

Ex3

Ex3 er et uddannelses- og konsulentpartnerskab. Deres mission er at danne og uddanne, skabe indsigter samt formidle værktøjer, som løfter fagligt dygtige ledere og medarbejdere. Ex3 har udviklet sammensatte metoder, processer og produkter centreret omkring bæredygtig organisering inden for Human Relations, Green Business og Flow Mentality.

CASE: Ex3 ønsker at få digitaliseret deres konsulent- og uddannelsesværktøjer i et digitalt profilværktøj. Teamet skal bidrage ved at konkretisere kravene til dette system, konceptudvikle og udarbejde en mock-up samt en kravsspecifikation.

Virksomhed	Ex3 Education & Consulting
Lokation	Alhøjvej 2, Stilling, 8660 Skanderborg
Kontaktperson	Thine Hahnbak, Konceptansvarlig certificeringer

VIRKSOMHEDSPROFIL

Ex3 Education & Consulting er et partnerskab af livserfarne konsulenter, som har en vision om at løfte ledere, deres medarbejdere og organisationer til mere samskabelse, sammenhængskraft og trivsel. Ex3 arbejder med forretnings-, organisations- og personudvikling ved at tilbyde konsulenttydelser, uddannelse og certificering af andre konsulenter i deres egne værktøjer.

Conny Ericson Andersen, CEO i Ex3, startede virksomheden for ca. 2 år siden, og virksomhedens medarbejderstab består for nuværende af 3 konsulenter, som hver især er konceptansvarlige for hver af de 3 forretningsområder. Conny står primært for denne overordnede forretningsudvikling, det strategiske overblik samt forretningsdriften. Dertil har Ex3 en fastansat medarbejder til at håndtere al marketing og alle virksomhedens digitale indsatser. De 3 forretningsben bliver lanceret gennem en 3-trinsraket. Her er de startet med at tilbyde markedet deres konsulenttydelser, hvor kunderne spænder fra SMV'er i detail til større politiske organisationer som afdelinger på Aarhus Universitets Hospital. Deres første uddannelsesforløb vil starte op til maj 2021, og certificeringsdelen er under udarbejdelse.

Virksomheden befinder sig et sted, hvor de er på vej ud af deres intensive udviklingsstadiet og hen imod en stærkere etablering på markedet. De mange års erfaring blandt de nuværende konsulenter og de kunder, de hver især repræsenterer, medvirker til, at Ex3 forventer at gå fra et af stadier af proff-of-concept i sensommeren til proff-of-business i efteråret.

For at nå i mål med denne målsætning ønsker de hjælp fra Lead the talent med forretningsbenet Certificeringer.

CASEBESKRIVELSE

Ex3 har brugt deres mangeårige erhvervserfaringer inden for beskæftigelse, uddannelse, konsulenttydelser, teamudvikling, coaching mv. til at udarbejde nogle konkrete konsulent- og uddannelsesværktøjer i form af modeller med specifikke temaer og spørgsmål til. De har blandt andet udviklet modeller inden for områderne Human Relations, Green Business,

teamkultur og ledelse. Disse konsulent- og uddannelsesværktøjer ønsker Ex3 nu at få digitaliseret. Overordnet drømmer Ex3 om at få udviklet et digitalt profilværktøj. Deres nuværende modeller skal derfor digitaliseres, så de oplyste data indsamles digitalt, dataene bliver systematiseret og behandlet i systemet, så svarene kan kobles og give ny viden til og om den enkle bruger. Alt dette skal præsenteres på en spændende og brugbar måde i en rapport. Målet er, at Ex3 på sigt kan bruge den digitaliserede udgave af deres værktøjer til at tilbyde kunder og andre konsulenter en certificering.

Det nye system har 3 overordnede mål: 1) det skal være innovativt i forhold til konkurrenterne, 2) det skal have brugerne i centrum i forhold til en brugervenlighed, der taler til den konkrete målgruppe, og 3) det skal kunne generere en rapport, som er innovativ, visuel og kreativt formidlet.

Teamet skal bidrage ved at konkretisere kravene til dette system, skabe indsigter om brugernes behov, konceptudvikle på formatet og formidle krav, form og design i en kravsspecifikation.

Kravsspecifikationen til det digitale værktøj/system skal udformes med det formål at en udvikler, som Ex3 har tilknyttet projektet, kan overtage projektet og eksekvere på den konkrete udvikling (back-end delen). Ex3 håber selvfølgelig, at teamet kan tage udviklingen af deres model så langt som muligt henimod en eksekvering på udviklingen og en udarbejdelse af fondansøgninger til digitaliseringspuljer.

Nogle af nøgleordene for denne case er derfor HR, IT og digitalisering, databehandling, erhvervspsykologi, innovation, kreativ formidling og konceptudvikling.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase 0 – Onboarding og tilegnelse af intern viden

- 0.1. Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, serviceydelser, strategi, organisation, systemer og generelt den branche og det marked, de opererer i.
- 0.2. Onboarding til diverse konsulent- og uddannelsesværktøjer, herunder andre digitale profilværktøjer. I vil få en profil på teamet, så I også får kendskab til profilværktøjet fra brugersiden.
- 0.3. En dybdegående introduktion til Ex3s egne udviklende modeller inden for Human Relations, Green Business, teamkultur og ledelse. Casens udvikling vil konkret fokusere på deres model til at arbejde med teamkulturer (Teamudviklingshjulet).
- 0.4. Præsentation af tidligere gennemførte målgruppe-/kundeanalyser samt overlevering af eksisterende viden i virksomheden om de direkte og indirekte konkurrenter på markedet.

1. Fase 1 – Dataindsamling og analyse

- 1.1. **Intern analyse** – gennem mødeinterviews med Ex3s tre konsulenter og Conny skal I afdække og kortlægge interne ressourcer, spidskompetencer, DNA og værdier såvel som at afdække deres ønsker til serviceudbud i fremtiden med henblik på

undervisning og servicering forbundet med digitaliseringen af de nuværende modeller.
Herunder afdækkes:

- 1.1.1. Hvad evner Ex3 at løfte og hvordan?
- 1.1.2. Hvilke ydelser skal indgå i det nye koncept og hvilke skal ikke? Og hvorfor?
- 1.1.3. Ex3s erfaringer og behov i brugen af sådanne digitale værktøjer (pains & gains).

1.2. **Konkurrentanalyse** – opnå en forståelse af markedet, Ex3s konkurrenter og deres produkter, services og digitale værktøjer og de indsigter, der skal til for at skabe et innovativt digitalt værktøj. Ex3 kan selv hjælpe med viden til konkurrentanalysen, idet de har et indgående kendskab til markedet. I skal dog afdække:

- 1.2.1. Hvilke udbud og ydelser findes der på markedet?
- 1.2.2. Udarbejd en benchmarkedsanalyse i forhold til best practise med henblik på inspiration og udvikling af brugerflade, software app, mv.
- 1.2.3. Hvad eksisterer ikke på markedet i dag – og kortlægge, hvad der allerede tilbydes i dag og hvad der ikke tilbydes?
- 1.2.4. Hvor/hvordan kan der skabes et Blue Ocean? Hvordan kan Ex3 disrupte markedet og skabe en innovativ løsning, som er 'state of the art'?

1.3. **Målgruppeanalyse** – behovsafdækning af de 3 målgrupper, som værktøjet skal designes til: 1) Administratorer – dem, som underviser i brugen af værktøjet. 2) De konsulenter/ledere, som skal bruge værktøjet/tilbyde brugen overfor de enkle medarbejdere. 3) Deltagerne, altså de medarbejdere, som skal svare på spørgsmål i værktøjet.

- 1.3.1. I samarbejde med Ex3 formuleres ud fra deres nuværende kendskab hypoteser om målgrupperne og deres behov.
- 1.3.2. Foretag kvalitative undersøgelser af potentielle segmenter og deres behov. Ex3 vil inden forløbet have identificeret personer og evt. casevirksomheder indenfor de 3 målgrupper, som teamet kan arbejde videre med og teste disse hypoteser på.
- 1.3.3. Definere de 3 overordnede målgrupper nærmere: hvem er de, hvilke virksomheder og funktioner sidder de typisk i, hvad har de ellers af karakteristika?
- 1.3.4. Hvilket behov har Ex3 i relation til indhold, funktion, brugerflade og materiale efterfølgende i form af en rapport. Hvad skal den kunne? Hvad er deres formål og motivation for brugen af værktøjet ect. Hvor dybt skal de enkelte moduler stikke, hvad skal de kunne, hvad skal de ikke kunne? Hvor mange forskellige moduler skal udbydes, og hvad skal være repræsenteret?

1.4. **Tværfaglig intern analyse og evaluering** – Erhvervspsykologisk blik på modellernes indhold (kognitive science). Ud fra jeres egen faglighed, jeres nye øjne på materialet, Ex3s tidligere udarbejdede målgruppeanalyser samt det indsamlede datamateriale fra konkurrent- og målgruppeanalysen evalueres modellernes indhold med særligt henblik på de udarbejdede spørgsmål og deres ordlyd.

2. **Fase 2 – Definition og identifikation af indsigter samt idegenerering- og konceptudvikling**

- 2.1. Hvilke behov og nuværende udfordringer skal værktøjet/systemet være med til at løse? Hvilke løsninger skal værktøjet tilbyde for at imødekomme disse behov? Hvor adskiller disse løsninger sig fra de tilbud, der allerede findes på markedet?

- 2.2. Hvilke moduler, indhold og funktioner skal systemet have, hvilke "slutprodukter" skal brugeren kunne trække, og i hvilke format og design skal det leveres? (Herunder skal der indtænkes en innovativ, visuel og kreativ formidling af indhold i rapporten).
- 2.3. Form og platform – hvordan kan værktøjet digitaliseres? For eksempel en SaaS løsning, en app, et softwaresystem til installation ect. Hold gerne mange idéer/scenarier i live til at teste.
- 2.4. Hvad skal Ex3s USP være med dette nye værktøj til markedet?

3. Fase 3 – Udvikling, opbygning og afprøvning af konceptet

- 3.1. Udform konceptbeskrivelse og visualisering af universet, herunder afdækkes:
 - 3.1.1. Afklaring af balancen mellem fleksibiliteten i systemet og det mere standardiserede, det vil sige hvor meget skal hvert modul kunne tilpasses?
 - 3.1.2. Hvilke data skal systemet kunne implementere/importere?
 - 3.1.3. Hvilke data skal kunne trækkes fra systemet?
 - 3.1.4. Hvordan skal data behandles/rådgives om efterfølgende?
- 3.2. Bygge mock-up (niveau for dette afstemmes ved opstart)
- 3.3. Test/afprøvning af mock-up på ét af modulerne
- 3.4. Erfaringsopsamling
- 3.5. Gentag processen

4. Fase 4 – Opsamling og rapportering

- 4.1. Baseret på diverse tests formuleres en kravsspecifikation til konceptet så detaljeret som muligt. Denne skal indeholde følgende 7 overskrifter:
 - 4.1.1. Konceptbeskrivelse
 - 4.1.2. Software specifikation – hvad kræver det i relation til programmering
 - 4.1.3. Brugerflade/Univers
 - 4.1.4. Indhold/content/moduler
 - 4.1.5. Behovsafdækning og kundeprofiler
 - 4.1.6. Afdækning af projektets omfang i forhold til tid, økonomi og ressourcer i opbygningsfasen og driftsfasen
 - 4.1.7. Udkast/bud på etablerings-/produktionsomkostninger for konceptet i en færdig udgave samt forecast på prissætning og indtjeningsmuligheder for konceptet
- 4.2. Forløbet afsluttes med en mundtlig overlevering samt en beskrivelse af overblik over den indsamlede information.

5. Ekstra opgaver, hvis teamet kan nå det:

- 5.1. Udarbejdelse af en handleplan for videreudvikling og yderligere verificering af konceptet.
- 5.2. Identifikation af relevante fonde, som kan søges til dette digitaliseringsprojekt.
- 5.3. Påbegynde fondsarbejdet med at skrive diverse ansøgninger.
- 5.4. Vurdering og videreudvikling af forretningspotentiale.

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå med:

- ✓ En forståelse af markeders konkurrerende digitale værktøjer og målgruppens behov og dermed de indsigter, der skal til for at skabe et innovativt digitalt værktøj.
- ✓ En konceptbeskrivelse, som belyser, hvorvidt konceptet efterkommer et behov i markedet, og hvordan konceptet forløser disse behov.
- ✓ En mock-up på konceptet.
- ✓ En kravsspecifikation til det digitale værktøj/system, som efterfølgende kan bruges til:
 - a) At danne beslutningsgrundlag for, om Ex3 skal forsætte udviklingen af en prototype, gentage udviklingsprocessen for en eller flere af deres andre modeller, eller om hele ideen om digitaliseringen af deres modeller skal gentænkes.
 - b) At give en udvikler den fornødne viden til at kunne påbegynde selve udviklingen af systemet.
 - c) At kunne påbegynde udarbejdelse af fondsansøgninger.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Nedenstående er udvalgte nøgleord, uddannelsesretninger og kompetencer, som er ønskværdige i relation til de forskellige roller på casen; de er ikke endegyldige.

Forståelse eller kendskab til ét af følgende områder:

1. Web/IT-udvikling, programmering, digitalisering, digital design, datasystematisering, dataopsamling, systemudvikling, softwareingeniør, datalogi, IT-arkitektur.
2. Cognitive science, informationsvidenskab, lingvistik, psykologi, erhvervspsykologi, sociologi, antropologi, filosofi, etnograf.
3. Oplevelsesøkonom, UX'er, konceptudvikling, forretningsudvikling, innovation, design thinking, prototyping, udvikling centreret om brugerens behov.
4. Ledelses- og organisationsudvikling, HR, forretningsforståelse og forretningskabelse, erhvervsøkonomi.

TALENTPROFIL

Om arbejdspladsen og hvem du skal være for at passe ind (personlige kompetencer mv.).

Den højeste prioritering for Ex3 er, at de får et samskabende team med diversitet i forhold til kompetencer og faglighed. Dertil prioriterer de talenter, som formår at omsætte deres egen viden og data til andre kontekster, og dem, som kan samarbejde tværfagligt med en åbenhed for andres faglighed.

En stor del af casearbejdet omhandler udvikling og afprøvning af det nye værktøj. Det er derfor vigtigt, at I tør dyrke ned i problemstillinger med henblik på at forstå, hvordan udfordringer

vendes til muligheder. Du skal kunne hvile i, at der er gang i mange projekter i virksomheden og stole på, at opgaver og ubesvarede spørgsmål lander det rigtige sted til den rigtige tid.

Der er en fordel, hvis du har en god forretningsforståelse eller kendskab til branchen, men ikke et krav.

Som en del af teamet kan du forvente selv at få foretaget en person-profiltest, at blive præsenteret for en række forskellige profilværktøjer og blive sat ind i brugen af dem. I vil dermed få en masse viden fra meget erfarne konsulenter med i rygsækken.

Til gengæld håber Ex3, at teamet gennem Lead the talents design sprint og det direkte casearbejde vil blive virksomhedens Design Thinking-eksperter og kan gøre udviklingsmetodikkens sprog og metoder til et fælles sprog i virksomheden fremadrettet.

Thine Hahnbak, som er konceptansvarlig for certificeringer i Ex3, vil blive teamets primære kontaktperson og sikre, at der er lagt en konkret plan for teamet samt sørge for, at de ugentlige opfølgninger bliver fulgt til dørs.

Teamet vil komme ind i en virksomhed, som er præget af et start-up miljø på vej mod en scale-up virksomhed. Der er højt til loftet i bogstavelig forstand, kreativt miljø og en uformel omgangstone. Som Conny, CEO i Ex3, siger: "*Teamet vil ikke kunne undgå at blive smittet af den innovative tilstand, vi er i*". Så tænder du på entrepreneurskab, og kan du manøvrere uden streng struktur og systemer, så er Ex3 den rette casevirksomhed for dig.