

Design för företag

Uppgift 2 – Testning av idéer för innovationer

Hektor Dahlberg – 2201899

Elin Granholm - 2003183

Fanny Törn - 2003663

Jenni Talvinen – 2202500

1. Be först minst 20 personer att lista sina framträdande övertygelser om att använda innovationen och skapa en lista med 5-9 modala framträdande övertygelser.

Ide 2: En “symbol” som formas på huden då man blivit sjuk och automatiskt ger en dos av medicinen som behövs för att motverka sjukdomen.

Fråga: “Föreställ dig en framtida produkt som skulle visa en symbol på huden när du blir sjuk och automatiskt ger en dos av den medicin du behöver för att motverka sjukdomen. Vad skulle få dig att adoptera en sådan produkt i din vardag? Vilka fördelar, risker ser du? ”

Övertygelse nummer:

1. Oro om teknikens säkerhet => 20
2. Sparande av tid (inga apotek, läkare osv.) => 9
3. Oro om personlig integritet => 16
4. Positivt inställd för möjligheterna => 13
5. Ekonomiska orsaker => 4
6. Fel diagnos => 12

	Frekvens	Övertygelse nummer
Ny teknik, nya tekniska problem	12	1
Måste kunnas inaktiveras snabbt om det behövs	8	1
Skulle inte behöva läkare mera	9	2
Fel dos eller fel medicin	12	6
Vem samlar min data	16	3

Skulle göra livet lättare som diabetiker	1	4
Alla skulle se att är sjuk (neg)	4	3
Skulle aldrig glömma mina tabletter på morgonen	4	4
Skulle leva till 100 år	8	4
Priset	4	5

Rapportera listan över modala framträdande övertygelser och stegen ni tog från att samla in de ursprungliga listorna med framträdande övertygelser till att bilda den slutliga listan över modala framträdande övertygelser.

1. **Utformning av fråga:** Vi skickade frågan till 20 personer: "Föreställ dig en produkt som visar en symbol på huden när du blir sjuk och automatiskt ger medicin. Vad skulle få dig att adoptera den? Vilka fördelar och risker ser du?"
 2. **Insamling av svar:** Deltagarnas framträdande övertygelser samlades in och dokumenterades.
 3. **Kategorisering och frekvensräkning:** Övertygelserna kategoriserades (t.ex. säkerhet, integritet, tidsbesparing) och frekvensen av varje kategori räknades.
 4. **Identifiering av modala övertygelser:** Vi analyserade svaren och identifierade de vanligaste övertygelserna, som oro om säkerhet, personlig integritet, och kostnadseffektivitet.
 5. **Skapande av slutlig lista:** Vi sammanställde en lista med 5-9 modala framträdande övertygelser baserat på analysen.
2. skapa en uppsättning frågor för att bedöma den relativa effekten av de identifierade modala framträdande övertygelserna (3-5 frågor per övertygelse) och en uppsättning frågor (minst tre) för att mäta beteendekriteriet (t.ex. attityd till adoption eller avsikt att adoptera innovationen).

Frågor för att bedöma den relativa effekten av de identifierade modala framträdande övertygelserna:

1: Oro om teknikens säkerhet

- Hur trygg känner du dig med att en symbol på huden kan automatiskt ge dig rätt dos av medicin?
- Hur stor risk ser du med att tekniken kan ge fel dos eller fel medicin?
- Hur påverkar potentiella tekniska problem din villighet att använda denna innovation?
- Hur viktigt är det för dig att tekniken är bevisat säker innan du använder den?

2: Oro om personlig integritet

- Hur bekymrad är du över att din hälsodata kan samlas in och delas?
- Hur bekväm känner du dig med att en symbol på huden kan avslöja din sjukdom för andra?
- Hur viktigt är integritetsskydd för dig när du överväger att adoptera denna innovation?
- Skulle oro för integritet få dig att avstå från att använda denna teknologi?

3: Sparande av tid (inga apotek, läkare osv.)

- Hur mycket värderar du bekvämligheten att inte behöva besöka apotek eller läkare för att få din medicin?
- Hur stor effekt skulle tidsbesparingen ha på din vilja att använda innovationen?
- Skulle du överväga att adoptera teknologin om det minskar tidskrävande sjukvårdsrutiner?

4: Positivt inställd för möjligheterna

- Hur sannolikt är det att du skulle se denna innovation som en fördel för specifika sjukdomar som diabetes?
- Hur viktigt är det för dig att teknologin kan förbättra din livskvalitet genom automatisk medicinering?
- Skulle en möjlighet att leva ett lättare och mer självständigt liv påverka din villighet att adoptera denna teknologi?

5: Ekonomiska orsaker

- Hur mycket påverkar kostnaden din vilja att adoptera denna teknologi?
- Skulle höga kostnader hindra dig från att överväga denna innovation?
- Hur viktig är kostnadseffektivitet för ditt beslut att använda denna produkt?

Frågor för att mäta beteendekriteriet:

Attityd till adoption:

1. Att använda en produkt som automatiskt diagnostiserar och ger medicin (låter som)/ är:
 - Tryggt - Obehagligt
 - Nyttigt - Onödigt
 - Prisvärt - Dyrt

2. Hur sannolikt är det att du skulle adoptera denna teknologi om den blev tillgänglig? (Skala 1-7)
3. Vilken tidsram skulle du se dig själv adoptera denna innovation? (Mindre än 1 år / 1-3 år / Mer än 3 år)
4. Hur ofta skulle du använda denna produkt om den fanns tillgänglig? (Dagligen / Veckovis / Sällan)