Session 6 - Lead User

- Begriffe
  - Kunde = Kunde, Lieferant, Partner, Externe
  - Lead User
    - 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?
    - **Grundsätzliche Annahme, eigentlich NEIN**
    - Beschäftigung mit Vorprodukt
    - Produkt für aktuelle Problemstellung
  - Wie identifiziere ich Trends in einer Branche?
    - Kundenfeedback
    - Artikel in Zeitschrift
    - Trendscouts
      - Beispiel Mode
    - Expertenbefragung
    - Marktforschung
      - Fragebogen
  - 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 umgestzt
        - 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 fokusiert 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?
      - ideenreich
      - Fähigkeit schöpferischen denkens und handelns
      - Amabile
    - Welche Methoden zur Ideengewinnung gibt es?
      - Lead User
      - Brainstorming (verschiedene Varianten)
        - Zuerst sammeln
        - Dann bewerten
        - brainstore.ch
      - Brainwritting
      - 6-3-5 Methode
      - MindMapping
      - Cluster
        - Ähnlich Mindmap
      - Wortsammlung
        - 10 Minuten
      - Reizwortanalyse
        - Wie kann sich der Elefant im Zirkus bewerben
      - Briefing
        - Rebriefing
    - Welche Nachteile hat die Öffnung nach Außen?
      - Spionage
        - Vorteil wird zum Nachteil
      - Ideenklau
      - Verlorene Investition
      - geringe Entlohnung für Erfinder
  - Lead User
    - Was ist die Lead User Methode (Ablauf)
      - Identifizierung von Markttrends
      - Suche nach Lead Usern
        - Communities
        - Foren
      - Lead User Workshop
        - Ideen generieren
      - Ideen bewerten/prüfen
      - Prototyp
        - Feedback vom Kunden einholen
      - Serie
    - Beispiel für Anwender
      - Außer Webasto
      - Vielleicht Toyota
      - Kompetenzzentrum Elektronik und Umwelt
        - Studie: Lead User Ideen 8mal erfolgreicher am Markt
      - Siemens
      - 3M
      - Hilti
      - Palfinger
    - Was macht den Superkunden = Lead User aus (Kriterien)?
      - Nicht der Durchschnittskunde
        - **Erkennen Trends vor der Masse**
        - **Hohe Motivation zur Teilnahme, bringt Nutzen**
          - Bastler
          - Freaks
      - Interesse
        - am Produkt
        - am Diskurs
      - Gute Beziehungen
        - Netzwerk
      - Gute Kenntnise im jeweiligen Bereich
      - Tlw. schon als Innovator/Erfinder erfolgreich
      - Bereitschaft zum Informationsaustausch
      - Aufgestauter Kreativoutput