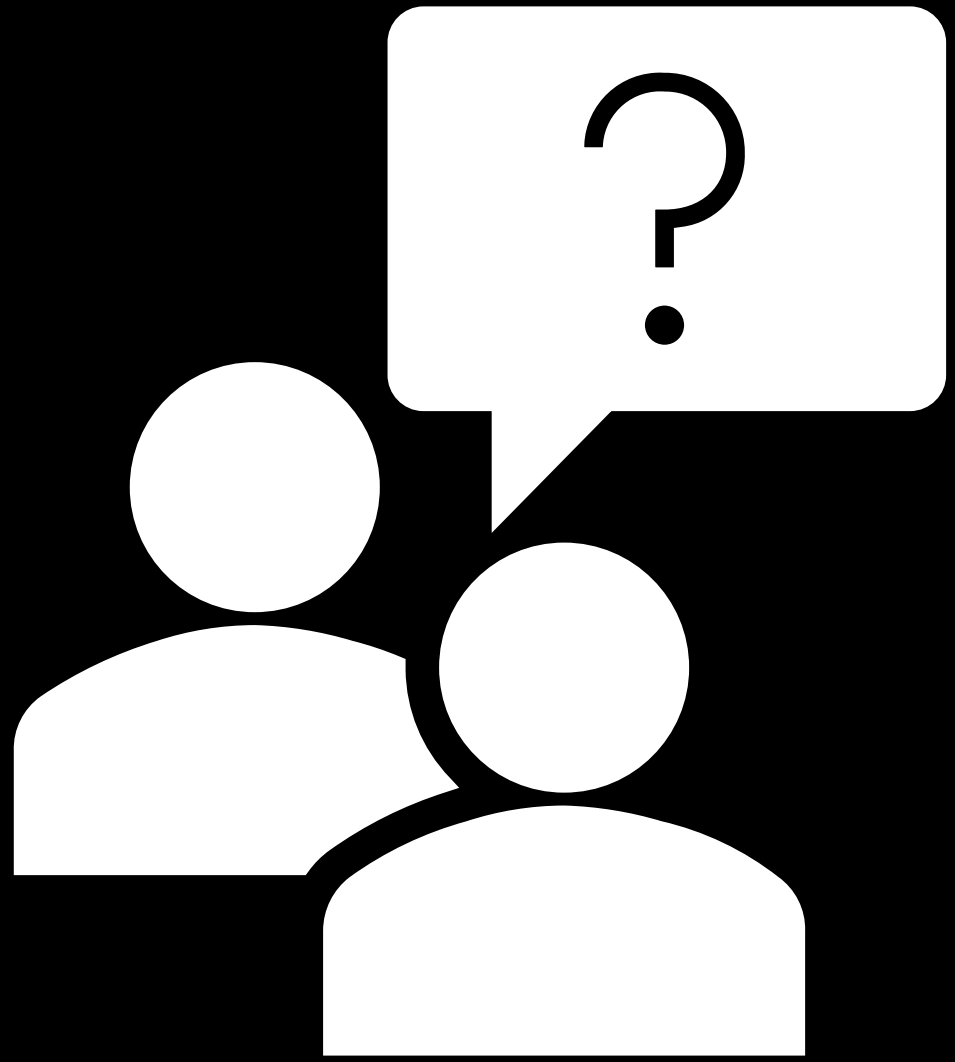
Evitare la paralisi da perfezione

8 Iterare

9

Fallire presto per avere successo prima

10 Visualizzare e condividere



Grazie!



Imprenditore Smart S.p.A.
Via dell'Industria, 1 - 60027 Osimo (AN)

info@imprenditoresmart.it - www.imprenditoresmart.it