

# 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.



## User(s)

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.



## 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  
Funktionale Insights: Handlungen der Nutzer / wie zum Ziel?  
Emotionale Insights: Erfahrungen/Gefühle Nutzer  
Soziale Insights: Sozialverhalten  
Analogien: Lösungen, die in anderen Berichen validiert wurden



## Touchpoints

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



## User(s)

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



Trends & Technologie



Potentielle Partner & Wettbewerber



Facts & Figures



Potentialfelder



User(s)



Needs







Insights







Touchpoints

How might we?

EXPLORE

 Trends & Technologie	 Potentielle Partner & Wettbewerber
 Facts & Figures	 Potentialfelder

 User(s)	 Needs
 Insights	 Touchpoints

How might we?