

Deloitte Greenhouse: Singapore¹

Ügyfelünk (egy helyi szabályozó szervezet) feladata a helyi vállalkozások bátorítása és támogatása volt, ezért örömmel vállalta, hogy megismerkedik a Deloitte együttműködési modelljével. Hogy milyen lehetőséget kínált az együttműködés? Egy eredeti, differenciált ajánlatot, mely mindkét fél szakértelmét kihasználja annak érdekében, hogy ügyfelünk az egyre növekvő számú kis- és középvállalkozás (KKV) igényeit ki tudja szolgálni. Mindkét fél kész ötletekkel érkezett az együttműködésbe, de szükség volt egy kidolgozott módszerre, melynek révén a koncepciót meg lehetett közelíteni, és ki lehetett dolgozni egy prototípust.

Hogy mind az ügyfél, mind a Deloitte fel tudja fedezni az együttműködésben rejlő lehetőségeket, a Deloitte Greenhouse csapat félnapos Innovation Lab (Innovációs Labor) programot dolgozott ki 12 résztvevő számára. A résztvevők részben az ügyféltől, részben a Deloitte-től érkeztek. A program, melyet Szingapúrban, a Deloitte Greenhouse székhelyén tartottak, azzal kezdődött, hogy a résztvevők ötletelés (brainstorming) keretében megvitatták a KKV-kat befolyásoló makro-trendeket, hogy jobban megértsék a vállalkozások motivációit, céljait és azokat a kihívásokat, melyekkel a mindennapi életben szembesülniük kell. Ezután bemutatták azokat az analitikai eszközöket, melyeket a KKV-k fel tudnak használni működésük javítására.

A következő lépésben a csoport megismerkedett a Deloitte levédett innovációs keretrendszerével, a Ten Types of Innovation (Az Innováció Tíz Típusa) rendszerrel, olyan vállalkozásokról szóló mini esettanulmányokon keresztül, melyek sikerrel alkalmazták a névben is szereplő tíz típust, a profit modelltől a vevői elköteleződésig. A valóban egyedi ajánlat létrehozásához és a kulcsfontosságú jellemzők meghatározásához a csapatok mind a tíz innováció típust egyenként figyelembe véve megvitatták, hogyan is nézne ki a szolgáltatás. Ezután a prototípus ötletére vonatkozóan elevator pitch-et fogalmaztak meg (ez egy kb. másfél perces beszéd, mely röviden és célratörően ismerteti a szolgáltatást, „egy liftút ideje alatt”), hogy finomítsák az ajánlatot, és értékeljék a piacra jutás (go to market) koncepcióját, melyre ahhoz lesz szükség, hogy a kezdeményezés valóban megvalósuljon.

A Greenhouse-ban tartott foglalkozás kreatív, támogató légkört biztosított mind az ügyfélnek, mind a Deloitte csapatoknak, hogy nyitott módon megvitathassák az együttműködés lehetőségét és jövőbeni munkakapcsolatukat. A tudatosan megtervezett Greenhouse környezet, a jól szervezett és inspiráló facilitáció és a Ten

¹ Deloitte Greenhouse, Singapore. Exploring the Ten Types of Innovation in Public-Private Partnership. <https://www2.deloitte.com/ph/en/pages/about-deloitte/articles/greenhouse-case-study-singapore6.html>



Types of Innovation megközelítés együttesen segítettek a résztvevőknek, hogy új gondolatokkal álljanak elő. Mi jelezte a Greenouse foglalkozás sikerét? Jelentős áttörés történt a prototípus tervezésében és az együttes piacra jutási koncepció terén, melyet a csapatok nem sokkal később meg is valósítottak.

