

WALLET CASE

BEISPIEL

EINFÜHLEN

AUFGABE 1

1. Bildet Paare: ein Interviewer und ein Befragter, der die Rolle des potenziellen Kunden übernimmt. Versucht einige Minuten lang, euch in die Lage und die Persönlichkeit des Kunden zu versetzen.
2. Der potenzielle Kunde nimmt sein Portemonnaie heraus, und der Interviewer beginnt, darüber zu sprechen und Fragen zu stellen (z. B. "Verwenden Sie es anders, wenn Sie international reisen?"; "Welche Gegenstände nehmen Sie am häufigsten heraus?").
3. Anschließend tauscht ihr die Rollen und spielt das Ganze noch einmal durch.

DEFINIEREN

AUFGABE 2

Nachdem ihr verstanden habt, wie der Kunde die Brieftasche sieht, solltet ihr diese Erkenntnisse festhalten.

1. Sammelt zunächst alle Erkenntnisse (Bedürfnisse, Mängel, Wünsche usw.).
2. Formuliert schließlich einen Satzsatz. Ein Beispiel für die Struktur: "Mein Kunde braucht eine Möglichkeit, ... [Benutzerbedürfnisse] ... auf eine Art und Weise, die ihm ein Gefühl von ... [Bedeutung/Emotion] ... [weil] ... [Erkenntnis]."

IDEENFINDUNG

AUFGABE 3

1. Jeder macht sich Gedanken darüber, wie die neue Brieftasche aussehen könnte, egal ob physisch oder digital. Ihr könnt zunächst für euch selbst kurz darüber nachdenken und dann Ideen mit anderen austauschen und neue Ideen zu den bestehenden Ideen hinzufügen.

PROTOTYPENBAU UND TESTEN

AUFGABE 4

1. Versucht eure Idee in Form eines Prototyps umzusetzen. Der Prototyp muss nicht ausgereift sein, Hauptsache, die Idee dahinter wird deutlich.
2. Zeigt euren Prototyp jemandem, der bisher nicht an dem Prozess beteiligt war, und beobachtet, was er zu eurer Idee sagt. Es ist wichtig, dass ihr nichts erklärt.
3. Nun nutzt das Feedback, um eure Idee und euren Prototyp zu optimieren. Für das Verständnis des Prozesses in diesem Beispiel könnt ihr diesen Schritt jedoch auslassen.