



ResilieNtWEB
Innovate for a sustainable business



Le CAS PRATIQUE



- Vous êtes une menuiserie luxembourgeoise.
- Élément modifiant de l'environnement:



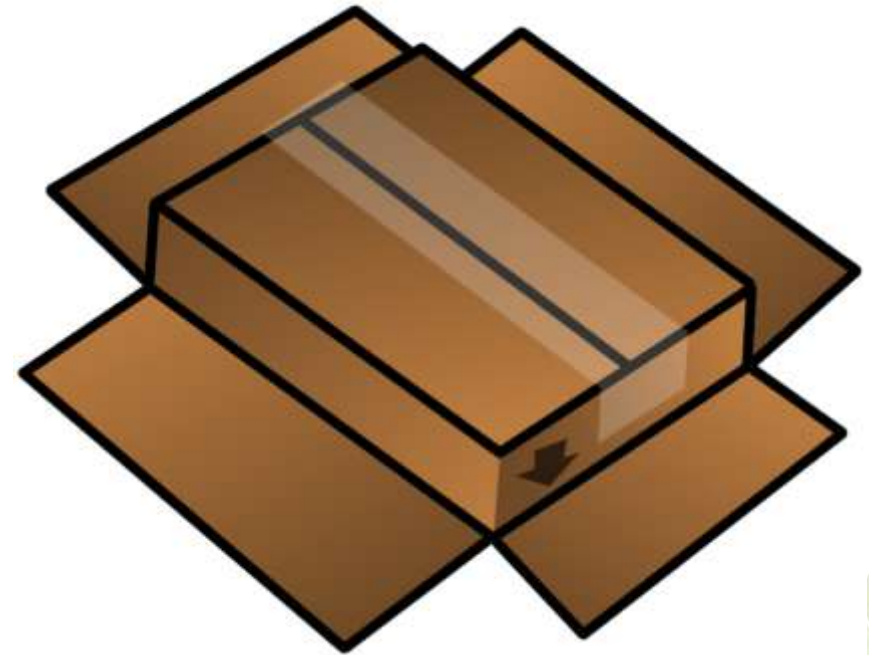
Explosion du SMART-everything...



Comment vous adapter à ce changement majeur?



- Pour penser “out of the box”,
sortir du cadre,
des sentiers battus...



- Quelles interactions aimeriez vous avoir avec un meuble
“smart” si vous étiez....



...un jeune enfant



...Un couple de jeunes parents



... Astronaute



... Pompier



... Docteur



... Privé de la vue



... Clown



Définition de la résilience?



Les différents axes d'innovation



- Pour s'adapter à un tel changement: 3 pistes d'innovation sont envisageables:

Innovation
Environnementale

Innovation Technique

Innovation
Organisationnelle



ResilieNtWEB
Innovate for a sustainable business

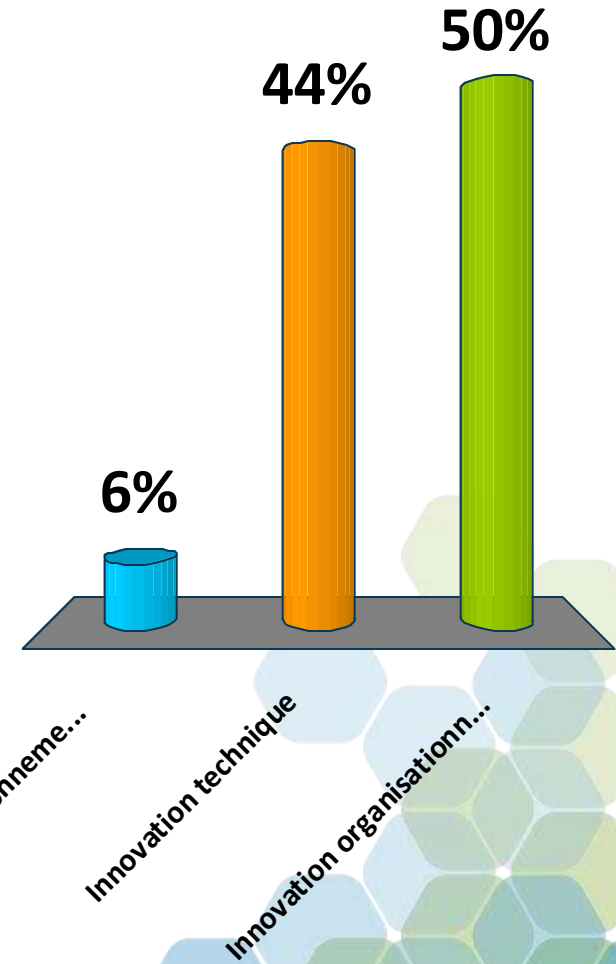


A vos boitiers... **VOTEZ!**

A. Innovation environnementale

B. Innovation technique

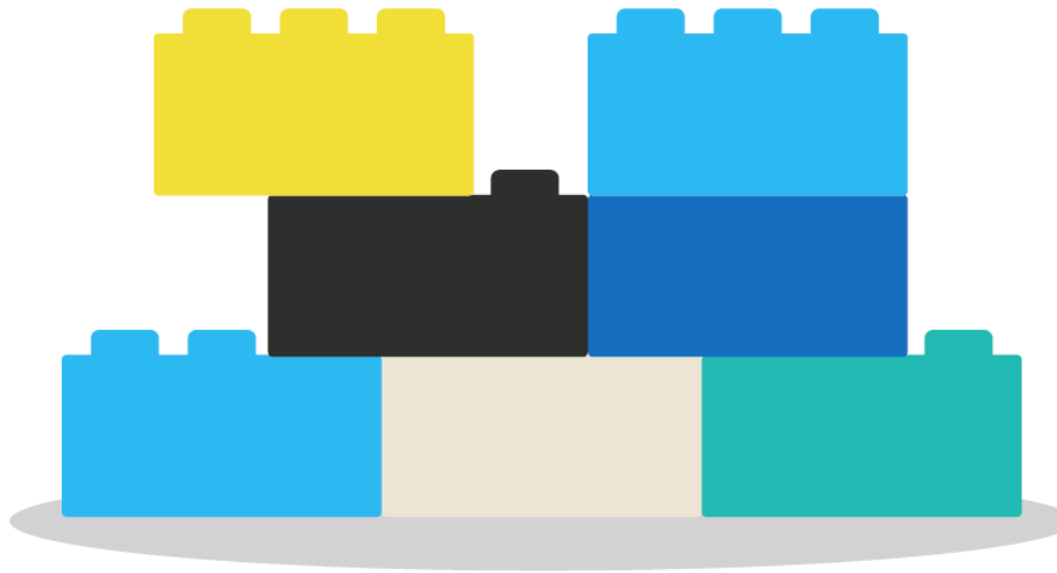
C. Innovation organisationnelle

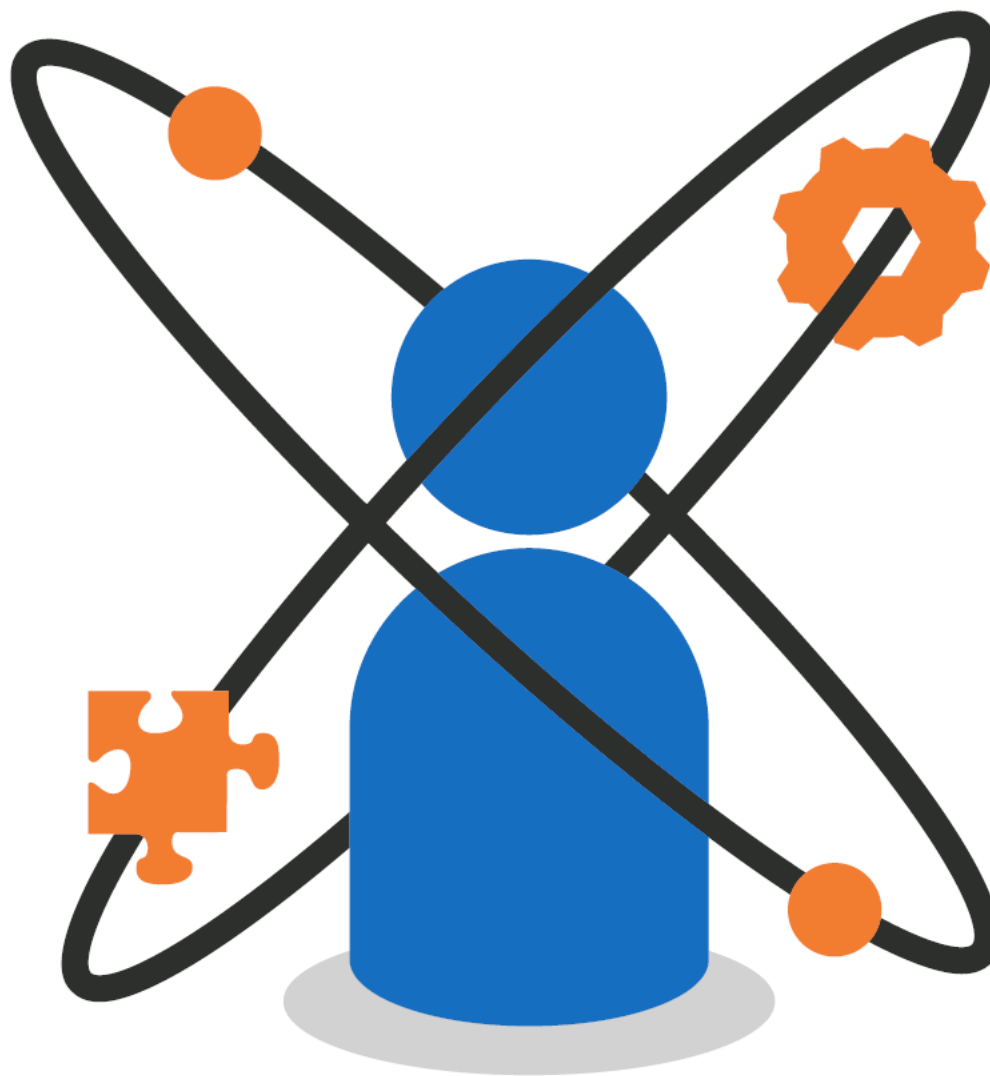




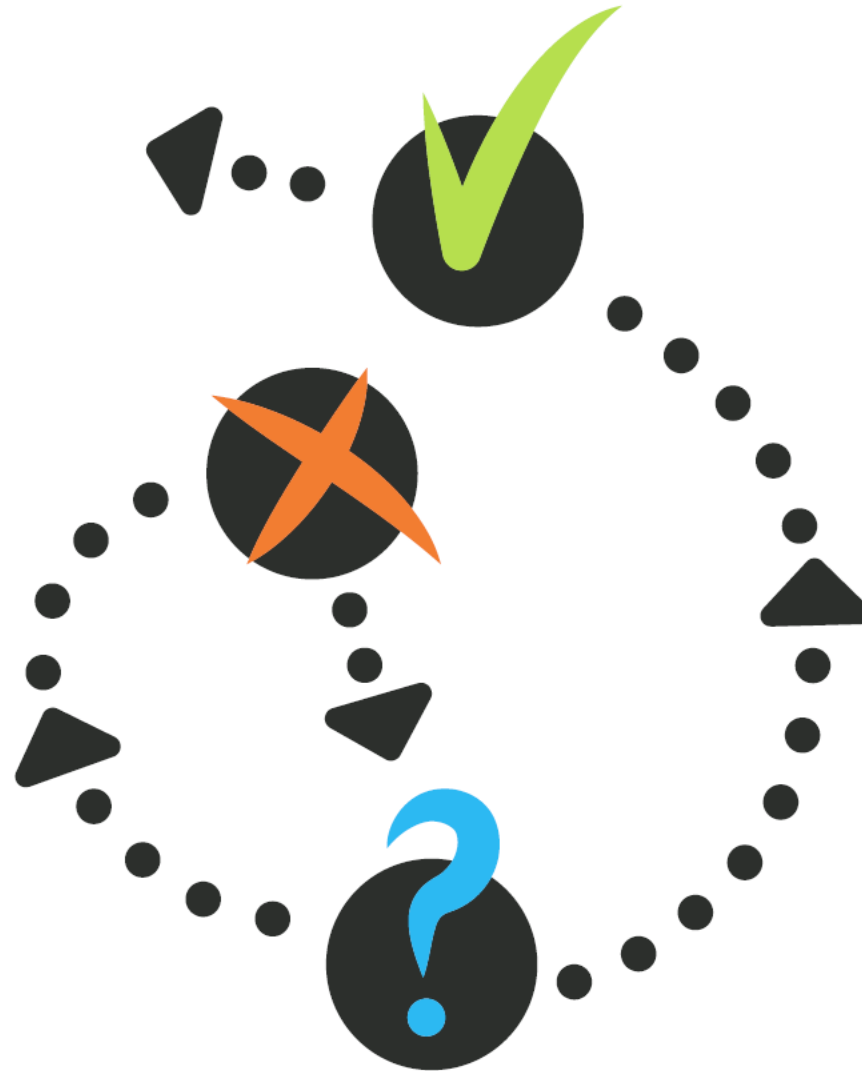






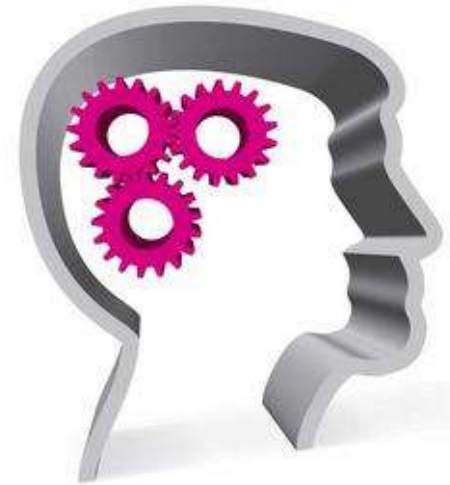








- Groupe par dimension choisie.
- Application d'un ou deux concepts



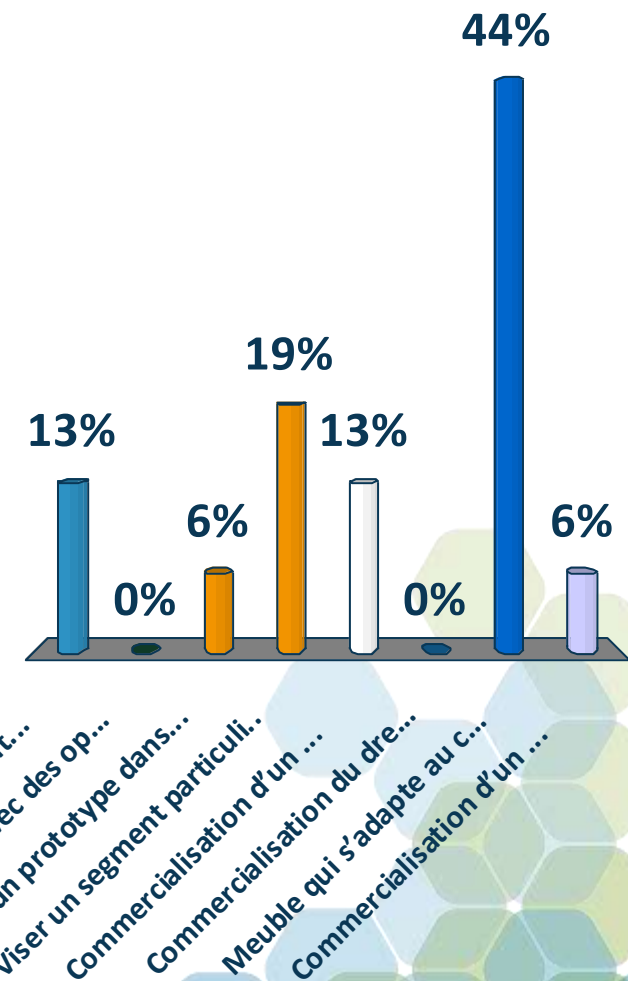
- Présentation des changements effectués dans la menuiserie pour s'adapter.

1. Changer la relation client pour être à l'écoute, s'adapter devient naturel
2. Personnaliser avec des options
3. Mettre un prototype dans les commandes des clients
4. Viser un segment particulier pour avoir un feedback
5. Commercialisation d'un meuble dépolluant (mesure et interagit avec la smart maison)
6. Commercialisation du dressing compactable/teur
7. Meuble qui s'adapte au cycle de vie de l'utilisateur
8. Commercialisation d'un meuble pliable qu'on remplit sur place

Idée la plus rentable



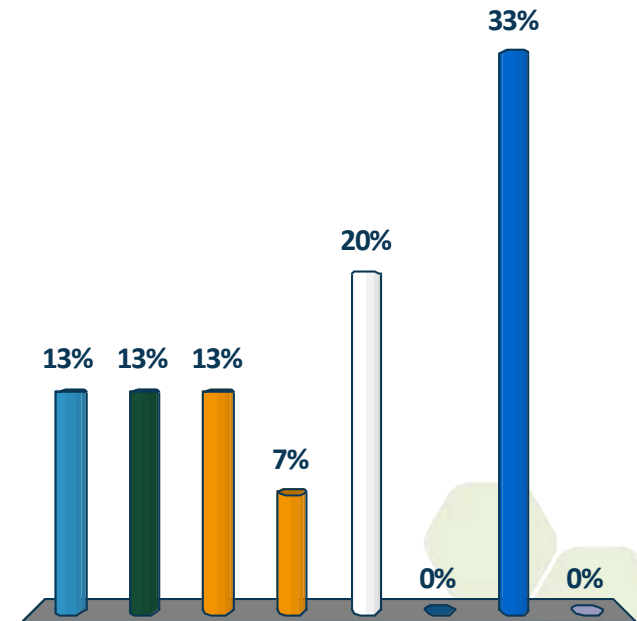
1. Changer la relation client pour être à l'écoute, s'adapter devient naturel
2. Personnaliser avec des options
3. Mettre un prototype dans les commandes des clients
4. Viser un segment particulier pour avoir un feedback
5. Commercialisation d'un meuble dépoluant (mesure et interagit avec la smart maison)
6. Commercialisation du dressing compactable/teur
7. Meuble qui s'adapte au cycle de vie de l'utilisateur
8. Commercialisation d'un meuble pliable qu'on remplit sur place



Idée la plus visionnaire



1. Changer la relation client pour être à l'écoute, s'adapter devient naturel
2. Personnaliser avec des options
3. Mettre un prototype dans les commandes des clients
4. Viser un segment particulier pour avoir un feedback
5. Commercialisation d'un meuble dépoluant (mesure et interagit avec la smart maison)
6. Commercialisation du dressing compactable/teur
7. Meuble qui s'adapte au cycle de vie de l'utilisateur
8. Commercialisation d'un meuble pliable qu'on remplit sur place



Changer la relation clien...
Personnaliser avec des o...
Mettre un prototype dan...
Viser un segment particul...
Commercialisation d'un...
Commercialisation du dre...
Meuble qui s'adapte au c...
Commercialisation d'un...