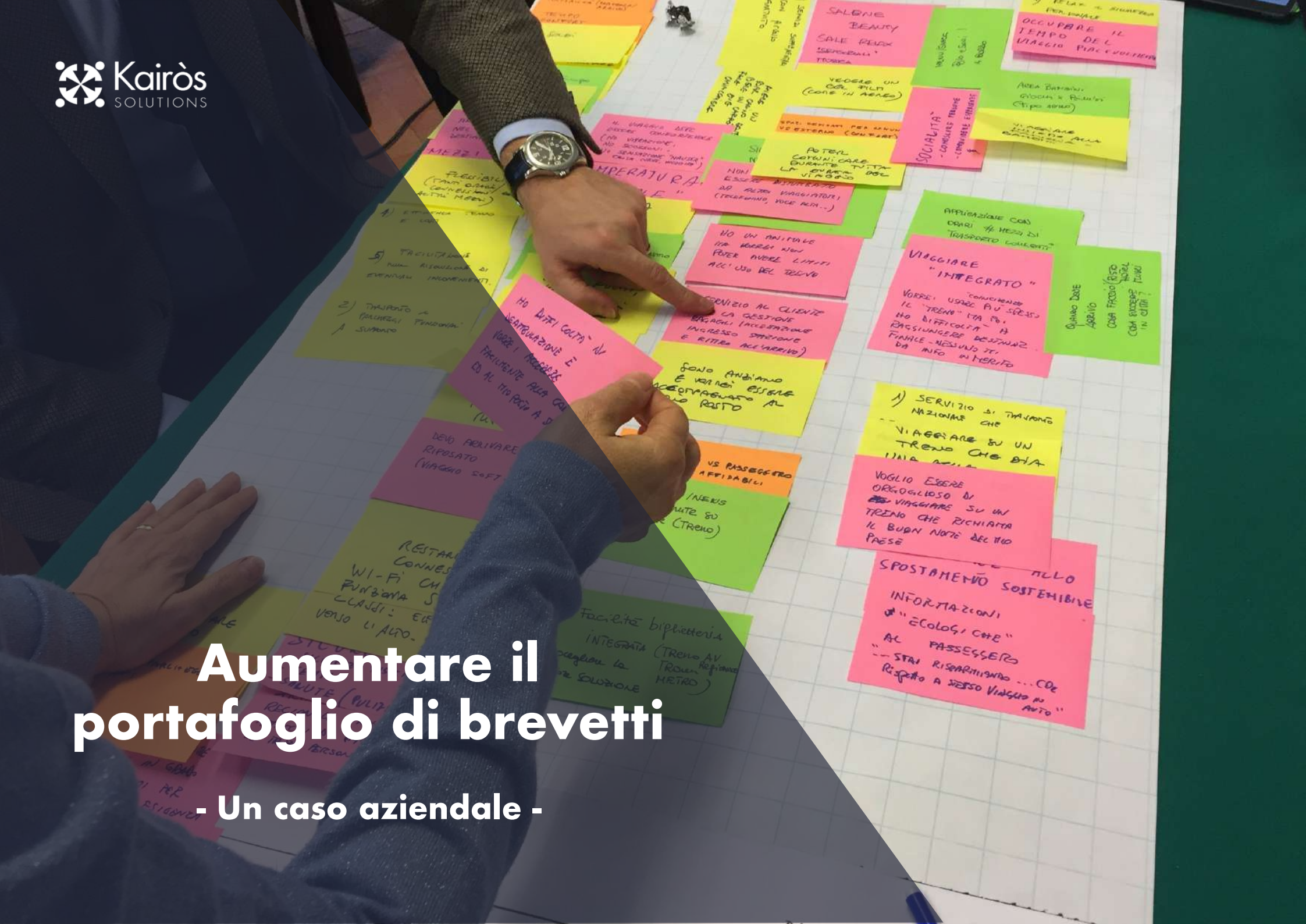


Aumentare il portafoglio di brevetti

- Un caso aziendale -



Il cliente

Leader italiano nei servizi di digitalizzazione



Il cliente è leader del mercato italiano nei servizi di digitalizzazione e dematerializzazione nonché una delle principali Certification Authority a livello europeo. Si pone sul mercato come un partner altamente specializzato capace di garantire ai propri clienti la piena innovazione nei processi di gestione del patrimonio documentale e informativo. La società progetta e sviluppa soluzioni informatiche ad alto valore tecnologico di dematerializzazione dei processi documentali, attraverso componenti di gestione documentale, conservazione digitale, firma digitale e posta elettronica certificata.



Contesto e obiettivi



M.D.L. è il responsabile del business development di una società dinamica del settore informatico. La sua sfida è affrontare un mercato veloce e complesso come la digitalizzazione, nel quale i **brevetti aziendali rappresentano un valore distintivo** e una forte leva per il business. La sua esigenza è coinvolgere 20 collaboratori delle tre sedi e attingere alla mente creativa del gruppo per **umentare il portafoglio** di prodotti e brevetti aziendale.

Soluzione proposta



La soluzione proposta da Kairòs Solutions è una giornata di **Idea Generation Workshop**.

Sono stati individuati quattro referenti interni, per presentare alcune **nuove tecnologie** come fonte di ispirazione all'inizio del workshop.

Attraverso un processo in cinque fasi, i partecipanti hanno l'obiettivo di riadattare le tecnologie presentate ai prodotti aziendali e generare concept innovativi potenzialmente **brevettabili**.

Metodologia



Durante la giornata si lavora in sottogruppi che a rotazione si mescolano nelle diverse fasi.

Ricerca: condivisione delle informazioni sulle tendenze tecnologiche digitali.

Decodifica: estrapolazione delle funzioni delle tecnologie e individuazione delle domande chiave.

Elaborazione: generazione delle idee.

Produzione: razionalizzazione delle idee in concept.

Feedback: presentazione, arricchimento dei concept.

Risultati e valore aggiunto



- 20 idee su possibili nuovi prodotti
 - 12 concept
- 3 soluzioni implementate
 - 2 brevetti
 - 20 partecipanti
 - 1 giornata di Idea Generation Workshop

Cross Tecnology Transfert

Metodologia e tools

In fase di apertura i 4 referenti hanno presentato alcune tendenze tecnologiche digitali sottolineando le diverse potenzialità di utilizzo, anche in settori diversi da quello per cui sono state concepite. Il compito dei sottogruppi è stato decodificarle per estrapolarne le funzionalità sotto forma di mappa mentali. Queste sono state appese ai muri della sala per ispirare i partecipanti a trasferire e riadattare tali funzioni al business aziendale.

Question storming

E' brainstorming orientato alle domande anziché alle risposte per facilitare il superamento dei pregiudizi cognitivi e l'ingresso in un territorio inesplorato

Permette di:

- mantenere una **modalità investigativa**
- riformulare i problemi con **nuove modalità** più produttive
- **aumentare la dimensione** dello Spazio Problema.

I partecipanti scelgono poi le domande trigger più stimolanti per essere maggiormente focalizzati sull'obiettivo e iniziare l'attività successiva di generazione delle idee.

La focalizzazione è sui nuovi prodotti che riguardano la **certificazione digitale.**

Brainwriting CREATE

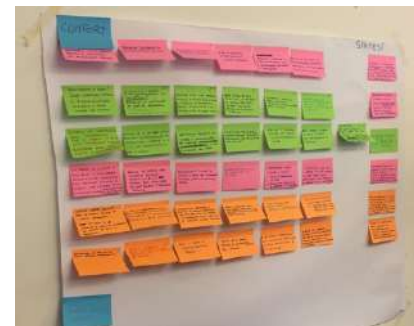


Con questa tecnica iniziano a circolare le prime idee. In sottogruppi, i partecipanti scrivono alcune idee su post it individualmente e poi attraverso processo continuo di rotazione arricchiscono reciprocamente le prime idee con un metodo che consente di creare nuove possibilità con 6 operazioni mentali:

- **combinare**
- **riadattare**
- **eliminare**
- **aumentare**
- **trasferire**
- **esagerare.**

Matrice Morfologica

Ogni sottogruppo crea una Matrice per combinare ulteriormente le idee prodotte nella fase precedente. E' una potente tecnica che consente di organizzare il flusso immaginativo di ciascuno e creare numerose combinazioni e contaminazioni tra le idee che portano alla definizione di 20 proposte.



4MAT-Card e galleria delle proposte



Le 20 idee sono state razionalizzate in 12 concept e presentate con la 4MAT- Card, che consente di organizzare e visualizzare il concept in una sola pagina. Le diverse dimensioni esplorate permettono di avere una visione completa degli aspetti più importanti per implementare l'innovazione. Le 4MAT-Card sono state presentate ed esposte in "galleria", arricchite di nuovi spunti e selezionate in base a 3 criteri:

- **Originalità**
- **Efficacia**
- **Fattibilità**