

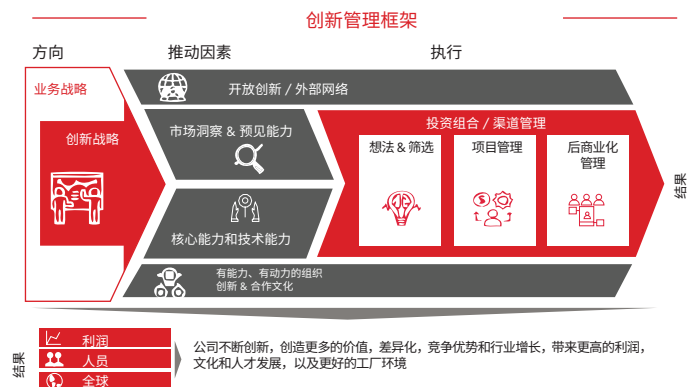


## 创新思维助力树脂生产商

### 挑战

与许多聚合物树脂生产商一样，公司将产品作为商品出售给加工商，降低了产品的认知价值，迫使公司主要靠价格与市场竞争。同时，研发团队并不专注于满足市场需求；相反，他们的工作方向是化学研究。

我们客户寻求 dss+ 帮助以扭转局面，帮助组织创造更大的价值、差异化和增长机会。



### dss+ 方法

dss+ 团队部署了创新管理框架，该框架深入探讨了可能推动或阻碍创新的九个要素，并构建了内部能力来实现以市场为导向的业务。

通过此过程，客户发现了潜在市场，确定了新的终端用户和生产受众群体，并在整个领导层中形成了创新转型的共同愿景。

作为计划的一部分，客户为高价值、需求量大的产品建立了一个健康的渠道，新创意不断被原型化、测试和推出。

在整个组织中培养协作文化。技术、外部网络和内部团队与创新驱动视角保持一致，以实现更高效、更符合目标的成果。

如今，这家树脂生产商向市场提供优质材料以满足市场需求，不再仅靠价格竞争，而是在质量和价值上竞争。

### 结果

- 通过转向以客户为中心的增值创新文化，从新产品中获得以往 3 倍的 EBITDA；
- 年度产品发布会 4 个；
- 每年提出新创意超过 500 个；
- 最终实施的新创意 6 个；
- “快速失败”和“市场导向”思维，缩短了 50% 的产品上市时间。

公司在创新方面的愿景和能力得到了增强，即使在疫情阶段也能茁壮成长。

