



# BRIDGEHOUSE INNOVATIONEN

Von der Idee zum marktfähigen Produktkonzept



# Raus aus der Rezession, rein in die Innovation

## Von der Idee zum marktfähigen Innovationskonzept

»Ohne Innovation gibt es nichts Neues, und ohne etwas Neues wird es keinen Fortschritt geben. Wenn eine Organisation keine Fortschritte macht, kann sie in den heutigen Zeiten unter globalen Marktbedingungen einfach nicht relevant bleiben.«

Es ist ein bekanntes Muster: Schwächelt die Auftragslage, so sparen Unternehmen ausgerechnet an der Weiterentwicklung von Innovationen. Dabei sind gerade Innovationen einer der wichtigsten Motoren für selbstbestimmten Wandel. Wenn sich Märkte, Branchen und Kundenbedürfnisse in großen Sprüngen verändern, machen Innovationen ein Unternehmen bzw. eine Marke anpassungsfähig und weiterhin relevant für die Kunden.

Mit richtig guten Innovationen lässt sich die Zukunft mitgestalten und gar wichtige Veränderungen in der Gesellschaft vorantreiben. Internationale Studien zeigen, dass Marken, die auch in disruptiven Zeiten weiterhin innovativ sind, siebenmal schneller wachsen als ihre Wettbewerber.

Doch: 70-95 % aller Innovationen floppen! Die Gründe dafür sind vielfältig: kein echter Mehrwert, mangelndes Verständnis der Zielgruppe oder geringer Markenfit sind Beispiele, warum frisch eingeführte Produkte wieder vom Markt genommen werden. Genau hier setzt dieses Training an.

# Zielsetzung

## Praktisches Wissen und neue Fähigkeiten, um Innovationen voranzutreiben

In diesem zweitägigen Training lernst Du anhand vieler Praxisbeispiele, wie Du den Innovationsprozess für Dein Unternehmen und Deine Marke erfolgreich steuerst. Du lernst, wie Du von der Trendanalyse über die kundenzentrierte Ideengenerierung bis hin zum Testing aus einer Idee ein marktfähiges Innovationskonzept entwickelst.

Du erfährst, was es braucht, damit die Marktforschung die wirklich entscheidungsrelevanten Informationen liefert. Außerdem erkennst Du, welche Rahmenbedingungen wichtig sind, damit das Innovationskonzept auch innerhalb Deines Unternehmens Rückenwind bekommt.

Nach diesen zwei Tagen verfügst Du über einen Methodenkoffer, mit dem Du für die nächste Innovationsentwicklung bestens gerüstet bist.

# Inhaltliche Schwerpunkte

## Erfolgsfaktoren und Methoden beim Innovationsprozess

### **Wieso Innovationen eine Strategie brauchen**

Innovationen als Pulsgeber der erfolgreichen  
Organisation

### **Tell me more**

Bedürfnisse erforschen, verstehen und systematisieren

### **Nicht jeder Trend ist ein Trend**

Von Megatrends, Modewellen und Hypes

### **Der Blick über den Tellerrand**

Gucken was die anderen tun – aber richtig

### **Die Stecknadel im Heuhaufen finden**

Methoden der Ideenfindung und -evaluierung

### **Fokus, Fokus, Fokus**

Die Konzeptentwicklung  
und was es zu vermeiden gilt

### **Test the Best**

Das sensible Zusammenspiel von Stimulus,  
Methode und Erwartungsmanagement

### **Innovations-Geburtshelfer**

Die Bedeutung von Kultur, KI,  
Ressourcen und Ambassadors

### **Ins Machen kommen**

Übungen, Praxisbeispiele und Templates  
für den Methodenkoffer

### **Termine**

Für unternehmensinterne Trainings bieten wir individuelle Termine an, spricht uns gerne an.

Alle aktuellen Termine der offenen Trainings findet Ihr auf unserer Website unter [www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de)

### **Seminarort**

Die Teilnehmenden sollen sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deep Work! Deshalb empfehlen wir Räumlichkeiten mit ausreichend Platz und Ruhe.

### **Teilnehmende**

Das Training richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Research & Development.

### **Zeiten**

Nach Absprache, z. B. Trainingsbeginn am ersten Tag um 10.00 Uhr und Ende am zweiten Trainingstag etwa gegen 17.00 Uhr. Pausenzeiten werden vor Ort abgesprochen.

### **Preis**

Für ein unternehmensinternes Training gelten andere Preise als bei unseren offenen Trainings, diese sind von verschiedenen Faktoren abhängig (unternehmensinterne Wünsche und Erfordernisse zum Trainingsformat, Teilnehmerkreis, zusätzliche Lernmodule u.v.m.). Kontaktiert uns gern und wir erstellen nach einem ausführlichen Gespräch ein individuelles Angebot.

### **Kontaktaufnahme**

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) senden. Wir freuen uns auf Euch!



# BRIDGEHOUSE

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany  
[www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0