



79 Blue Elephants GmbH

Projektblatt zu
[Impact Innovation](#)

Ausschreibung 2018

Nachhaltige Produktentwicklung durch frühestmögliche Integration der Kunden in die Problem-Validierung

Projektkurzbeschreibung

Wir minimieren das Risiko, das falsche Produkt zu entwickeln und unterstützen Unternehmen dadurch ihren Innovationserfolg zu steigern.

Problemstellung

Entscheidungen im Innovations-Prozess werden oftmals wie auf der Pferderennbahn getroffen: Unternehmen setzen einen hohen Einsatz auf die Idee/das Pferd, das ihnen am besten gefällt und laufen dadurch Gefahr, Produkte zu entwickeln, die den Unternehmen gefallen, aber kein relevantes Kundenproblem lösen. Wir entwickeln eine Lösung (methodengestütztes Online-Tool), die Unternehmen unterstützt, (potentielle) Kunden frühestmöglich in ihren Produktentwicklungsprozess miteinzubeziehen, um Produkte zu entwickeln, die gebraucht werden.

Impact

Lösungen für relevante Probleme entwickeln: Es gibt für jedes Problem eine Lösung, aber nicht für jede Lösung ein Problem - wir unterstützen Unternehmen Produktideen erfolgreich zu validieren und (potentielle) Kunden frühestmöglich in den Innovationsprozess miteinzubeziehen, um Produkte zu entwickeln, die relevante Probleme lösen und somit von Kunden gebraucht und gekauft werden.

Innovationspotential

Erfolgreiche Produkte sind die Spitze des Eisbergs: Damit nachhaltige Innovationen entstehen können, müssen Unternehmen herausfinden, was kaum zu sehen ist: Die relevanten Kundenbedürfnisse. Üblicherweise entwickeln Unternehmen Ideen für Lösungen und testen diese mittels Marktforschung. Dennoch scheitert der Großteil aller Produkteinführungen. Warum? Weil die Antworten bei Umfragen nur die Spitze des Eisbergs abbilden und die wahren Bedürfnisse der Kunden unter der Oberfläche verborgen bleiben. Wir entwickeln eine Lösung, die es Unternehmen ermöglicht (potentielle) Kunden spielerisch und frühestmögliche in die Produktentwicklung miteinzubeziehen.

Methodische Vorgehensweise und Akteurseinbindung

Frühestmögliche Miteinbeziehung von (potentiellen) Kunden: Wir sehen die Qualifizierung der teilnehmenden Entwicklungspartner (potentielle Kunden) als wesentlichen Faktor für den Entwicklungserfolg. Die Lösung soll für und mit potentiellen Anwendern entwickelt werden, die in dem Problem, das wir lösen, eine wesentliche Herausforderung sehen, die sie unbedingt lösen wollen. Um die gewünschten AnwenderInnen bestmöglich zu qualifizieren, wickeln wir die Teilnahme über ein Bewerbungsverfahren ab.