



Session 6 - Lead User

Begriffe

Lead User

- Kunde = Kunde, Lieferant, Partner, Externe
- Sucht nach Ideen
- Sucht nach Innovationen
- Gruppentier
- Auf der Suche nach Verbesserungen
- Vor der "Early Adaptors" Basteln an Vorprodukten

Problemdefintion

- Wissen Kunden wirklich was sie wollen?
- Welche Kunden wissen was Morgen gebraucht wird?
- Wie komme ich an die Idee des speziellen Kunden?
- Wie identifiziere ich Trends in einer Branche?

Problemanalyse

- Wissen Kunden wirklich was sie wollen?
  - Beschäftigung mit Vorprodukt
  - Produkt für aktuelle Problemstellung
  - Kundenfeedback
  - Artikel in Zeitschrift
- Wie identifiziere ich Trends in einer Branche?
  - Trendscouts Beispiel Mode
  - Expertenbefragung
  - Marktforschung Fragebogen

Grundsätzliche Annahme, eigentlich NEIN

Welche Kunden wissen was Morgen gebraucht wird?

- "Alle" Kunden können nicht angesprochen werden
- Kriterien für den "Superkunden"
  - Nicht der Durchschnittskunde
  - Freaks
  - Interesse am Produkt
  - Bastler
  - Umsatz
    - Der Kunde der viel Geld bringt?
    - Einige Nutzen "nur" das Produkt
  - Gute Beziehungen Netzwerk
  - Fach- oder Branchenfremd
- Wie filtere ich den "Superkunden" heraus
  - Fragebogen (siehe Kriterien)
  - Ideenwettbewerb
  - Workshops zur Ideenerarbeitung
    - 2 Tage
    - Kostenlos
  - Motivation
    - Geld
    - Vorschlag wird umgesetzt
    - Das Produkt gibt es wirklich
    - Risikoscheu
    - Verwirklichung
    - Spaß am entwickeln
    - Alternative zum mainstream Frustration
    - Gruppen schaffen 1+1=3
- Muss es der eigene Kunde sein?
  - Konkurrenz
  - Kann auch "fremd" sein
  - Weniger fokussiert auf das was es gibt

Wie komme ich an die Idee des speziellen Kunden?

- Zusammenarbeit
  - Kunde sagt was er will
  - Unternehmen weiß was es kann
  - Vertraulichkeit muss gewährleistet werden
  - Universitäten
  - Hochschulen
- Testen des Piloten oder Dummy?
- Workshops
- Fachmessen
  - Innovative Produkte
  - Leute die sich für alles interessieren
  - Fachgespräche Guitar Heros
- Kollektive Intelligenz
  - Mehr Freaks
  - Mehr Ideen
- Fachleute/Experten
  - Geben Richtung vor
- Tag der offenen Tür
- PR
  - Guter Ruf
  - Image
    - Gegenthese Webasto
- Öffentliches Interesse
  - Solartechnik
  - Erneuerbare Energie
  - Fördert politisches Interesse

Lernziele

- Open Innovation
  - Was ist kreativ?
  - Welche Methoden zur Ideengewinnung gibt es?
  - Welche Nachteile hat die Öffnung nach Außen?
- Lead User
  - Was ist die Lead User Methode (Ablauf)
  - Beispiel für Anwender
    - Außer Webasto
    - Vielleicht Toyota
  - Was macht den Superkunden / Lead User aus (Kriterien)?