

## Airchecker-Beispiel 1.1.1: Kundenbedürfnisse sammeln

### Zielgruppe

Wir haben die folgende Zielgruppe im Sinn:

- Menschen, die auf Grund von Luftverschmutzung Atemwegbeschwerden bekommen

### Kundenbedürfnisse

Wir vermuten, dass diese Menschen die folgenden Bedürfnisse haben:

1. *Ich würde gern wissen können, ob meine Umgebungsluft für mich gefährlich ist oder nicht.*
2. *Ich möchte keine Hustenattacken mehr bekommen, die durch schlechte Luft ausgelöst werden.*
3. *Ich würde gern wissen, was meine körperlichen Beschwerden auslöst.*
4. *Ich hätte gern genauere Daten über Pollen, Rußpartikel und Kohlenmonoxid in der Luft als die, die öffentlich verfügbar sind.*
5. *Ich hätte gern einen verlässlichen Beleg für schlechte Luft für meinen Arzt und meine Krankenkasse.*

6. *Ich würde gern wissen, ob ich in meiner Wohnung etwas unternehmen sollte, um die Luft dort zu verbessern.*

### Priorisierung

Die folgenden zwei (vermuteten) Bedürfnisse scheinen für uns die interessantesten zu sein:

- #1. Die Möglichkeit, jederzeit und überall die Gefährdung durch schlechte Luft zu prüfen hätte eine große Verbesserung der Lebensqualität zur Folge.
- #6. Dieses Wissen auf zweierlei Weise die Lebensqualität des betroffenen verbessern. Wenn er einen negativen Einfluss entdeckt, kann er sie beseitigen; Wenn er keinen entdeckt, kann er sich entspannen.