



Name: **«Mach den Kunden-Check!»**

Zielgruppe: Alle interessierten Mitarbeiter der Aduno Gruppe

Datum / Version: 02.08.2017 / Version 1.0

Absender: Innovation & Technology Management / Julia

Ausgangslage

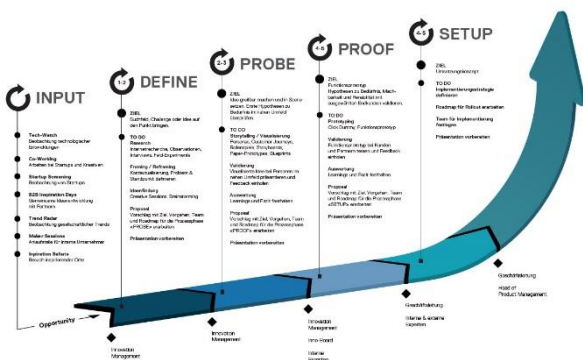
Im Haus werden viele Ideen entwickelt. Diese sollte man so schnell wie möglich mit echten Kunden testen. Aber wie bekomme ich in einem frühen Stadium Feedback zu meiner Idee? Welche Art von Feedback brauche ich, um in meiner Arbeit weiter zu kommen?

Ziele des Moduls

- Was ist ein quantitatives Interview?
- Was ist ein qualitatives Interview?
- Wann setze ich welchen Interviewtyp ein?
- Welche Ergebnisse kann ich erwarten?
- Wie erstelle ich einen Leitfaden?
- Was gibt es für Dos und Don'ts?

Einsatz im Aduno Innovations Prozess

Phase / Probe / Proof



Definiere, was du mit dem Interview herausfinden möchtest. Was möchte ich von meinem Kunden wissen?

Wann sollte man Interviews führen (Zeitpunkt im Produkt)?

Man kann Interviews grundsätzlich immer durchführen, wenn man etwas über den Kunden wissen möchte. Am besten sollten Interviews möglichst früh in der Produktentwicklung durchgeführt werden. Zudem ist es wichtig, kontinuierlich Interviews zu führen.

Wer sollte interviewt werden?

Definiere deine Zielgruppe! Überlege, wo man diese treffen könnte, um sie zu befragen (online und offline).

Wie viele Interviews sollte man führen?

Hier gibt es eine Studie, die ich noch nicht gefunden habe. Ungefähr so mit 7 Interviews erfährt man soviel wie mit 25 Interviews. Man sagt das man mit 7 sehr unterschiedlichen Testpersonen die gleichen Trends und Richtungen erfährt wie mit einer Prozentualer Stichprobe. Die Umfrage ist natürlich dann nicht repräsentativ, zeigt aber in welche Richtung man weiter arbeiten sollte. Daher werden sehr oft 7 Probanden für einen Prototypen Test empfohlen.

Mehr zum Thema Stichprobe:

<https://de.surveymonkey.com/blog/de/2014/04/29/teilnehmer-umfragen-benoetigen/>

Aufgabe A

Erstelle einen Interviewleitfaden nach der KAMEL Formel. Zu einem Thema deiner Wahl.

Aufgabe B

Überlege dir 8 qualitative Fragen und 8 quantitative Fragen zum Thema «Was schenken wir unserem Chef zum Geburtstag»

Aufgabe C

Definiere deine Zielgruppe! Überlege, wo man diese treffen könnte, um sie zu befragen (online und offline).

Thema: Wie bezahlen 20-Jährige auf einer 6-monatigen Weltreise?

kennenlernt. Ähnlich wie ein Dokumentarfilmer.

Jede Zielgruppe kann man kennenlernen. Am einfachsten geht es, wenn man jemanden der Zielgruppe trifft und ihn

Warum Aufgabe C

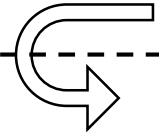
möchte. Und man muss überlegen, wo man diese Infos holen kann.

Fast jede Frage kann man als qualitative oder quantitative Frage stellen. Wichtig ist sich zu überlegen was man erreichen

Warum Aufgabe B

Es hilft, den Leitfaden in 5 Bereiche zu unterteilen. Alle Fragen, die dir einfallen, können in einen der Bereiche einsortiert werden.

Warum Aufgabe A



Intranet

<https://intranet/pages/viewpage.action?pagelid=96999380>

Wer hat das Modul schon angewandt?

<https://intranet/pages/viewpage.action?pagelid=99189450>

Wer kann mir weiterhelfen in der Aduno Gruppe?

Isabella Gyr

Wer sich aus der Aduno Gruppe sicher in diesem Thema fühlt darf mir gerne seinen Namen sagen und ich ergänze ihn hier. Danke

Wer kann mir weiterhelfen außerhalb der Aduno Gruppe?

- BrainStore
<https://www.brainstore.com/de>
- HeyNew
<http://heynew.ch/> (Ivan Melle verlangen und von Isabella grüßen)

Wann qualitative Interviews?

Wenn ich herausfinden möchte, warum etwas nicht funktioniert.

Wenn ich wissen möchte, warum etwas immer an der gleichen Stelle aufhört.

Wenn ich verstehen möchte, was meine Kunden denken.

Wenn ich ein Problem habe und nach einer Lösung suche.

Wenn ich vermute, dass etwas ein bestimmter Fall ist und ich das belegen möchte.

Wann quantitative Interviews?

Wenn ich Zahlen brauche, z.B. um das Management zu überzeugen.

Wenn ich Hochrechnungen machen möchte.

Wenn ich etwas qualitativ überprüft habe und jetzt erfahren möchte, wie es sich in der breiten Masse verhält.

Wenn ich Marktforschung betreiben möchte.

Wie erstelle ich einen Leitfaden?

Alle Fragen, die man stellen möchte, aufschreiben und dann in thematische Bereiche unterteilen.

Die Kamel-Formel kann hierbei hilfreich sein.

1. Kenntnisse
2. Annahmen
3. Meinung
4. Erwartungen / Ideen
5. Lustiges

Welche Ergebnisse kann ich erwarten?

Ergebnisse müssen ausgewertet werden. Das bedarf Zeit und ein systematisches Vorgehen.

Was gibt es für Dos und Don'ts?

Don'ts

Keine Einflussnahme durch die eigene Meinung.

Objektive Befragung.

Respekt für die Meinung des Gegenübers.

Nicht die Person wird getestet, sondern der Prototyp.