

Spørgeguide med tema og underspørgsmål	Ansvarlig	JKO
	Oprettet	15-0622-06-
	Side	1 af 4

Projekt: 7483 – Forretning i landbruget



Se Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne

Forretningsudvikling i landbruget

Undersøgelsestemaer

Introducerende emner omkring projektet:	Hvorfor interviewet.	Præsenter projektets formål og mål
Indledende spørgsmål	virksomheden:	kerneprodukter kompetencer struktur, størrelse, udvikling Væsentlige påvirkninger udefra
Produktudvikling	Produkt og proces innovation Inkrementel radikal forretningsmodel	Eksisterende produkter: hvordan struktureres innovative aktiviteter – som forbedring af eksisterende produkter – eller som helt nye produkter/ aktiviteter? Hvordan prioriteres mellem disse? Nye produkter: fra ideopsamling/generering over konceptualisering til prototype og test og endelig marked Eksempler på nye produkter? Hvilke innovationstyper udføres i virksomheden? (produktudvikling, nye serviceydelser, udvikling af nye forretningsmodeller, services tilknyttet produkter, organisatorisk innovation, markedsføring....).
Vilkår og betinger	Inspirer Stærk realiserbar vision	Betragter du innovativ vækst som essentiel og kritisk og har kaskade kpi der afspejler dette i din organisation

Spørgeguide med tema og underspørgsmål	Ansvarlig	JKO
	Oprettet	15-0622-06-
	Side	2 af 4

Projekt: 7483 – Forretning i landbruget

HVAD		<p>Er det et særligt indsatsområde</p> <p>Er det en del af strategien</p> <p>Er der særligt budgetpost til innovation hvor stor over hvilken periode</p> <p>Er bestyrelse gådråd pengeinstitut m fl støttende eller hvad er deres rolle</p> <p>Hvilken rolle spiller bedriftens ansatte, familien, Hvordan implementeres innovationsønsker på bedriften</p> <p>Hvor meget tid bruges på innovation</p>
	Valg og fravalg baseret på intuition og systematiske analyser	<p>Investerer du i en sammenhængende tids- og risikovurderet portefølje med tilstrækkelige ressourcer for at vinde.</p> <p>Markedskendskab</p> <p>Målgruppekendskab</p> <p>Kundens brændende problem</p> <p>Konkurrencesituation</p> <p>Hvilken branche</p> <p>Indtjenings- og omkostningspositioner</p> <p>Hvordan foretages valg og fravalg hvad ligger til grund</p> <p>Eksempler på til- og fravalg</p>
	Opdage opleve Det værdifulde problem Det rigtige marked Den afhjælpende teknologi	<p>Har du differentieret forretnings-, markeds og teknologisk indsigt til at oversætte innovation til vindende værditilbud</p> <p>3. Kundens involvering i innovative processer?</p> <p>4. Potentielle kunder inddraget i produktudvikling?</p> <p>5. Fast forekommende kundefokusgrupper?</p>
	Udvikl og evoluer Flow i forretningsmodel Pilot og eksperimenter eller intregret i forretningmodel	<p>skaber du nye eller forbedrede forretningsmodeller, der giver sunde og skalerbare profitområder</p>
Strukturer og organisation Hvordan	<p>Accelerer Speeder eller forsinker bureaukratiet innovation Kombination mellem løsgængere og tværgående samarbejde og læring</p>	<p>Slår du konkurrenterne ved at udvikle og lancere innovationer hurtigt og effektivt</p> <p>Kan I få dem I har brug for? Hvor finder I dem?</p> <p>Kompetenceudvikling – hvordan?</p> <p>Struktur - hvordan opstår en ide, er der afsat tid, hvordan og hvad kommer der ud af</p>

Spørgeguide med tema og underspørgsmål	Ansvarlig	JKO
	Oprettet	15-0622-06-
	Side	3 af 4

Projekt: 7483 – Forretning i landbruget

	ledelse	<p>det, etc.</p> <p>Hvem kan tildele tid til innovative aktiviteter? Kan alle medarbejdere deltage? (eget valg eller ledelse)</p> <p>Hvordan er tilslutningen til innovative aktiviteter?</p> <p>Er nogen medarbejdere (grupper) vigtigere end andre?</p> <p>Hvordan sikres motivationen til innovation? Hvordan understøttes deltagelse og bidrag til innovative aktiviteter (f.eks. finansiel motivation, præmiering, ekstra tid afsat til innovation, andet?).</p>
	Skaler Tilpasset markedet globalt Niche Kapacitet til efterspørgsel	<p>starter du innovationer i den rigtige målestok på de relevante markeder og segmenter</p> <p>hvordan sikres leverancesikkerhed og fleksibilitet</p> <p>hvordan er værdikæde og produktionsflow skruet sammen</p>
	Udvid Netværk og partnerskaber	<p>Vinder du ved at skabe og udnytte eksterne netværk og partnerskaber</p> <p>Anvender virksomheden eksterne partnere til produktudviklingsaktiviteter? Hvis ja –fortsæt!!</p> <p>Hvor vigtig er samarbejdet for virksomhedens samlede innovative aktiviteter? I hvilken udstrækning udnytter virksomheden følgende kilder til at understøtte kreativitet og innovation? 1. Samarbejde med universiteter, vidensparker, forskningscentre, andet...? 2. Samarbejde med andre virksomheder i relaterede brancher?</p>
	Mobiliser Hvor stærkt er link mellem innovation strategi og performance	<p>er dit medarbejdere motiverede, belønnet, og organiseret til at innovere kontinuerligt</p> <p>Hvilke støttefunktioner administrative procedurer processer og opgaver udføres Hvem udfører dem Hvordan anvendes teknologi i støttefunktioner</p>
Kreativitet	1. Udfordring	1. Teknikker til at øge kreativ tænkning som

Spørgeguide med tema og underspørgsmål	Ansvarlig	JKO
	Oprettet	15-0622-06-
	Side	4 af 4

Projekt: 7483 – Forretning i landbruget

	<ul style="list-style-type: none"> 2. Frihed 3. Support af ideer 4. Tillid/åbenhed 5. Livlig/dynamisk 6. Humor/munterhed 7. Debat 8. Konflikt 9. Risikovillighed 10. Idetid 	<p>brainstorming, brainwriting, checklist, storyboarding, mindmapping (se også liste sidst i dokumentet)</p> <ul style="list-style-type: none"> 2. Feedback på disse teknikker eller på andre teknikker som virksomheden anvender eller har prøvet tidligere 3. Hardware og software for IT kreativitetsværktøjer, specielle programmer 4. Konferencedeltagelse, messer, workshops 5. Personlig kreativitet? Har virksomheden særligt kreative med-arbejdere? (her kan bruges de afgrænsninger der blev brugt i kørslerne fra DS). 6. Hvordan plejes kreativiteten/talenterne? 7. Hvilke træningsmuligheder er der for medarbejdere til at øge kreativiteten? 8. Hvilke fysiske faciliteter har virksomheden til at understøtte kreativitet og innovation? (Laboratorier, internet, software, særlige rum, særlig indretning, materialer.....) 9. Selvudviklede teknikker
Levering	<ul style="list-style-type: none"> Markedskendskab Målgruppekendskab Kundens brændende problem Konkurrencesituation Hvilken branche Indtjenings- og omkostningspositioner 	
Afsluttende spørgsmål		<p>Hvad er virksomhedens væsentligste udfordringer for yderligere innovative aktiviteter?</p> <p>Hvad er de væsentligste ideer for fremtiden?</p> <p>Hvilke input fra omverdenen vurderer du er mest inspirerende netop nu (kan både være negativt og positivt)</p>