

Hans-Gerd Servatius

**Strategische Innovationen
gemeinsam mit Kunden und Partnern –
Wie Sie im Enterprise 2.0 neue Erlebnisräume schaffen**

Düsseldorf 2008

Die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern gewinnt beim Innovationsmanagement immer mehr an Bedeutung

Was wir in diesem Baustein behandeln:

- Die Bedeutung von sozialen Netzwerken im Rahmen eines Enterprise 2.0 skizzieren
- Begründen, warum Unternehmen ihren Strategiekreislauf um einen Innovationskreislauf erweitern sollten
- Neue Konzepte des strategischen Innovationsmanagements vorstellen
- Das Vorgehen bei der Co-Produktion von innovativen Erlebnisräumen mit Kunden und Partnern erläutern
- Am Beispiel eines Lifestyle-Unternehmens zeigen, wie Verhaltensaspekte in ein Programm zur Erzielung von Innovation Excellence integriert wurden
- Anregungen geben, welche nächsten Schritte für Ihr Unternehmen sinnvoll sein können