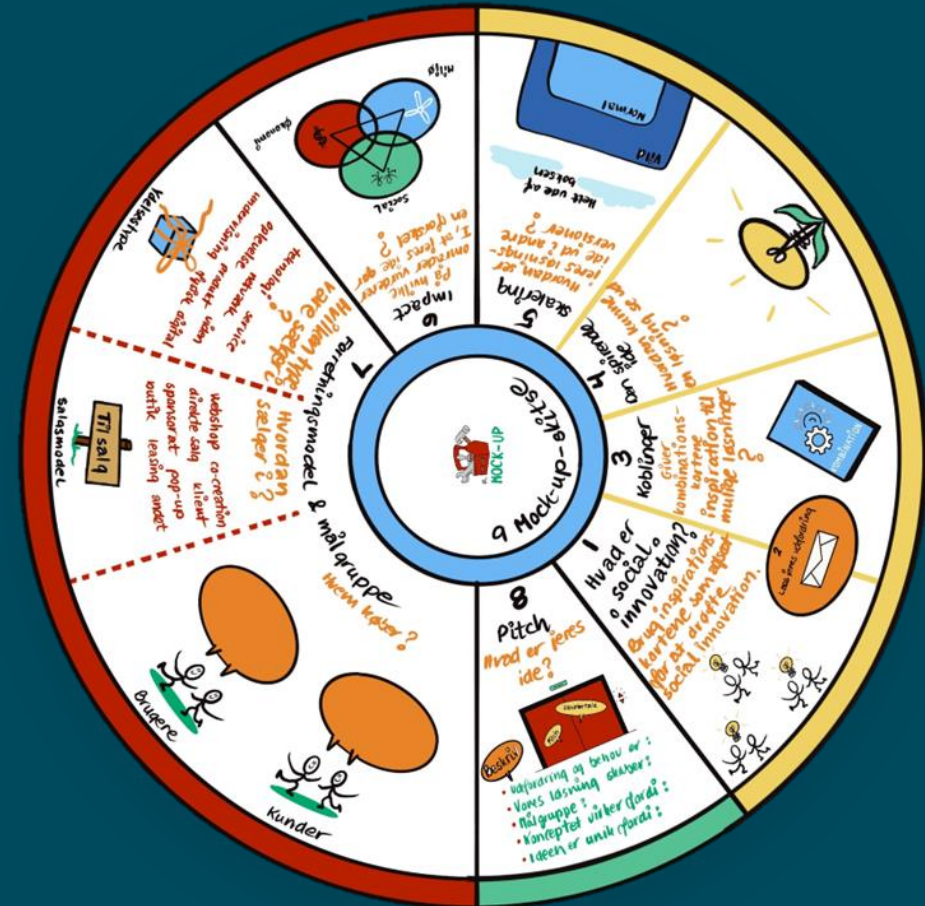


Innovationspiel

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":

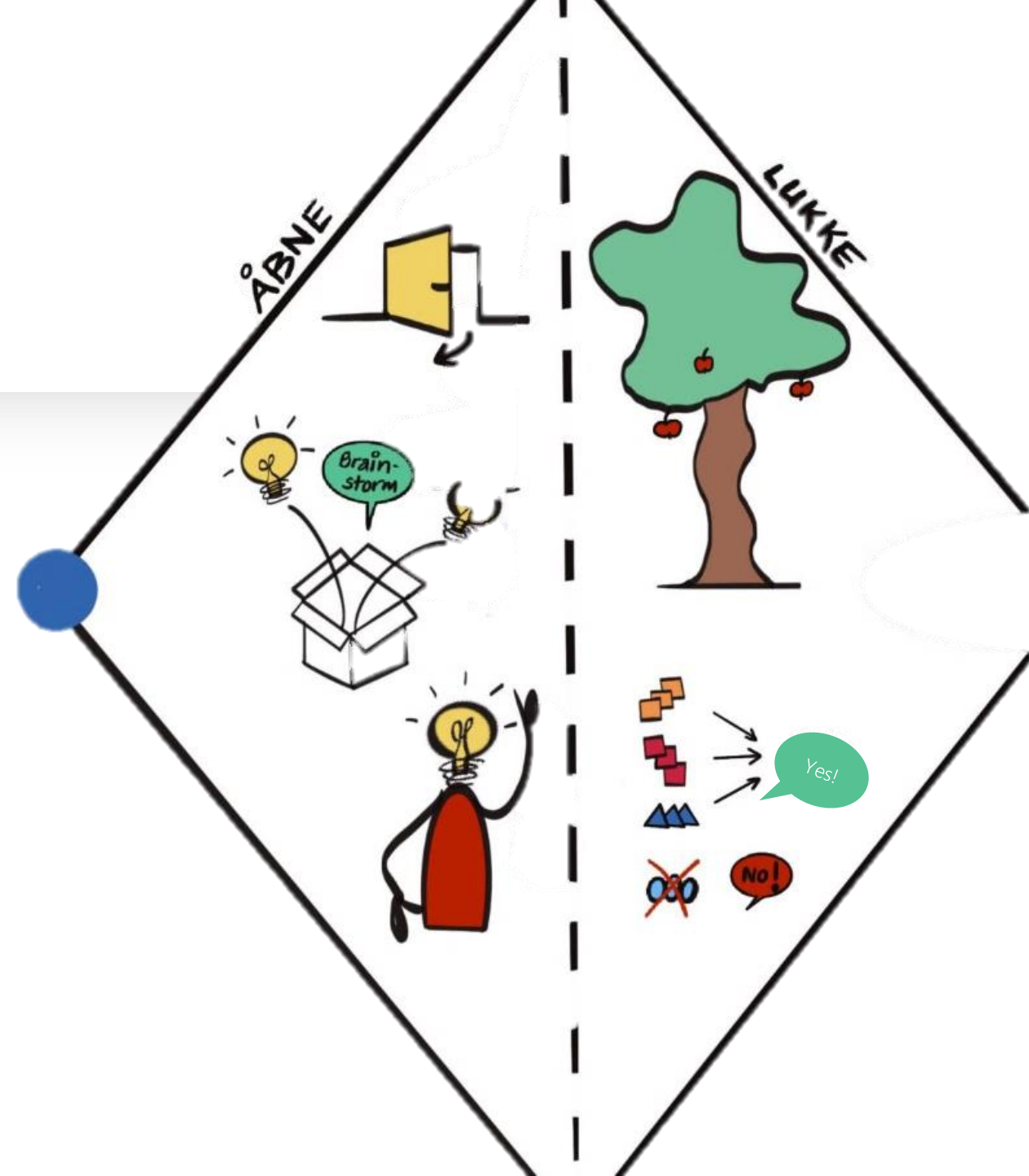
"Åbne op" - Generer Ideer med Begejstring:

- 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



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*

Felt 2

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



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.

Felt 3



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



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*

Felt 5



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*

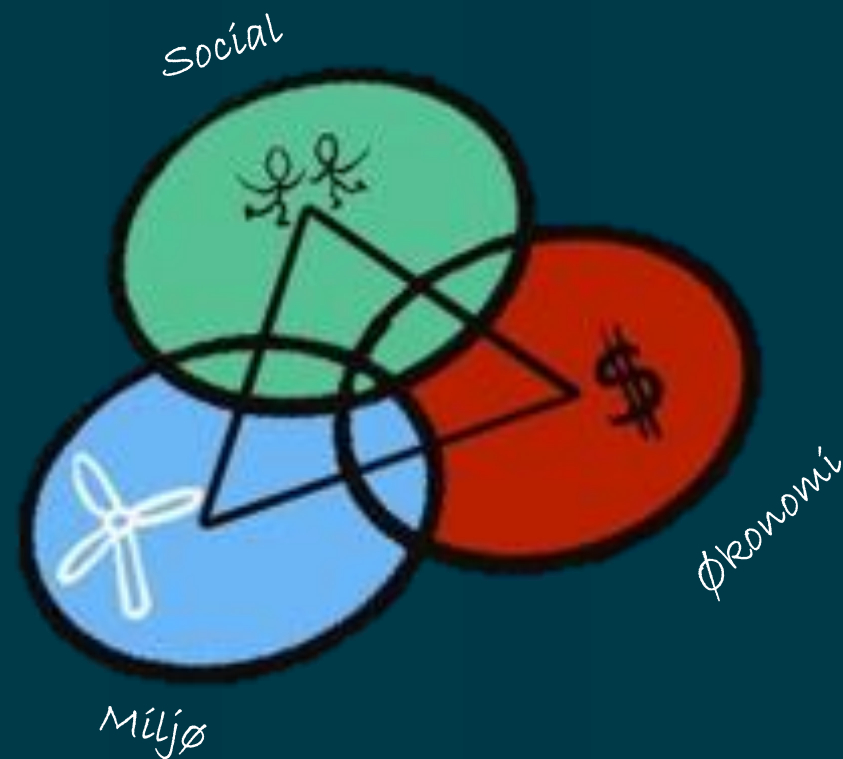
Impact (effect)

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



Hvem køber?

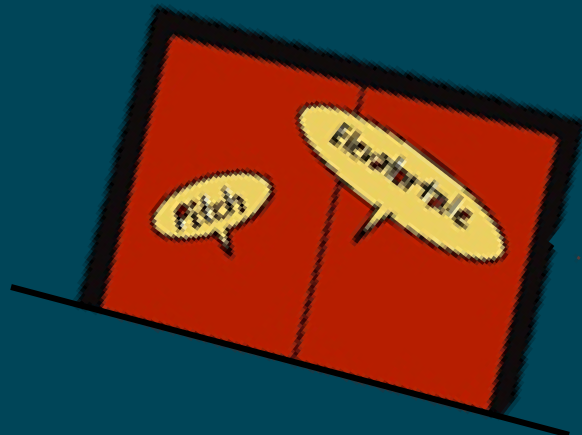
Del 3: målgruppen

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



Felt 8

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*



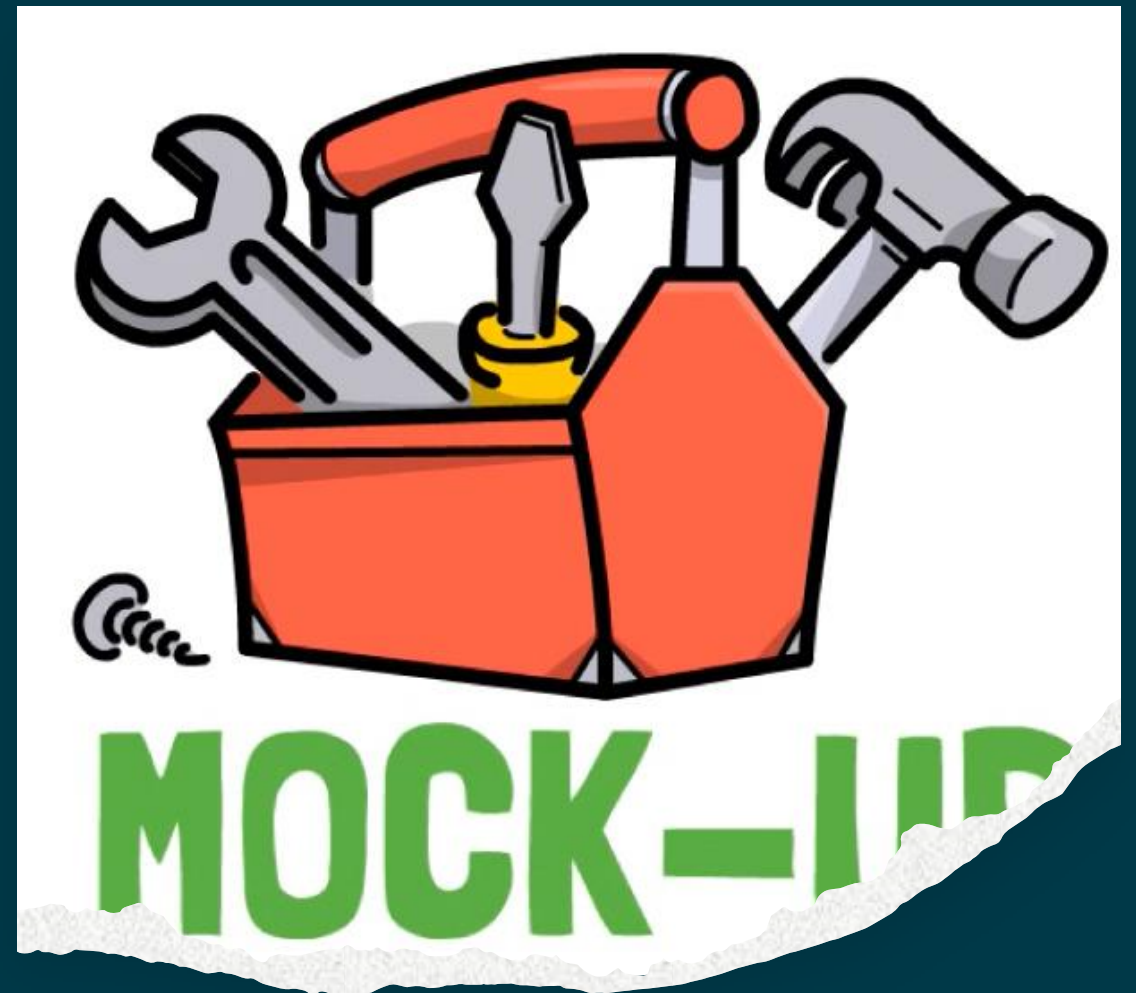
Felt 9

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



Præsentation



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

