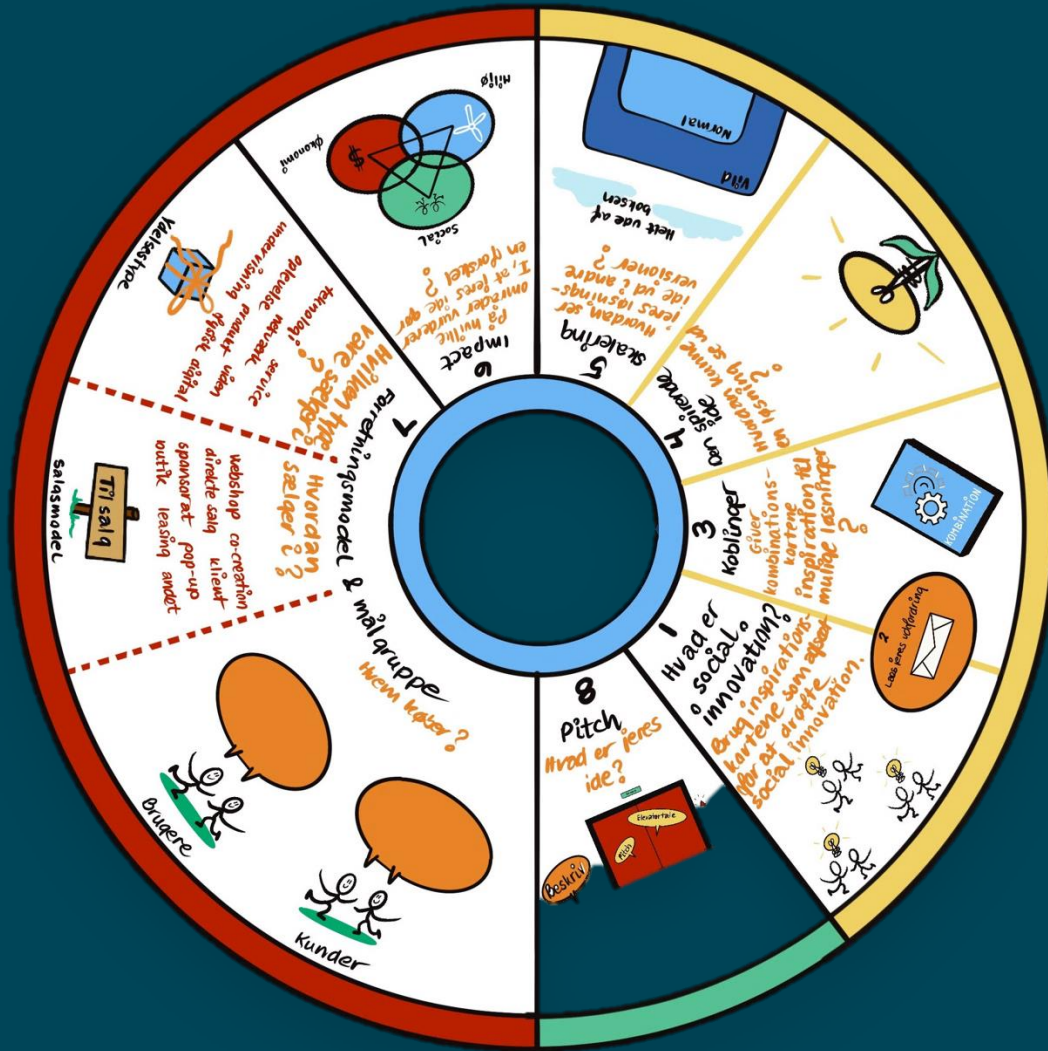
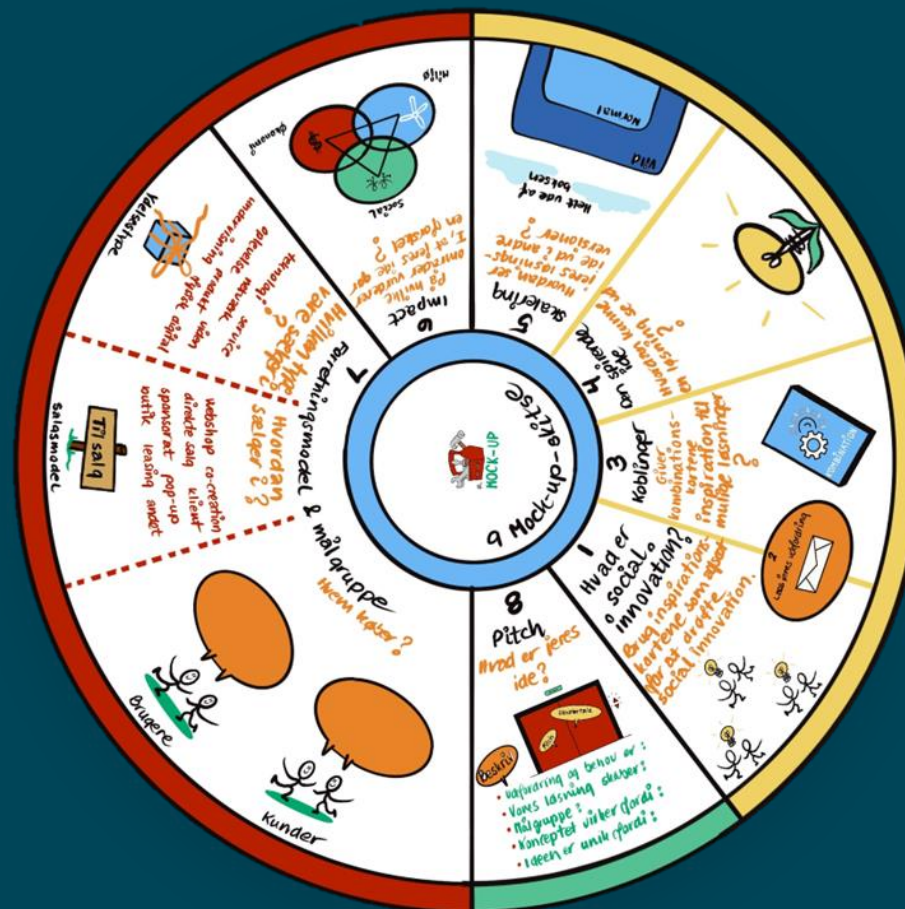


Innovationspiel



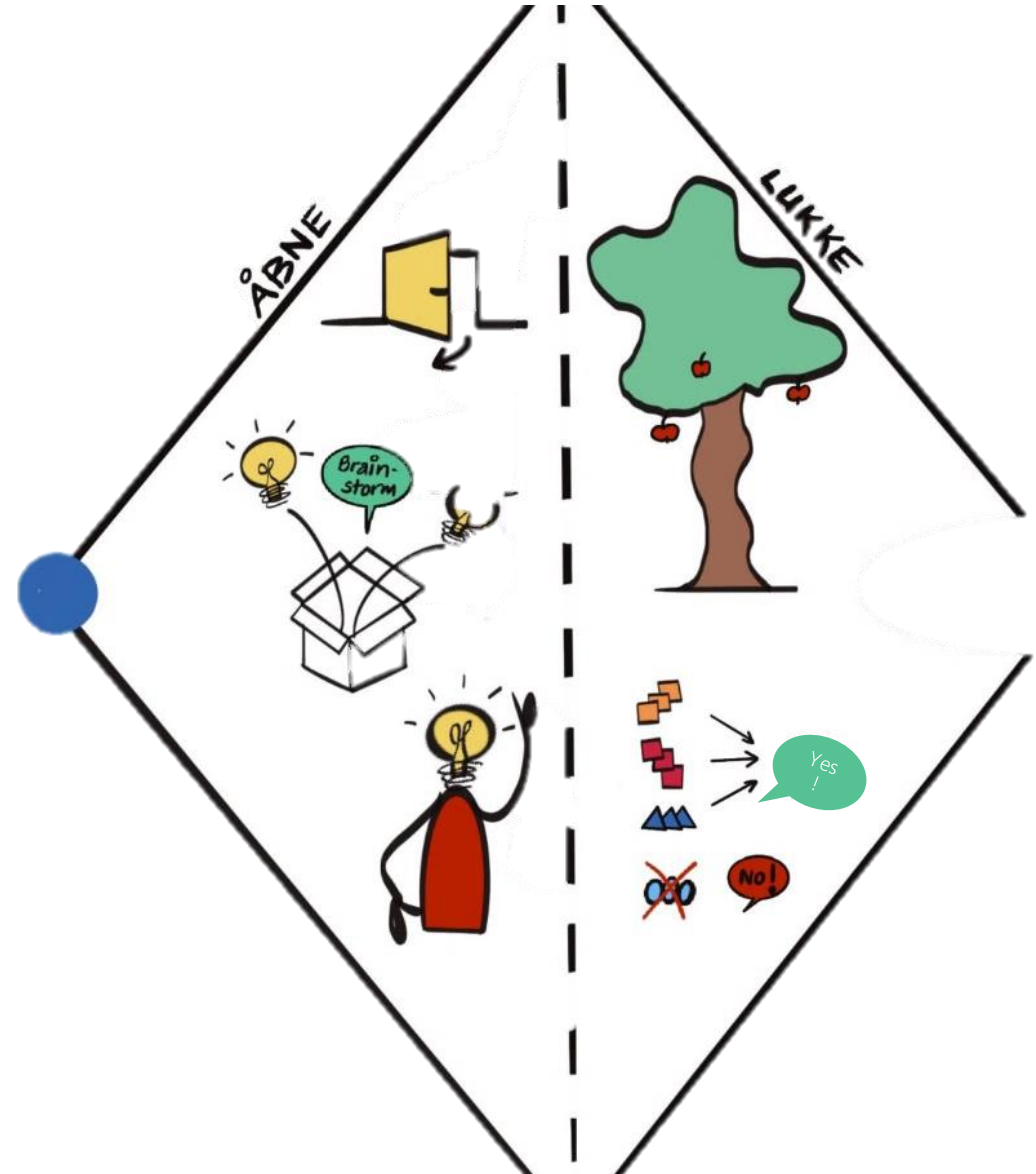
Spil-information

- Indhold:
 - 1 spilleplade
 - 8 inspirationskort
 - 32 koblingskort
 - 1 udfordring
- Brug endvidere: Post-it/papir, kuglepenne/tusser samt materialer til mock-up fx pap, piberenser, snor, lim, saks etc.
- Spillefelterne
 - Hvert spillefelt er en opgave. Felterne er nummererede fra 1 til 9, og man starter på felt 1 og følger tallene rundt indtil felt 9, som er spillets sidste felt
 - **Felt 1-5 er gule, og her arbejdes der på idé-stadiet**
 - **Felt 6-7 er røde. Her er fokus på udvikling af koncepter**
 - **Felt 8-9 er grønne. Disse felter omhandler kommunikation og salg af løsningen**



Spil-processen

- I løbet af spillet vil I stå overfor to vigtige faser: at "åbne op" og "lukke ned":
- "Åbne op" - Generer Ideer med Begejstring:
 - Når I åbner op, handler det om at være kreative, tænke stort og bygge videre på hinandens idéer. Dette er øjeblikket, hvor I ikke vurderer eller siger "nej", men i stedet siger "ja" til alle idéer. Forestil jer, at I er i en brainstorming-session, hvor I tillader jer selv at tænke frit. De bedste ideer opstår, når I giver den fuld gas som gruppe.
- Lukke ned" - Beslut med Fokus:
 - Når I lukker ned, handler det om at træffe beslutninger og vælge de idéer, der har størst potentiale. Her vurderer I, hvilke idéer der bedst løser den udfordring, I står overfor. Det er tid til at være selektiv og fokusere på de ideer, der virkelig kan føre til løsninger.
- *Husk, at begge faser er afgørende for en vellykket innovationsproces. Så, åbn op med begejstring og kreativitet, og når I lukker ned, gør det med fokus og beslutningskraft. Nu er I klar til at gå i gang med innovationsspillet og skabe noget enestående sammen!*



Felt 1

Felt 2



Hvad er innovation?

10 minutter

- Inspirationskort ligges i en bunke midt på bordet
- Gruppen vender et kort, et af gangen og læser kortet op i fællesskab
 - Kort drøftelse: Hvad er social innovation?
 - Brug max. 10 min. på denne proces
- Formål: At alle i gruppen har en fælles forståelse af, hvad innovation er
- *Dette felt åbner op for idéer*

Vælg jeres udfordring



- Felt 2 – 10 minutter
 - Læs, hvilke udfordringer vi står over for i sundhedssektoren (2a)
 - Vælg en af de beskrevne udfordringer, som I ønsker at arbejde videre med
 - Drøft jeres forståelse af den udfordring, I har valgt, og diskutér forskellige perspektiver samt forskellige undertemaer på udfordringen
- Formål: At I har et fælles udgangspunkt og retning for jeres arbejde samt at I har en drøftelse af, hvad det interessante ved udfordringen er (I behøver ikke være enige).
- *Dette felt åbner op for idéer*

Felt 2a

Felt 3



Udfordringer i sundhedssektoren

Læs om udfordringer i sundhedssektoren

Mangel på ressourcer: Sundhedssektoren mangler tilstrækkelige ressourcer, herunder personale, udstyr og finansiering. Dette kan begrænse deres evne til at levere tjenester i tilstrækkeligt omfang og kvalitet.

Øget levealder: Flere ældre, der lever længere kan føre til en stigning i behovet for sundhedstjenester. Dette kan lægge pres på sektoren og begrænse evnen til at levere tjenester til alle, der har brug for dem.

Kroniske sygdomme: Stigningen i antallet af mennesker med en eller flere kroniske sygdomme som diabetes, hjertesygdomme og kræft kan føre til en stigning i behovet for langvarig pleje og støtte.

Et sundhedssystem under pres: Overbelastning af sundhedssystemet kan påvirke kvaliteten og tilgængeligheden af tjenester og føre til længere ventetider og mindre tid til hver patient.

Ulige adgang til pleje og støtte: Ikke alle borgere har lige adgang til sundhedstjenester. Sociale og økonomiske faktorer kan påvirke adgangen til sundhedsydelse. Nogle geografiske områder kan være underbetjente eller have begrænset adgang til sundhedstjenester.



Kombinationer

- 15 minutter
- Kombinationskortene lægges i en bunke midt på bordet
- Træk et kort efter tur
- Drøft mulige løsninger og kombinationer til jeres udfordring
- Brug kombinationskortene til at få så mange idéer og løsninger som muligt
- *Hvis et kort ikke giver mening, fortsætter I bare med at vende det næste kort.*

- Formål: Brug kombinationerne til at tænke nye veje, nye retninger og spotte potentielle udfordringer
- *Dette felt åbner op for idéer*

Felt 4

Felt 5



Den spirende ide

15 minutter

- Individuelt:
 - Skriv din egen idé ned
- Fælles:
 - Fremlæg jeres idéer for hinanden
 - Udvælg en idé, som I ønsker at arbejde videre med - eventuelt ved at sammenkoble nogle af jeres idéer
 - Skriv stikord om den valgte idé

Formål: At I alle kommer til orde og at I, i fællesskab, sætter en retning for jeres idé

- *Dette felt åbner op for idéer og lukker dernæst ned for idé-fasen*

Skalering



10 minutter

- Placer jeres idé i en af de tre kategorier:
 - Normal
 - Vild
 - HELT ude af boksen (det må gerne være urealistisk)
- Formuler jeres idé i de to andre kategorier
- Vælg en af versionerne til det videre arbejde

Formål: At skabe forståelse for, at jeres idé kan se helt anderledes ud på andre niveauer og dermed inspirere jer til at tænke ud af boksen.

- *Dette felt åbner op for udvikling af idéen og lukker dernæst ned*

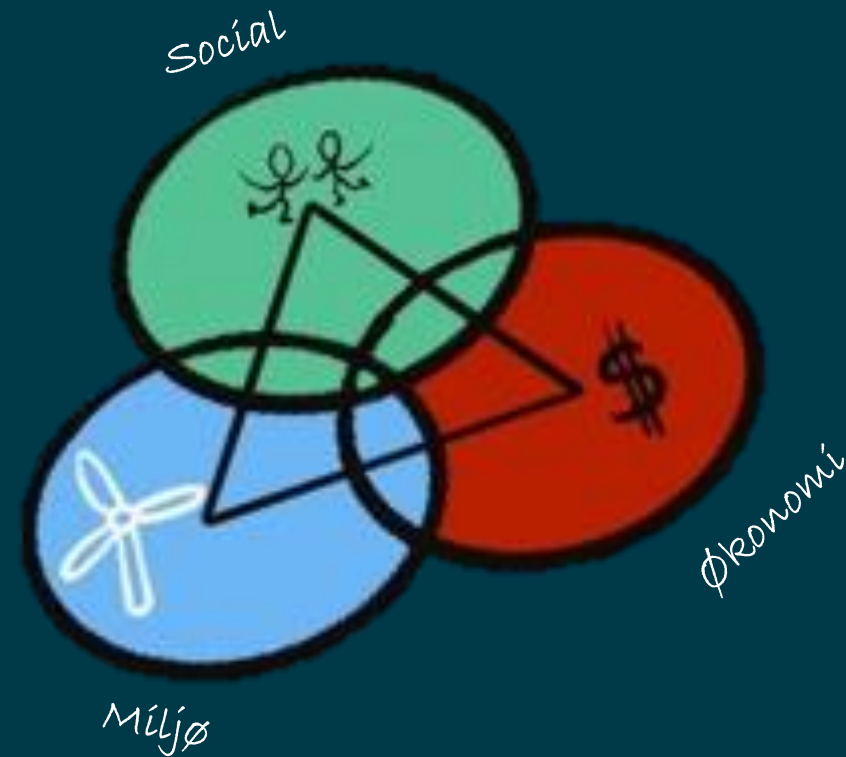
Impact (effect)

10 minutter

- På hvilket af de følgende tre områder vurderer I, at jeres idé kan gøre den største forskel?
 - det sociale område
 - det miljømæssige område
 - det økonomiske område
- Begrund, hvorfor I har valgt netop dét område
- Kan jeres idé ændres, så den rykker til et andet område?

Formål: At I er bevidste om, hvor jeres idé skaber værdi og i hvilket omfang. I får mulighed for at skubbe jeres idé i en anden retning.

- *Dette felt lukker ned, da I afgrænser jeres idé*



Service/indsats og målgruppen

Indledende beskrivelse til felt 7

Felt 7 består af 3 dele – i alt 20 minutter

- Del 1 (7a): Hvilken type vare sælger I?
 - Del 2 (7b): Hvordan sælger I?
 - Del 3 (7c): Hvem køber?
-
- Formål: At I konkretiserer jeres idé og tænker den ind i et forretningskoncept
 - Dette felt *åbner op* for en forretningsmodel til jeres idé og *lukke dernæst ned* med en konkret forretningsmodel, som I kan arbejde videre med.

Hvilken type vare sælger I?

Del 1: ydelsestype

- I hvilken form kan jeres idé levere værdi for andre?
- Noter, hvad I umiddelbart tænker og brug nedenstående stikord, hvis I går i stå



Hvordan sælger I?

Del 2: salgsmodel

- Hvordan leveres jeres idé til målgruppen?
- Noter, hvad I umiddelbart tænker og brug nedenstående stikord, hvis I går i stå



Felt 8

Hvem køber?

Del 3: målgruppen

- Beskriv jeres målgruppe i taleboblerne
 - Hvem køber jeres ide? Er det også dem, der bruger den, eller er det andre?

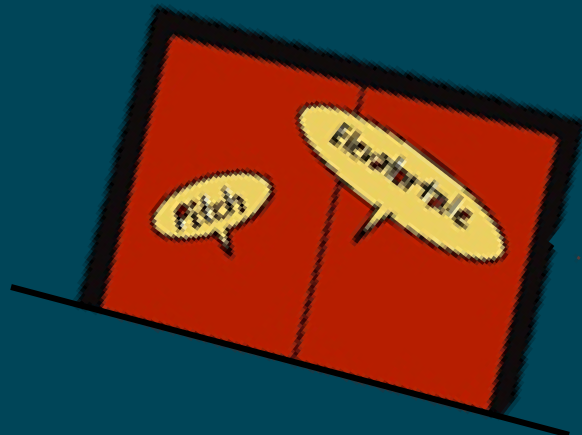


Kunder



Brugere

Pitch



10 minutter

- Hvad er jeres idé, og hvorfor virker den?
 - Beskriv kort jeres færdige løsningskoncept

Formål: At I får sammenfattet jeres idé, så den kan forklares på en simpel måde

- *Dette felt lukker ned – så I kan præsentere jeres idé kort og præcist*



Felt 9

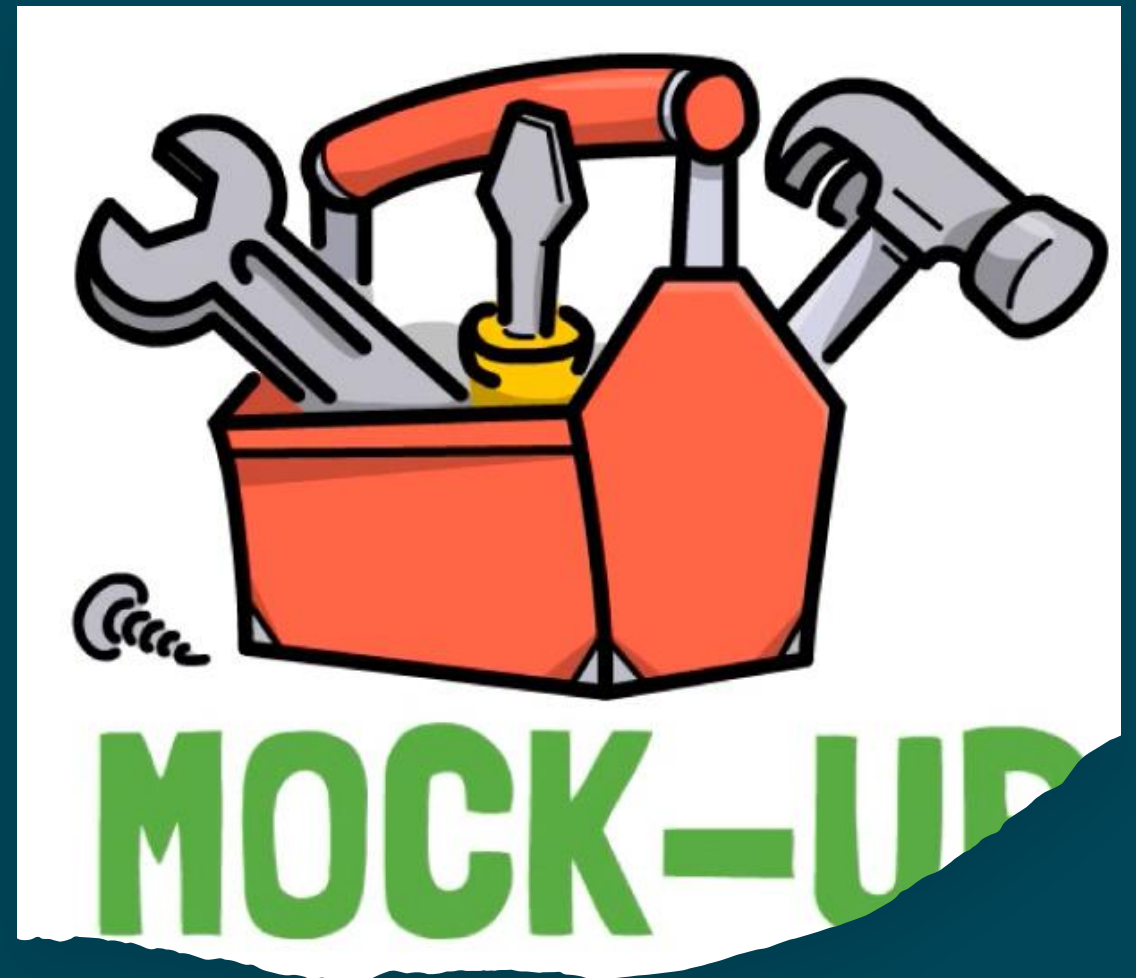
Præsentation

Visualiser jeres ide

15 minutter

- Lav en mock-up: tegn en illustration eller byg en model af jeres idé

Dette felt lukker ned og visualiserer jeres idé





Præsenter jeres idé

- 2-3 minutter:
 - Præsenter jeres pitch og mock-up for andre elever
- 10 minutter:
 - Modtag feedback fra de andre elever med De Bonos tænkehatte
- Lav evt. en afstemning om den bedste løsning