



White Paper /// April 2018

Design Thinking Workshop

Benötigen Sie neue Ideen, um Ihre Zielgruppe nachhaltig an Ihr Unternehmen zu binden? Oder möchten Sie Ihre Methodenkompetenz für spätere Innovationsprojekte steigern? Für beide Fragestellungen liefert unser Design Thinking Workshop die passenden Antworten.

Beschleunigen Sie Ihren Innovationsprozess!



Neue digitale Spielregeln im Marketing

Zwei neue Herausforderungen für lokale Banken – eine Lösung

Beantworte meine Anfrage. Höre dir meine Sorgen an. Ermögliche mir, tagtäglich Neues zu erkunden und meine Erfahrungen zu teilen. Biete mir einfach mehr. Und mache all dies sofort – wenn es dir nichts ausmacht.

1

Die Digitalisierung und insbesondere Unternehmen wie Spotify, Amazon oder mymuesli **formen** die **Erwartungen junger Kunden** hinsichtlich der Interaktionen mit Marken bzw. Unternehmen. **Jetzt und sofort, einfach und bequem** sowie **interaktiv und personalisiert** zählen für diese Generation zu den Standards einer guten Kundenbeziehung.

Wollen Sie **junge Kunden** an Ihr Unternehmen **binden**? Richten Sie Ihr **Kundenerlebnis zukunftsorientiert** auf diese Generation aus. Finden Sie Antworten auf folgende Fragen:

- Wie sieht eine Filiale für junge Kunden aus?
- Wie vermittelt man Nähe in einer digitalen Welt?
- Mit welchen Services bietet man jungen Kunden echte Mehrwerte?
- Wie erreicht man eine Generation, die 24/7 mobile online ist?

2

Auch im beruflichen Alltag wird der Ruf nach den digitalen Spielregeln immer lauter. **B2B-Kunden erwarten** das **gleiche Niveau** einer Kundenbeziehung, die sie in den B2C-Kanälen erfahren. 80 % aller deutschen Führungskräfte sind sich einig, dass die Optimierung des B2B-Kundenerlebnisses direkt mit der Sicherstellung des eigenen Wettbewerbsvorteils verbunden ist.

Stärken Sie die **Kundenbeziehung** zu dieser **ertragsträchtigen Kundengruppe**.

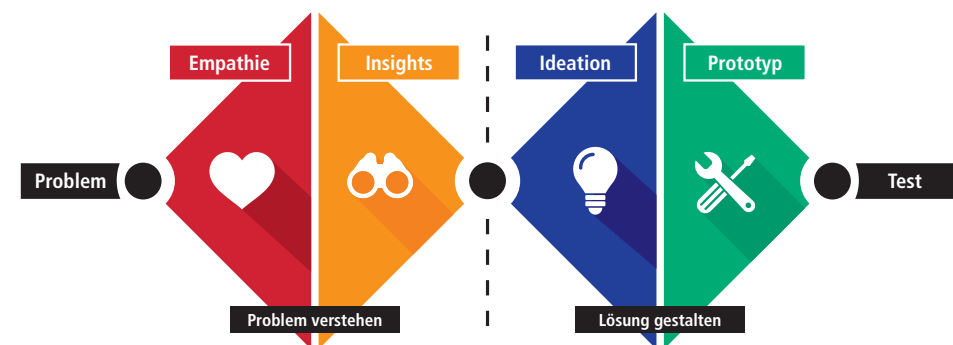
Generieren Sie neue **Ideen** für Ihr **Firmenkunden-Geschäft**:

- Wie sollte das Beratungsgespräch für Firmenkunden aussehen?
- Mit welchen Services schafft man Erleichterung im Alltag der Firmenkunden?
- Wie erscheint man regelmäßig in der Wahrnehmung der Firmenkunden?

Ideenreichtum als neue ökonomische Ressource

Die **wichtigste Ressource** in der digitalen Ökonomie **lautet Kreativität**. Divergierendes Denken und Kreativität sind notwendig, um Kunden nachhaltig an eine Marke bzw. ein Unternehmen zu binden. Komplexe Innovationsprozesse müssen strukturiert werden. Das eigene kreative Potenzial muss bestmöglich aktiviert werden. Aber wie?

Antworten liefert der Design Thinking Prozess:



Ein Workshop – zwei Varianten

Wir **erarbeiten gemeinsam mit Ihnen Ideen für neue Produkte, Services und/oder Maßnahmen** ausgerichtet auf die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen. In Form eines 1-tägigen Design Thinking Workshops, moderiert und durchgeführt von zwei Mitarbeitern der geno kom Werbeagentur GmbH, durchläuft Ihr Team die typischen Phasen des Design Thining Prozesses und erarbeitet eine **vorher von Ihnen definierte Problemstellung**.

Möchten Sie den Design Thinking Prozess für spätere Innovationsprojekte kennen lernen? Profitieren Sie von unserer Methodenkompetenz. Wir erarbeiten im Vorfeld eine Problemstellung mittels der die Workshop-Teilnehmer beispielhaft **die Methodiken und Abläufe erlernen**.



Die Bausteine des Workshops:

- Einführung in den Design Thinking Prozess
- Definition einer für Ihr Unternehmen relevanten Problemstellung bzw. Vorstellung der von der geno kom im Vorfeld erarbeitenden Problemstellung
- Durchlaufen der Design Thinking Phasen Empathie, Insights, Ideation und Prototyp
- Ausblick auf die weitere Integration von Design Thinking in Ihr Unternehmen

Ihre Vorteile auf einem Blick:

- Steigerung Ihrer eigenen Methodenkompetenz
- Kennenlernen des Design Thinking Prozesses
- Schaffung einer Ideenbasis als Lösung einer für Sie relevanten Problemstellung
- Dokumentation des Workshop-Tages als Basis für zukünftige Innovationsprojekte



Ihre Ansprechpartner bei uns



Philipp Kortemeyer

Fon +49 251 53001-87
philipp.kortemeyer@geno-kom.de



Jana Peuster

Fon +49 251 53001-64
jana.peuster@geno-kom.de

geno | kom[®]
Werbeagentur



Partner der Genossenschaftlichen FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

geno kom Werbeagentur GmbH

Albersloher Weg 9, 48155 Münster
Schanzenstraße 21a, 51063 Köln

Fon +49 251 53 001-0
Fax +49 251 53 001-99
info@geno-kom.de
www.geno-kom.de

