

360° DESIGN- OG INNOVATIONSPROGRAM

HVAD FÅR DIN VIRKSOMHED UD AF AT DELTAGE

Du og din virksomhed kommer igennem et reelt udviklingsforløb, der giver din virksomhed et grundlag for at kunne vækste på eksportmarkeder. Under forløbet møder du ledere fra andre virksomheder, der giver dig mulighed for at udveksle erfaringer.

HVEM KAN DELTAGE

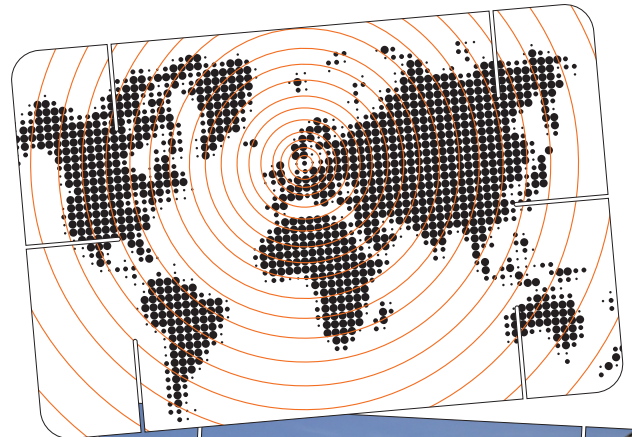
- Din virksomhed skal have vækstambitioner og være interesseret i at arbejde målrettet med eksport.
- Din virksomhed skal stille med to medarbejdere (heraf min. en på ledelsesniveau), der har indsigt i virksomhedens baggrund, strategi og ambitioner.
- Din virksomhed har højst sandsynlig 10 medarbejdere eller flere og har eksisteret i en årrække.

PRIS OG STED

12.000 kr. ekskl. moms pr. virksomhed.
Beløbet dækker to virksomhedsrepræsentanter inkl. forplejning og materialer.
Transport og rejser er ikke inkluderet i prisen.
Alle 4 kursusdage afholdes i Region Midtjylland

TILMELDING & YDERLIGERE INFORMATION

- Leif Sig Jensen
Virksomhedskonsulent, Væksthus Midtjylland
lsj@vhmidtjylland.dk eller 7022 0076/9642 6554
- Lone Andreasen
Virksomhedskonsulent, Væksthus Midtjylland
la@vhmidtjylland.dk eller 8734 5855/4035 5830
- Majju Käck
Projektleder, Dansk Design Center
mak@ddc.dk eller 3369 3308



Få opmærksomhed på eksportmarkedet!

– understøt din eksportambition med design

Hvordan får vi en klar markedsprofil?

Hvordan kan vi levere de produkter, som udenlandske kunder efterspørger?

Væksthus Midtjylland, Eksportrådet og Dansk Design Center tilbyder et forløb, hvor to repræsentanter fra din virksomhed får konkrete design- og innovationsredskaber til at nå jeres eksportmål.

På fire møder og en 2-dages studietur til München, kommer vi rundt om grundlaget for succesfuld eksport.

Vi sætter fokus på kommunikation og ser på, hvordan man kan skabe et slagkraftigt produktprogram. I får dermed den unikke mulighed for individuel rådgivning under udarbejdelse af egen strategiplan.

STRATEGISK BRUG AF DESIGN

- vi sætter fokus på din virksomheds forretningspotentiale og muligheder for at bruge design strategisk

Med et intensivt design- og innovationsforløb tilbyder Dansk Design Center at give din virksomhed nye idéer til at bruge design som redskab til at styrke forretningsudvikling og innovation med henblik på en stærkere eksportstrategi.

Henrik Petersen fra Eksportrådet vil fortælle om de værktøjer og assistancemuligheder, Eksportrådet tilbyder og som virksomheder kan gøre brug af i forbindelse med internationalisering. Der vil blive præsenteret cases, hvor design og innovation har været med til at sikre en eksportsucces.

Andrew Nagel fra Miracle Network vil give indblik i en række simple værktøjer, der kan bruges til at implementere design strategisk.

Vi arbejder med følgende:

- Afdækning af forretningsmuligheder
- Positionering af produkter og services
- Strategisk brug af design

Dagen vil blive faciliteret af **Henrik Petersen**, internationaliseringsrådgiver, Eksportrådet hos Væksthus Midtjylland og **Andrew Nagel**, kreativ direktør, Miracle Network.

Andrew Nagel er grundlægger af Miracle Network, som blev etableret i 1993. Andrew Nagel er uddannet industriel designer i England og har arbejdet forskellige steder i Europa, Nord Amerika og Sydøst Asien. Andrew Nagel har bl.a. arbejdet med Bang & Olufsen, Cadbury Schweppes, Lego, Microsoft og Nike. Andrew Nagels oplæg vil foregå på engelsk.



IDENTITET OG KOMMUNIKATION

- vi sætter fokus på din virksomheds profil udadtil

Med afsæt i de muligheder og udfordringer, som vi identificerede for din virksomhed på dag 1, arbejder vi med virksomhedens kommunikation, identitet og branding.

Vi arbejder med følgende:

- Hvad skal vi kommunikere om vores produkt?
- Hvem skal vi kommunikere det til?
- Hvordan og hvor vil vi kommunikere det?

Vi vil bruge inspiration fra andre brancher og selvom emnet er identitet og kommunikation, holdes det op mod det overordnede mål: nemlig at vor virksomhed eller vort produkt bliver husket, udvalgt og købt.

Dagen faciliteres af **Nikolaj Køster**, direktør, Kundestrategi & Forretningsudvikling, Krogh&Co



Krogh&Co har i 18 år arbejdet med at sikre sine klienter en klar og effektiv visuel profil. Arbejdsområderne er brandudvikling, visuelle identiteter for virksomheder og produkter, emballagedesign og kampagner både online og offline. Bureauet er kendt for sit arbejde for bl.a. COWI, Danisco, Faxe Kondi, Pepsi, Royal Copenhagen, Royal Greenland og Rosendahl.

PRODUKTUDVIKLING

- vi sætter fokus på brugerdreven design som vejen til nye produkter

På dag tre bliver der sat fokus på produktudvikling, brugerinddragelse og innovation med det formål at identificere jeres muligheder for at opnå en effektiv og optimal produktudvikling.

Vi arbejder med følgende:

- Hvad er brugerinddragelse i praksis, og hvorfor skal vi involvere brugere i produktudviklingsprocessen?
- Brugerinddragelse som *driver* for innovationsprocessen
- Gennemgang og forsøg med forskellige brugerinddragelsesmetoder
- Hvilken metode vil passe på dit næste projekt?

Dagen faciliteres af **Nicolai Sørensen** og **Thomas Harrit**, partnere, Harrit & Sørensen



Harrit & Sørensen er en industriel designvirksomhed. Den blev etableret i 1993 og har udviklet en lang række succesfulde produkter inden for så forskellige områder som landbrug, medicoindustri og møbler. Tegnestuen arbejder bl.a. for Coloplast, FLSmidth, Le Klint, Scan, Danfoss, NKT og Hardi International.

INDIVIDUET FORLØB

Hjemmearbejde til Dag 4: I skal beskrive jeres eksportstrategi, og hvordan I vil bruge design i forhold til at styrke jeres virksomhedsprofil, ramme markedet rigtigt samt sikre en sammenhængende produktlinie.

Ønsker I hjælp til denne opgave, har I mulighed for individuel rådgivning fra en designvirksomhed og Eksportrådet.

EKSPORTSTRATEGI

- præsentation af din virksomheds eksportstrategi samt forberedelse til München

- I skal præsentere jeres virksomheds eksportstrategi for de andre virksomheder, Eksportrådet, Væksthus Midtjylland og Dansk Design Center. Målet med præsentationen er at opnå konstruktiv feedback og sparring fra gruppen.
- Markedsanalyse og eksportoverblik: Eksportrådet orienterer om muligheder og faldgruber og giver gode råd til optimering af eksport.
- Orientering om 2-dages studietur til München

STUDIETUR

Studietur til München i Tyskland i foråret 2011.

Vi besøger Tyskland som eksempel på et muligt eksportmarked, og dermed testmarked for jeres eksportstrategi. Ønsker I et besøg hos en bestemt virksomhed, kan dette formidles via Eksportrådet i München.