

Uitwerking Innovatiecafé

Drie routes naar meerwaarde; Welke past bij jouw bedrijf?

Organiserende instanties: LLTB, Syntens, KvK, Wageningen UR,

Aanleiding

Ondernemers in de regio Venlo zoeken naar mogelijkheden om meerwaarde te creëren. Ook het topteam Tuinbouw signaleert een behoefte aan innovatiegericht op het creëren van meerwaarde voor de sector en de regio. Er zijn drie wegen Product, Customer intimacy en operational excellence

Doel In dit innovatie café kunnen ondernemers een begin maken om hun eigen route naar meerwaarde creatie te ontdekken. Perspectief bieden om zelf aan de slag te gaan met meerwaarde creatie, interesse aanwakkeren voor deelname aan ondernemerstraject 2 MOVE. Het innovatiecafé biedt tevens een platform voor de articulatie van kennis en innovatievragen voor Greenbrains.

Doelgroep: 20-40 ondernemers uit glas en groenteteelt

Locatie: Greenportkas of bedrijf

Tijd: 15:00-20:00

Vorbereiding

- Opzet workshop bespreken met LLTB, KvK, Syntens, Arvalis en hun inbreng in het programma
- Afstemming over inbreng van KvK, LLTB, Syntens en Wageningen UR in innovatiecafé
- Eventueel aanpassen
- Workshop als teaser tijdens symposium 28 november
- Uitnodiging en aankondiging schrijven (volledige informatie)
- Ondernemers selecteren ook via Syntens
- Ondernemers persoonlijk uitnodigen
- Locatie en catering
- Boeiende sprekers (ondernemers uit andere sectoren via KvK) zoeken en uitnodigen
- Randvoorwaarden bespreken met sprekers
- Powerpoint voor inleiding
- Aanmeldingen bijhouden
- Proces groepswork organiseren en groepsleiders
- Rol sprekers in groepswork
- Materiaal verzamelen: Gekleurde kaarten, stickers, flip-over

Draaiboek innovatiecafé Drie routes naar meerwaarde

Tijd	Onderdeel	Toelichting	Verantwoordelijke	benodigdheden
14:30	Binnenkomst	Deelnemers komen binnen, worden ontvangen en uitgenodigd koffie thee en vlaai te gebruiken.	dagvoorzitter en locatie	Koffie/thee vlaai, badges met naam en sector
15:00	Welkom	Dagvoorzitter heet iedereen welkom en licht kort het doel en opzet van het innovatiecafé toe.	Dagvoorzitter	Flip met doel en opzet van de dag
15:10	Kennismaken	Dagvoorzitter vraagt iedereen op iemand af te stappen die hij nog niet kent en kort te praten over de vragen: ronde 1: Hoe heet je en wat is voor jou de belangrijkste innovatie uitdaging in de sector. Ronde 2: Welke innovatie ben je of wil je zelf graag mee gaan?	Facilitator	De ruimte om rond te lopen Stoelen in u vorm. Vragen flip-over
15:20	Belang van project	Korte toelichting van belang van meerwaardecreatie voor de regio Venlo, Greenport of KvK of LLTB	Dagvoorzitter	
15:30	Inleiding	Heel kort wat is meerwaardecreatie en wat zijn de drie routes naar meerwaardecreatie. Product, customer intimacy, operational excellence. <i>Verschillen tussen de bedrijven en hun strategie?</i>	Facilitator en dagvoorzitter	Ppt, handouts
16:45	Sprekers	3 inspirerende sprekers (ondernemers uit andere sectoren) die ieder een van de drie strategieën vertegenwoordigen. Steeds 15 minuten praatje 15 minuten vragen en discussie. Deelnemers drie vragen meegeven voor gericht luisteren. Waar is deze ondernemer sterk in, wat kan ik hiervan leren voor mijn eigen bedrijf?	Facilitator en sprekers	Misschien ppt, flap met de leidende vragen
17:15	Afhechten	Samenvatten wat we hebben gehoord en wat het programma na de soep verder gaat.	Facilitator	
17:30	<i>Broodjes en soep</i>			
	groepen	Facilitator legt het groepswerk uit en vraagt mensen op affiniteit bij een van de strategieën plaats te nemen, groepen van ongeveer 8-12 personen. Groepsleider per groep	facilitator	
18:30	Groepswerk	<u>Samenvatting</u> : Groepsleider herhaalt de kern van de betreffende marktstrategie. vraagt de deelnemers te delen wat zij kracht vonden van ondernemer en wat zij ervan kunnen leren. <u>Brainstorm</u> : Een rondje welke kansen ziet men voor de eigen sector bij deze marktstrategie, ieder idee op een kaartje schrijven. <u>Ranking</u> : Vervolgens worden de kaartjes telkens doorgegeven en gaan de deelnemers in tweetallen twee kaartjes van anderen beoordelen volgens een puntenschaal (in totaal 7 punten te verdelen voor de ideeën die op hun 2 kaartjes staan). Dit wordt meerdere keren herhaald, zodat de meest perspectiefvolle kansen naar voren komen. <u>Uitwerken</u> : Voor de 3 ideeën met de meeste potentie werkt de groep de eerste vragen van het CANVAS businessmodel uit, antwoorden worden genoteerd op een flap: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wat is de waarde voor de klant (consumentenbehoefte of probleem) ▪ Wat zijn de belangrijkste klanten (groepen) ▪ Hoe gaan we die klanten bereiken ▪ Wie en wat hebben we daarbij nodig Bedenk een ludieke titel om plenair te delen	Groepsleider	3 flipovers of grote vellen en stiften.
19:15	Plenair	Groepsleider nodigt ieder groepje om de ludieke titels van de innovatieve ideeën te benoemen waar de groep aan gewerkt heeft en nodigt iedereen uit tijdens de borrel na te praten en langs de flappen met ideeën te lopen.	Facilitator	
19:30	Vervolg	Toelichting Greenbrains, 2 MOVE, vervolgens peilt facilitator even kort interesse in beide Wie heeft een kennisvraag voor Greenbrains? Wie heeft interesse in 2MOVE traject	Facilitator	
19:45	Afsluiting Borrel	Afsluiting rondje allemaal 2 woorden welk gevoel en dagvoorzitter bedankt iedereen en nodigt uit voor Borrel	Dagvoorzitter	