

Innover par les systèmes Produit Service (PSS)

Identifier de nouvelles gisements de services

Identifier les usages spécifiques & contraignants Usages SPE.

Spécifiques à 1
segment client

Spécifiques à un
lieu / un moment

Exceptionnels

Contraintes
d'usage à lever

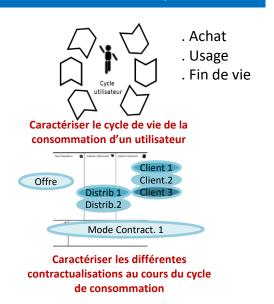
Identifier des opportunités de nouveaux usages Mutualisation de tout ou partie du système

Besoin de personnalisation du système, d'accompagnement, de coaching

Numérisation de certaines fonctions ou ajout de nouvelles

fonctions dématérialisées

Caractériser le modèle d'exploitation actuel



Modéliser / identifier
 (avec support d'un Tableau
 2 entrées, Chaîne ...)

Imaginer des solutions de PSS pour chaque cas

1. Pour chaque usage Spécifique ou opportunité de nouveaux usages, imaginer des solutions de services



2. Pour chaque nouveau service, imaginer des solutions de PSS

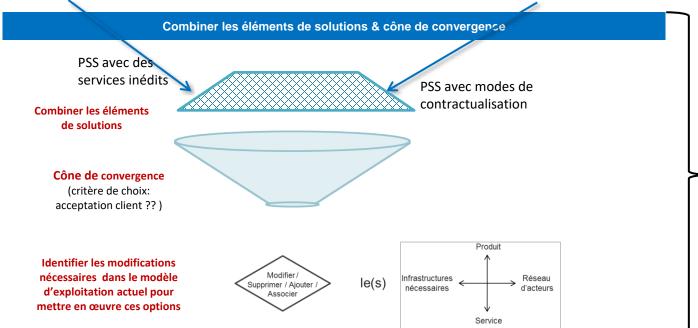


Pur produit Services orientés produit Services orientés usage Services orientés résultats Pur service Pour chaque situations de « deal » du cycle de vie de consommation d'un utilisateur du système, imaginer des solutions de PSS avec les modes de contractualisation



Pur produit Services orientés produit Services orientés usage Services orientés résultats

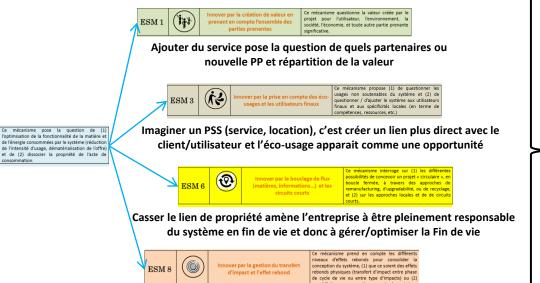
Pur service 2. Eléments de solution, Stratégie de résolution (Mécanisme d'idéation à proprement dit)



3. Mix des solutions (et éval? Consolidation?)

Enrichir/compléter les solutions en utilisant d'autres ESM

nnover par les services et l'éconoi



Proposer un PSS (l'usage plutôt que l'acquisition) peut amener à casser la barrière à l'achat/ à l'accès d'un bien et donc apparait des questionnements d'effets rebonds

4. Liens avec autres ESM
 pour relancer, enrichir,
 continuer (cohérence des ESM ds leur ensemble)