EXPLORE (Produkte für Markt)



Trends & Technologie

Informationen über Megatrends, soziokulturelle Trends, Konsum- und Zeigeist Trends, die Einfluss auf Projekt haben können. Zudem Kenntnisse über Technologien und Entwicklungen.



Potentielle Partner & Wettbewerber

Informationen über relevante Partner und Mitbewerber in dem Markt, den wir innovieren möchten. Bei interner Nutzung: Abteilungen und Teams, die für Problem & Lösung relevant sind.



Facts & Figures

Alles, was sich nicht den anderen Feldern zuordnen lässt, jedoch mit Recherchethema zu tun hat.



Potentialfelder

Wiederkehrende Themenschwerpunkte, die unsere Nutzer beschäftigen. Diese sind Hinweise auf konkrete Bedürfnisse, oftmals Vorstufe von Ideen für CREATE-Phase.



Merkmale unserer künftigen Nutzer.



Needs

Was unter "Needs" als Bedürfnisse notiert wird, müssen wir mit unserer Innovation (auf)lösen. Die Kombination von Nutzer und Bedürfnis ist Fixpunkt für die Entwicklung von digitalen Produkten und Services.



Enthält alle Informationen, die sowohl die physische als auch emotionale Lebenswelt des Nutzers betreffen. Hier notieren wir auch passende Analogien, die uns eine neue Perspektive für unser Recherchethema ermöglichen. Und auch Analogien, die unsere Empathie für das Recherchethema vertiefen.

Allgemeine Insights: Kontextbezogen

Fuktionale Insights: Handlungen der Nutzer / wie zum Ziel?

Emotionale Insights: Erfahrungen/Gefühle Nutzer

Soziale Insights: Sozialverhalten

Analogien: Lösungen, die in anderen Berichen validiert wurden



Alle Berührungspunkte, die der Nutzer mit dem Produkt oder Service hat.

How might we?

Aus den Informationen über User, Needs, Insights und Touchpoints entwickeln wir die How-might-we-Frage, die den Nutzer und sein ungelöstes Problem zusammenfasst.

HMW-Frage bündelt Erkenntnisse des EXPLORE-Moduls-> Problemhypothese -> Startpunkt für CREATE-Modul

EXPLORE

Umfeld und Kontext

High-level Beschreibung des Suchraums und Kontexts



Beteiligte Fachbereiche, Stakeholder

Grundlegendes Verständnis, wer neben dem Nutzer sonst noch beteiligt ist; Abhängigkeiten, Interessen, Konflikte. z.B. Stakeholder Map



Beschreibung und Merkmale unserer künftigen Nutzer.



Needs & funktionale Anforderungen

Ziele, die der Nutzer verfolgt - Bedürfnisse die wir mit unserer Innovation (auf)lösen. Die Kombination von Nutzer und Bedürfnis ist Fixpunkt für die Entwicklung von digitalen Produkten und Services.

Funktionale Anforderungen helfen uns, (technische) Optionen und Komponenten für die Lösung zu bewerten.



Jobs, Prozesse & Touchpoints

Workflows, Prozesse, Beziehungen, Entitäten, Interfaces, Tools, die im Zusammenhang mit den Aufgaben des Nutzers relevant sind.



Daten und Datenquellen

Daten, Datenquellen und Informationen, die vom Nutzer heute oder in Zukunft genutzt (oder benötigt) werden, um seine Aufgaben zu erledigen und Entscheidungen zu treffen.



Insights

Enthält alle Informationen, die sowohl die physische als auch emotionale Lebenswelt des Nutzers betreffen. Hier notieren wir auch passende Analogien, die uns eine neue Perspektive für unser Recherchethema ermöglichen. Und auch Analogien, die unsere Empathie für das Recherchethema vertiefen.

Allgemeine Insights: Kontextbezogen

Fuktionale Insights: Handlungen der Nutzer / wie zum Ziel?

Emotionale Insights: Erfahrungen/Gefühle Nutzer

Soziale Insights: Sozialverhalten

Analogien: Lösungen, die in anderen Berichen validiert wurden



Potentialfelder und Synergien

Wiederkehrende Themenschwerpunkte, die unsere Nutzer beschäftigen. Diese sind Hinweise auf konkrete Bedürfnisse, oftmals Vorstufe von Ideen für CREATE-Phase.

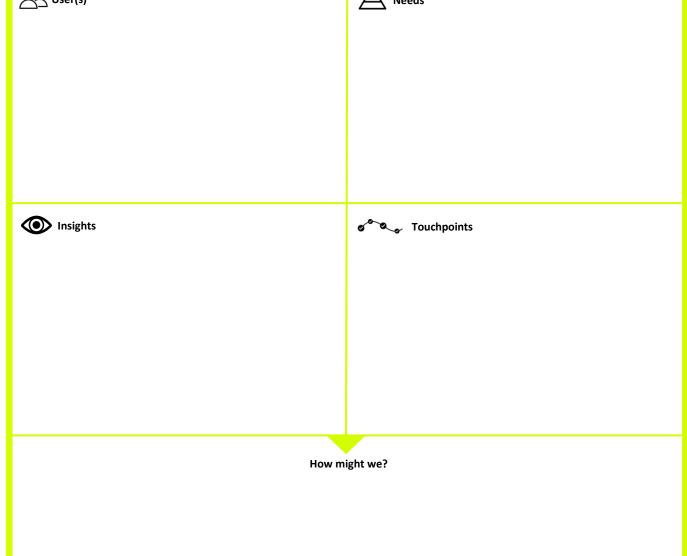
How might we?

Aus den Informationen über User, Needs, Insights und Touchpoints entwickeln wir die How-might-we-Frage, die den Nutzer und sein ungelöstes Problem zusammenfasst.

HMW-Frage bündelt Erkenntnisse des EXPLORE-Moduls-> Problemhypothese -> Startpunkt für CREATE-Modul

EXPLORE

EXPLORE	
Trends & Technologie	Potentielle Partner & Wettbewerber
Facts & Figures	Potentialfelder
OS User(s)	A Needs



EXPLORE

Trends & Technologie	Potentielle Partner & Wettbewerber
Facts & Figures	Potentialfelder
User(s)	A Needs
Insights	Touchpoints
How might we?	