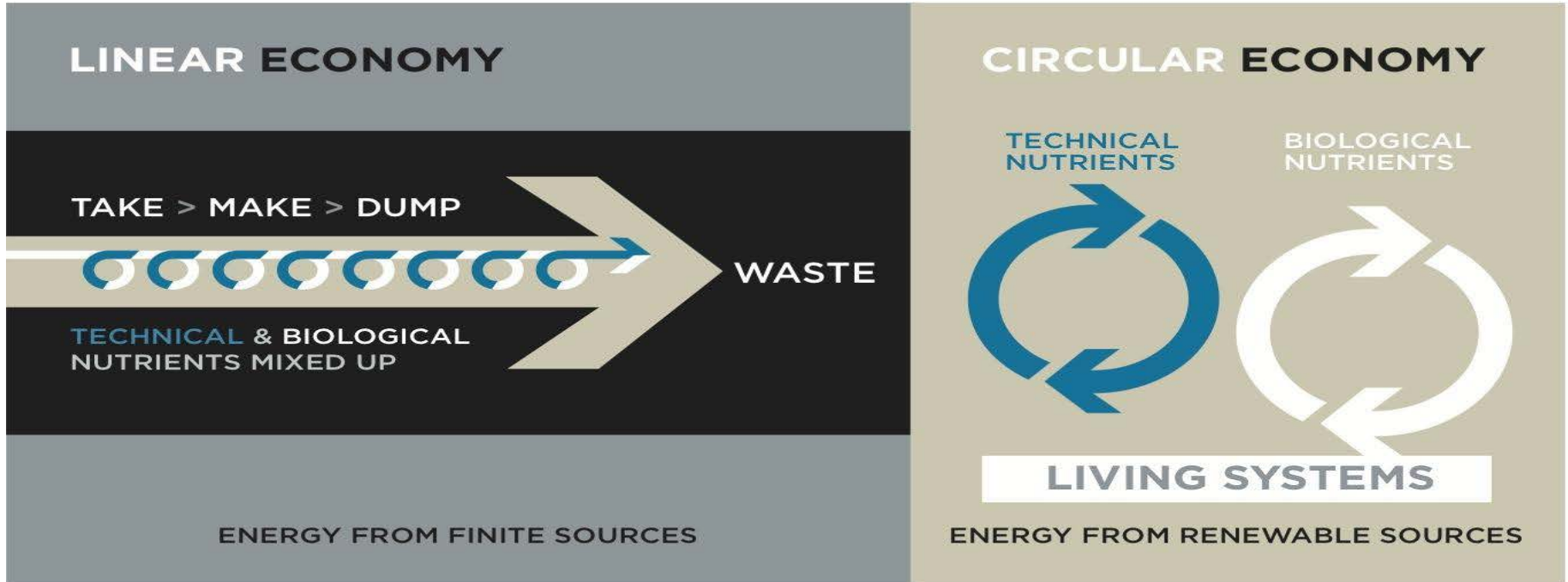


**2p1**

# Återbrukat ljus som tjänst

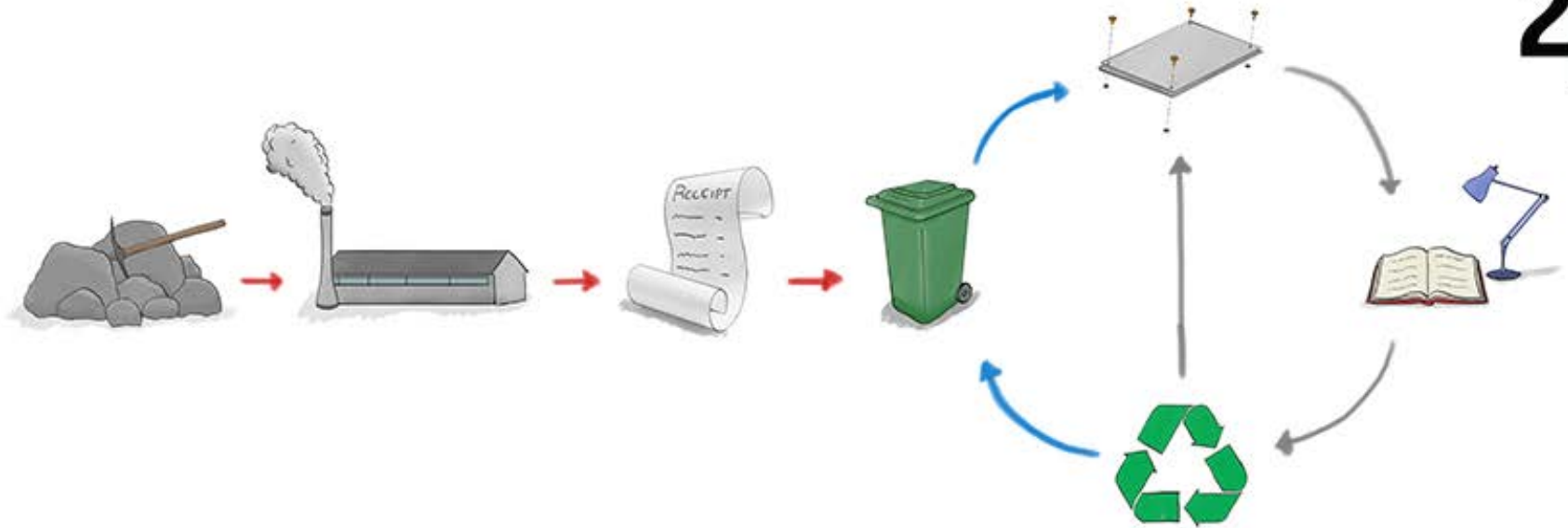


# Syfte



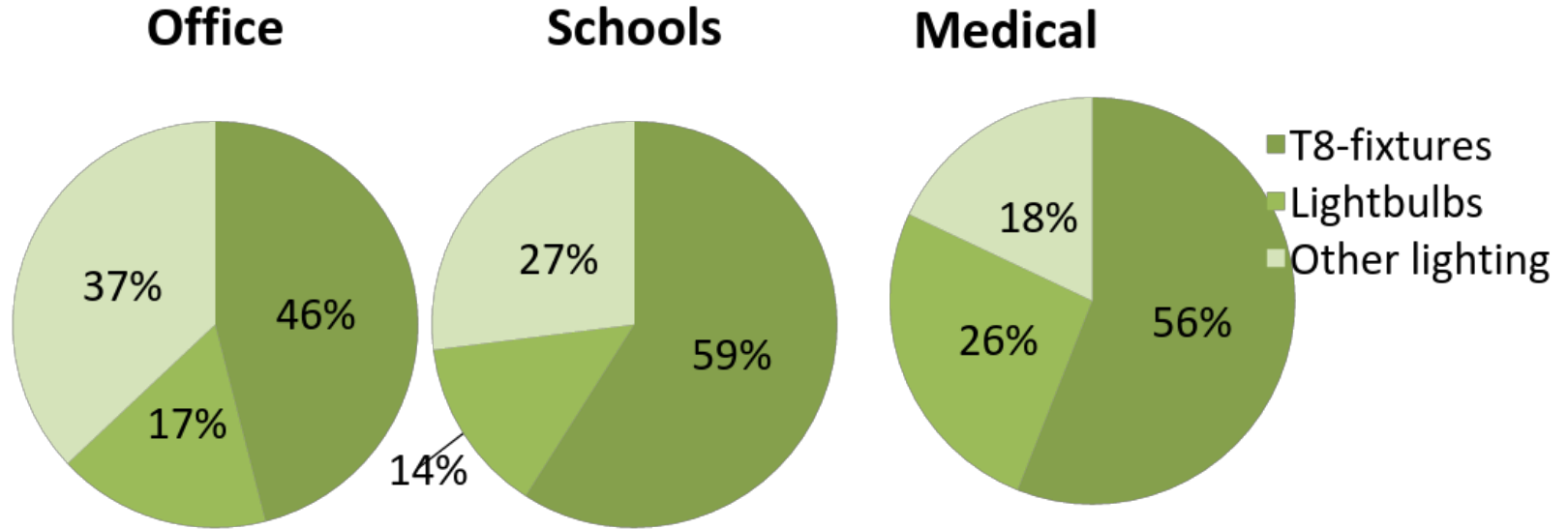
AFTER W. McDONOUGH AND M. BRAUNGART

# Ljus som tjänst



2p1

# Fokus på skolan



**2p1**

# Vad är svårt med att sälja innovation till offentlig sektor (i jämförelse med andra sektorer)?

- Vem har ansvar och mandat att besluta/ inleda upphandling/ test?
- Vem/ vilka ansvarar för förstå behov (tvärs genom organisationen?)
- Förklara det möjliga värde innovation kan bidra med till de som ansvarar för att uppfylla behov i verksamheten
- Beräkna värdet av innovation (skapar den värde i flera stuprör?)
- *Upplevda potentiella* risker för leverantör, som viten eller abrupta avslut på kontrakt vid problem
- Tid till ja/ nej/ test?
- Finansiera företag till ja/ nej/ test?
- Företagares kunskap om behov bortom användare (vad behöver tekniska chefen från oss tex?)

**2p1**



# Förslag fokus offentlig sektor som vill handla innovation

## Beställning

- Vilken effekt vill ni åt?
- Vilka ramar önskar ni lösningen ska hålla sig inom?
- Hur mäter ni den effekten?
- Vilka ansvarar och beslutar i beställningen?
- Arbeta agilt, utveckla beställning/ leverans kontinuerligt med utförare/ användare?