

Langfristiges Wachstum dank
radikal kundenzentrierter Innovation.



UpSpin
INNOVATION

Über UpSpin Innovation



UpSpin Innovation GmbH unterstützt seit 2018 ihre Klienten dabei, langfristiges Wachstum durch radikale Kundenzentrierung zu erzielen. Als neutrale Partei erfassen wir in Kundengesprächen eine umfassende Markt- und Kundensicht. Der Jobs-To-Be-Done Ansatz erlaubt gezielt dort zu innovieren, wo für die Kunden der grösste Mehrwert erzeugt wird.

Wir stellen kombiniert mehr als 30 Jahre Erfahrung in Innovation, F&E, Management und Kundenbetreuung zur Verfügung.

Wissen Sie, was Ihre Kunden wirklich wollen?

Kunden wollen nicht *ein Produkt*, sondern *sie nutzen ein Produkt, um ein Ziel zu erreichen*. Ein Produkt erfüllt somit für die Kunden eine Aufgabe oder einen «Job» auf dem Weg zum Ziel. Diese Schlüsselerkenntnis hat Clayton Christensen (Harvard Business School) in seinem Innovationsframework Jobs-To-Be-Done auf den Punkt gebracht. Der Ansatz wurde von verschiedenen Unternehmern und Innovatoren zu einer systematischen Toolbox weiterentwickelt.

Die Anwendung von Jobs-To-Be-Done ist vielseitig und kann sowohl auf *strategischer* wie auch *operativer* Ebene erfolgen:

- Ausrichtung von Angeboten, Dienstleistungen, Kundenbetreuung, etc. nach Kundenbedürfnissen
- Erkundung von neuen Märkten
- Kundensegmentierung
- einheitliches Kundenverständnis bei allen Mitarbeitenden
- effektivere Innovation
- strategische Entwicklung



Diamond Sprint

Sammeln Sie erste Erfahrungen mit radikal kundenzentrierter Innovation nach Jobs-To-Be-Done in einem konkreten Innovationsprojekt.



Customer Insights

Wir bringen für Sie die Ziele und unbefriedigten Bedürfnisse Ihrer Wunschkunden mit persönlichen Kundengesprächen in Erfahrung.



Transformation

Mit dem Paradigmawechsel zu einer radikalen kundenzentrierten Sichtweise steigern Sie die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Innovationen.

Dr. Dominik Thomann



Dominik Thomann ist Gründer und Co-Geschäftsführer der UpSpin Innovation. Er hat sich schon immer dafür interessiert, was die Welt im Innersten zusammenhält und deshalb an der ETH Zürich theoretische Physik studiert. Nach seinem Doktorat war er mehr als 15 Jahre in unterschiedlichen Funktionen in der Forschung&Entwicklung von Technologieunternehmen tätig. Als Director of Engineering in einem globalen Unternehmen hat er viel Erfahrung in Innovationsmanagement und -methoden gesammelt, welche er als Gründer und Entrepreneur weiter vertiefen konnte.

Dr. Martin Zulliger



Martin Zulliger ist Gründer und Co-Geschäftsführer der UpSpin Innovation. Nach dem Physikstudium an der ETH Zürich hat er an der EPFL in der biomedizinischen Physik promoviert bevor er für 2 Jahre an der Universität Osaka, Japan, forschte. Zurück in der Schweiz, hat er in der biomedizinischen Industrie neue Applikationen entwickelt, geforscht, Kunden geschult und später auch ein interdisziplinäres Team geführt, welches patientenspezifisch chirurgische Instrumente für Ärzte in ganz Europa angepasst hat. Nebenbei hat er noch an der HSG ein CAS in Management erworben. Die Tätigkeiten der UpSpin erlauben ihm seine vielseitigen beruflichen Interessen und Erfahrungen zusammenzuführen und weiterzugeben.

Wir freuen uns auf Sie!



Tel: +41 44 552 77 66

Email: info@upspin.ch

Web: www.upspin.ch

UpSpin Innovation GmbH

Schäracher 2

8053 Zurich