

SPG Startup

BOOTCAMP

Förberedelse



**SCIENCE PARK
GOTLAND**

Hemläxa

Förberedelser inför Bootcamp

For att nå bäst möjliga resultat under Bootcamp är det viktigt att samla bra kundinsikter att basera arbetet på.

Då vill vi **innan Bootcamp** att ni:

1. Identifiera era potentiella kunder segment och definiera en typisk kund.
2. Gör helst **tre** kundintervjuer för att samla genuin insikter kring deras behov i relation till din ide område



1. Bygga Insikter



SCIENCE PARK
GOTLAND

Att bygga **genuin insikter** är den kritiska grunden för att skapa en **stark och unik** produkt



Skrivbords Undersökning

Fördjupa sig i relevant dokumentation samt en bred spaning av online-resurser (rapporter, nyheter, webbplatser)



Observera & Intervjua

Skapa meningsfull interaktion med användare och intressenter för att bygga starka insikter och möjlighet till återkopplingar under produktutvecklingen



Trender över industrier

Undersök andra sektorer för att hitta eleganta lösningar som kan tillämpas på din domän



Secondary Research

Sociala, kulturella och ekonomiska trender

Bredare faktorer spelar en stor roll för lönsamhet av en idé:

- Arbetsmönster
- Hälsoproblem
- Politik
- Miljöfrågor
- Ekonomiska utveckling

Lär förstår skillnaderna mellan marknaderna och om det finns ett bättre tillfälle någon annanstans



Secondary Research

Tech trends

Söka trender från välrenommerade och opartiska källor som kan inspirera till relevant utveckling av tekniken.

Försök att hitta relevanta trender som kommer att ha en påverkan på **nära eller medellång sikt**.

Exemplar:

1. Internet - [Mary Meeker - Internet Trends](#)
2. Design - [Fjord](#), [Frog](#)
3. IT/Tech - [Deloitte Insights](#), [Accenture](#), [McKinsey](#)

Reflektera över lösningar och tekniker i parallella industrier som har tillämpats (ofta enklare saker).

Skillnaden mellan dig och din konkurrens är att du upptäcker insikter som de inte kan se eller inte bryr sig om.

Kundinsikter



SCIENCE PARK
GOTLAND

Define

Vem är kunden?

Innan du har lanserat din produkt och fått faktiska kunder måste du föreställa föreställa dig vem din målkund är .

Kundsegment: En beskrivning av var och en av dina kundsegment

Fyll in bifogade mall för varje unik kundsegment!

SCIENCE PARK GOTLAND

Kundsegment

NAMN PÅ KUNDSEGMENT		
BILD	BESKRIVNING	MÅL
		FRUSTRATIONER
KARAKTÄRSDRAG	BETEENDEN OCH DRIVKRAFTER	BEHOV OCH ÖNSKNINGAR
PROJEKTNAMN		

Discover

Intervjuer

Vad är det?

En forskningsteknik som använder individuella intervjuer med ett litet antal respondenter för att utforska perspektiv på en idé eller en situation.

Varför?

Intervjuer ger en "djupare" förståelse för en deltagares perspektiv på en domän än vad som skulle erhållas från generella frågeformulär eller dataanalys.

Det är en chans att låta respondenten berätta sin egen historia på sina egna villkor.



Hur gör man intervjuer?



Intervjuer

Planering av intervjuer

1. Definiera tydliga mål för att fokusera dina frågor och omfattningen av intervjun. Tiden är begränsad i en intervju, så det är viktigt att fokusera på målet.
2. Planera intervjuer för att avslöja det som är viktigast - var beredd att hitta oväntade eller enkla insikter och smärtområden som kan utgöra kraftfulla möjligheter.
3. Undvik att rigga intervjuer för att bara validera dina befintliga produktidé



Intervjuer

Rekrytering and Miljö

1. Rekrytera lämpliga personer som har olika bakgrund, beteende och attityder för att få breda insikter.
3. Fokuserar på kvalitet över kvantitet - 3-4 välvalda deltagare bör räcka för tillräckligt djupa kvalitativa insikter.
4. Hitta en lämplig plats för eventuella intervjuer - ett lugnt område utan distraheringar som deltagaren kan koppla av och vara ärlig
5. Gör den du intervjuar bekväm. Klä dig på ett sätt som liknar dem.
6. Se till att deltagarna förstår att du testar en produkt eller en idé och inte deltagaren själv.



Intervjuer

Intervjutips

1. Se till att du börjar med att förklara syftet med intervjun - vad försöker du uppnå? Förklara hur data du samlar kommer att användas från intervjun.
2. Undvik Ja / Nej frågor och försök att hålla ledande frågor till ett minimum. En bra fråga är "Hur använder du chattjänster?" snarare än "Hur ofta använder du Snapchat?"
3. Prata inte om din idé!
4. Undvik att debattera eller vara oense med en deltagare till varje pris!
5. Håll det ganska kort. **Intervjuer ska vara mindre än 1 timme lång** och majoriteten av tiden ska den intervjuade person pratar medan du lyssnar.
6. Försök att fokusera på den intervjuade och inte på göra anteckningar. Håll ögonkontakt, håll ett samtal flödande och spela in intervjun istället för att tappa kontakt under mötet.
7. Tacka den intervjuade i slutet av processen!



Intervjuer

Typiska Frågor

1. Personen

- Berätta om dig själv, karaktär och drivkrafter
- Hur skulle du beskriva din roll?
- Hur ser framgång ut för dig?

2. Problemen

- Vad är det svåraste med [problemets sammanhang]?
- Kan du berätta om förra gången det hände?
- Varför var det svårt?
- Vad har du gjort för att lösa problemet?
- Vad tycker du är dåligt om de lösningar du har provat?
- Hur ofta upplever du det här problemet?
- Hur mycket spenderar du för att lösa det här problemet nu?

Kundinsikter

Samla allt!



Vi Ses!

