



**Клуб**  
Мышления

+  
+  
+  
**+** **THE BIG**  
**PLUS**  
to you brain  
your company

## Open Innovation

В последние десятилетия в мире шла трансформация подхода к R&D - от закрытого, все делаем сами, до открытого - приглашаем всех и лучшим даем возможность реализоваться.

Процесс на своем пути прошел несколько стадий. Изначально компании вели все разработки в рамках собственных лабораторий и силами собственных ученых. По мере исследований в компаниях накапливалось много ненужного. Если технологии не внедрялись - разработчики покидали компании в поисках лучшей доли. Чтобы получить хоть какую-то пользу компании начали организовывать Harvest-фонды - для организации и продажи spin-off компаний. Обратив внимание на успешное развитие spin-off компаний - решили организовать обратный процесс - закупку «внешних мозгов» для собственного развития. Так появились корпоративные венчурные фонды. Успех фондов окончательно утвердил факт - разработчиков нужно привлекать извне. Подходу дали название Open Innovation.

Подход Open Innovation предполагает постановку задачи, сбор решений и фильтрацию силами самих же участников. Много глаз лучше одного эксперта. С тех пор как распределенные компьютерные сети начали использовать простаивающие мощности наших домашних компьютеров, сети Open Innovation начали использовать с помощью интернет миллионы простаивающих человеческих мозгов.

*Open Innovation появился в России в 2009 году и доказал свою успешность в рамках мероприятий НАЧИНАЙ, Harvest, StartupWeekend (с). Предприниматели с помощью Open Innovation собирали команды из представителей Google, Сколково (см.кейс AdOffer на сайте), дорабатывали «тяжелые» электротехнические технологии (см.кейс Loomen) и поднимали деньги прямо на мероприятии (см.кейс LinguaLeo)1.*

## Что дает компаниям Open Innovation?

Несмотря на то, что система инноваций касается буквально каждого аспекта в деятельности компании - результаты концентрируются в трех основных областях: доход от непосредственного внедрения инноваций, доход от улучшения бизнес-процессов компании и доход от достижения корпоративных целей.

## Прямой доход от инноваций

Доход от инноваций включает в себя прибыль от новых продуктов и услуг, прибыль от применения новых тактик в маркетинге и продажах и прибыль от снижения затрат. Многие скептики в компании будут возражать, мол, сырая идея требует напряжения всех сил корпорации прежде, чем она даст доход. Не поддавайтесь, без этой «сырой идеи» не было бы «напряжения сил» и дохода, и смело записывайте результат на счет инновационной программы.

## Доход от улучшения бизнес-процессов компании

Не секрет, что чем старше компания, тем более она бюрократична. Раньше мы этого не делали, у нас уже есть проверенные методы и надежные технологии. Главное следовать инструкциям и мы справимся. Сами. Вам это не напоминает стратегию чучхе? Внедрение программы инноваций в компании позволяет поднять компании веки и открыть глаза на мир. Создать атмосферу весны. Раскрепостить персонал. Увеличить отдачу. Повысить энтузиазм. И в конечном итоге снизить расходы на излишний контроль. Посчитайте выработку на голову, посчитайте количество управленческого персонала, посчитайте сроки вывода новых продуктов до и после внедрения программы, и вы получите поразительные цифры.

## Доход от достижения корпоративных целей

Новые продукты, новые услуги, новые рынки хорошо, но компания в первую очередь должна думать о своем базовом бизнесе. Поэтому в первую очередь метрики инновационной программы должны быть нацелены на достижение корпоративных целей.

## Поиск новых ниш для существующих товаров

По мере удовлетворения спроса со стороны очевидных потребителей, органичный рост продаж тормозится. Дальнейший рост возможен за счет поиска новых ниш. Когда ниши мельчают настолько, что просачиваются сквозь пальцы менеджеров по маркетингу - нужны новые незамыленные глаза. Вовлечение внешних глаз с помощью системы открытых инноваций способно не только поддержать рост, но и снизить затраты на поиск и продвижение. Сравните.

## Воспроизводство новых товаров и услуг

Как мы уже знаем, чтобы не стоять на месте, компания должна постоянно воспроизводить новое. Оценки заслуживает как сам факт обновления, так и сравнение затрат на воспроизводство новых товаров с помощью программы инновации с уровнем затрат при традиционном R&D.

## Ускорение вывода новых продуктов на рынок

Каждый товар имеет свой цикл. Для электронных устройств он составляет 6 месяцев. Другими словами опоздание с выходом на рынок всего на один квартал - означает для компании потерю половины возможного дохода. Как результат внедрения программы инноваций - считайте доход от уменьшения затянутых сроков и перерасхода бюджета на внедрение (в большинстве компаний перерасход в 20-25% считается нормой) и дополнительно полученный доход от более раннего старта продаж.

## Регулярное снижение производственных затрат

Наряду с воспроизводством новых товаров и увеличением продаж, компания должна постоянно заботиться о снижении себестоимости производимой продукции (азиаты не дремлют) для чего содержит штат технических специалистов и менеджеров по закупкам. Как и с новыми нишами - сравните бюджет затрат на снижение до и после внедрения программы инноваций.

## Оптимизация бизнес-процессов

Считается правильным приглашать консультантов для организации креативных сессий для топ-менеджмента. Средняя стоимость проектной сессии \$5-25 тыс. Система открытых инноваций позволяет не только провести сессию самостоятельно, но только расширить круг принимающих участие в обсуждении, но и получить концепты не хуже, нежели с помощью консультантов. Думают-то те же люди. Вывод: Мы не против штурмов. Мы считаем, что затраты на них можно снизить. Сравните.

## Уменьшение проблем при выводе новых продуктов

Когда новый проект выводится на рынок, немудрено, если возникают проблемы. Но количество проблем могло бы быть существенно меньше, если бы проектом занимались не несколько человек из R&D, а все заинтересованные. Глядишь продавцы подстелили бы соломки, а производственники загодя подготовились. Экономия может быть значительной.

## Вовлечение персонала в развитие компании

Хорошо, когда сотрудники рекомендуют компанию друзьям. Это позволяет компании выбирать лучших и получать повышенный доход по сравнению с конкурентами. Но для этого нужно руководству поддерживать высокий моральный дух, а сотрудникам знать, что в компании происходит. Программа открытых инноваций это позволяет. Несмотря на то, что данный параметр сложно подсчитать, HR-отделы знают ценность статуса «лучшая компания для работы».

И конечно же не стоит забывать про специфические корпоративные цели, которые провозглашает руководство компании каждый год. Программа открытых инноваций - прекрасный инструмент для их достижения.

*Резюмируем, инвестиции в программу открытых инноваций могут принести не только денежный возврат в виде дохода от новых товаров и услуг, но и обеспечить благотворный кумулятивный эффект для всей компании.*

## Почему Open Innovation выгоднее?

В случае собственного R&D отдела вы оплачиваете персонал, инфраструктуру и финансируете проекты. В случае с корпоративным венчурным фондом вы добавляете еще затраты на команду венчурных специалистов. Если же вы покупаете готовую технологию, оборудование или продукцию - вы оплачиваете прибыль компании и свои маркетинговые затраты, чтобы объяснить клиентам что вы лучшие. Ведь не вы одни можете использовать разработанную технологию... В случае же с Open Innovaton вам достаточно объявить приз за лучшее решение (вместо затрат на исследования) и оплатить затраты на прототип наполовину с венчурным инвестором. После еще нескольких раундов венчурного финансирования, необходимых чтобы технология стала продуктом, - ваша доля снизится до 10-15%, т.к. используются чужие деньги, но контроль останется. В результате вы получаете доступ к технологии, затратив всего одну десятую от ее стоимости.

Корпоративный R&D	Персонал R&D	Затраты на исследования	Затраты на прототип		
Корпоративный VC-Fund	Персонал R&D	Затраты на исследования	Затраты на прототип	Затраты на VC-Fund	
Покупка готовой технологии	Персонал R&D	Затраты на исследования	Затраты на прототип	Затраты на VC-Fund	Маркетинговые затраты и прибыль внешней Ко
<b>Open Innovation</b>	<b>Приз + Часть затрат на прототип</b>				





Наряду с методами коллективного принятия решений (Collective Intelligence) в мире на протяжении уже более 50 лет существуют методы мышления. Методы мышления – это техники, которые концентрируют наше внимание на решаемых задачах и повышают вероятность их решения. Одни из них заточены под развитие существующих товаров и услуг, другие под создание новых идей, третьи созданы для решения сложных технических проблем. Используя их, даже уборщица может решать задачи топ-менеджеров.

Создавая собственную платформу, мы объединили в Клубе ([www.thinking-club.ru](http://www.thinking-club.ru)) современные методы мышления с подходами в области коллективного принятия решений, и получили инструмент для решения самых сложных задач.

Работает он следующим образом:

- ставите задачу с помощью методов мышления (система сама поможет в этом)
- приглашаете друзей
- зарегистрированные участники решают задачу
- голосуют за лучшие чужие решения
- дополняют решения своими мыслями
- присоединяются к идеям, в реализации которых хотят участвовать

Когда задача завершена - у вас перед глазами лучшее решение и команда единомышленников. Можно действовать. Индивидуальная версия «Клуба мышления» - бесплатная. Пользуйтесь на здоровье. Хотите попробовать с экспертами - приходите на НАЧИНАЙ.

## Решение задач на заказ

Наряду с решением собственных задач в Клубе мышления возможна постановка задач для решения за вознаграждение. Задача станет доступной всем участникам системы - активным опытным пенсионерам, студентам и специалистам, приходящим на портал вместо решения кроссвордов. Решение задачи большим количеством участников ведет к использованию приемов, известных в других отраслях и областях знаний, что часто приводит к значительно лучшим решениям, чем предлагают сотрудники собственного R&D отдела. Размер вознаграждения устанавливает сам заказчик.

## Тренинг «7 шагов Open Innovation»

Разработан для демонстрации возможностей Клуба и обучения работе с системой. Тренинг позволяет под руководством опытных специалистов в венчурной индустрии создать свой проект.

Тренинг включает:

- Экспресс-assessment компании (выявление проблем и возможностей).
- Поиск идеи для решения выявленных задач с помощью Клуба мышления.
- Формирование команды
- Разработку бизнес-модели
- Разработку плана производства
- Разработку таблицы капитализации
- Подготовка презентации и резюме проекта
- Составление перечня потенциальных инвесторов для проекта.

Проведение тренинга позволяет заинтересованным компаниям в течении двух дней открыть для себя новые возможности и обучить сотрудников методике создания новых продуктов. Проведение тренинга «7 шагов Open Innovation» в рамках мероприятий НАЧИНАЙ позволит использовать энергетику мероприятия, вовлечь новых членов в команду из числа участников и расширить свои возможности.

Тренинг «7 шагов Open Innovation»	100 000 руб.
Спецпредложение: Тренинг «7 шагов Open Innovation» в рамках НАЧИНАЙ	70 000 руб.
Консультации (письменные, устные)	6 000 руб./час
Вознаграждение от призовых	25 %
Корпоративная версия Клуба мышления	индивидуально
Внедрение (обучение сотрудников, связь с корпоративным порталом, ERP системой, программирование специфических модулей)	3 000 руб./час

По вопросам корпоративных версий, обучения и внедрения обращайтесь к ближайшему представителю ООО «Клуб мышления»

