

Airchecker-Beispiel 1.1.2: Kundenproblem mit der 6U-Checkliste bewerten

Kundenbedürfnis

Es um das folgende Kundenbedürfnis:

- *Ich würde gern wissen, ob die Umgebungsluft für mich gerade bedrohlich ist oder nicht.*

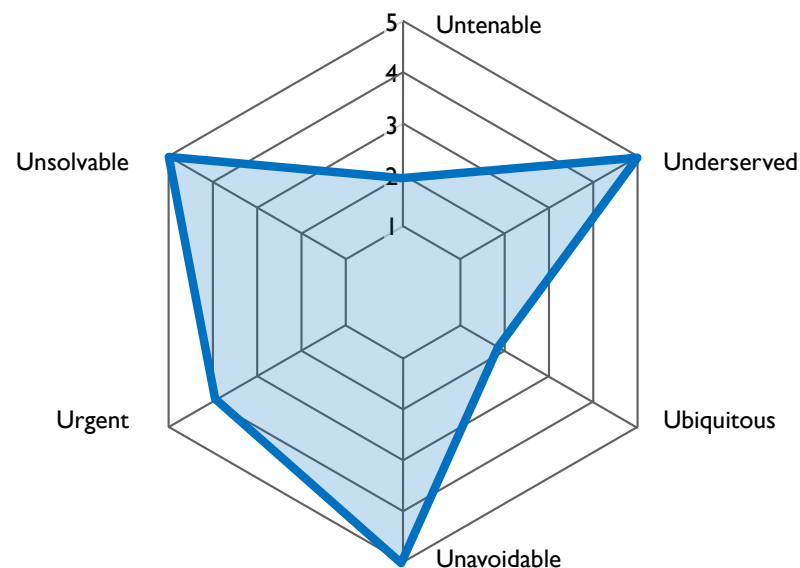
Bewertung

Wir vergeben die folgende Bewertung:

- **Urgent** (dringend): 4 Punkte. Die negativen Folgen der Allergie sind heftig und sehr unangenehm.
- **Unavoidable** (unvermeidbar): 5 Punkte. Die Allergien sind nicht heilbar.
- **Unsolvable** (unlösbar): 5 Punkte. Der Betroffene kann die Luftqualität nicht selbst ermitteln.
- **Untenable** (nicht aushaltbar): 2 Punkte. Wenn es sein muss, kommt der Betroffene auch ohne Lösung aus. (Das ist er bisher ja auch gewohnt.)
- **Underserved** (nicht ausreichend bedient): 5 Punkte. Es gibt derzeit keine einzige passende Lösung für dieses Bedürfnis.

- **Ubiquitous** (allgegenwärtig): 2 Punkte. Die Zielgruppe geht zwar in die Millionen, aber sie ist nur ein kleiner Teil der Bevölkerung.

Visualisierung



Unsere Interpretation

Wir haben vier sehr gute Werte. Die schwache Bewertung bei *Untenable* bedeutet vielleicht, dass unser größter Konkurrent das Nichtstun sein wird. Dass nur ein Bruchteil der Bevölkerung das Problem hat, das wir lösen können, müssen wir einfach hinnehmen. Vielleicht müssen wir schnell ein zweites, verwandtes Produkt für eine weitere Zielgruppe planen.