

Lead User Konzept: Finden innovativer Produktkonzepte für Märkte und Kundenbedürfnisse von morgen

Was ist das Lead User Konzept?

Das Lead User Konzept ist ein Instrument zur Bedarfserkennung zukünftiger Produkt- und Dienstleistungskonzepte in der frühen Phase des Innovationsprozesses. Die ursprüngliche Idee stammt von Prof. Eric von Hippel am MIT und wurde stetig weiterentwickelt. Lead User sind keine repräsentative Kunden, sondern eine kleine Gruppe besonders qualifizierter und fortschrittlicher Anwender. Sie denken und verhalten sich heute schon so, wie es die Mehrheit der Kunden in Zukunft tun wird. Zwei Merkmale charakterisieren Lead User: Erstens verspüren Lead User heute schon Bedürfnisse, die sich zukünftig auf dem Markt durchsetzen werden. Durch diese Vorreiterrolle können Lead User als „Bedürfnisvorhersage“ für den Markt von morgen genutzt werden. Zweitens profitieren Lead User in starkem Masse von Innovationen, die ihre Probleme lösen beziehungsweise ihre Bedürfnisse befriedigen. Aus diesem Grund sind sie hoch motiviert, aktiv an der Lösung eines Problems beziehungsweise der Entwicklung einer Innovation mitzuwirken. Die Zusammenarbeit mit Lead Usern beim Entwickeln von Innovationen ermöglicht im Unterschied zu konventionellen Informationsbeschaffungs- und Marktforschungstechniken das Erkennen zukunftsbezogener Produktkonzepte, die über den evidenten und latenten Markt- und Kundenbedarf hinausreichen.

Firmen wie Hilti, Nestle, Phillips, 3M oder Johnson & Johnson nutzen erfolgreich die Vorteile der frühen Einbindung von Lead Usern in den Produktinnovationsprozess.

Was ist Ihr Nutzen?

- Sie identifizieren zukunftsbezogene Trends und neue Bedürfnisse, wo konventionelle Marktforschungsmethoden wie beispielsweise Kundenbefragungen an ihre Grenzen stossen.
- Sie erkennen radikale Produktkonzepte, die über den evidenten und latenten Markt- und Kundenbedarf hinausreichen.
- Wir geben Ihnen konkrete Hinweise zur erfolgreichen Abwicklung Ihres Lead User Projektes.
- Sie profitieren von unserem umfangreichen Know-how in der Innovationsberatung und -lehre auf Hochschulstufe.

Resalto unterstützt Sie bei der Planung und Durchführung massgeschneiderter Lead User Projekte. Wir schulen und coachen Ihre Mitarbeiter, die mit der Durchführung des Prozesses beauftragt sind.

Wie gehen wir vor?

Der Lead User Prozess ist in vier Phasen gegliedert: Projektstart, Identifikation von Trends / Bedürfnissen, Identifikation von Lead Usern und die Entwicklung von Produktkonzepten. Um eine schnelle und effiziente Informationsgewinnung sicher-zustellen, setzen wir in Phase II und III telefonische Befragungstechniken ein. In Phase IV erfolgt die Zusammenarbeit mit den Lead Usern vorzugsweise in Form von ein bis dreitägigen Workshops. Je nach Branche und der Art des Innovationsvorhabens kommen alternative Methoden, die sich in der Interaktionsstärke zwischen Kunden und Hersteller unterscheiden, zum Einsatz. Typischerweise beträgt die Durchlaufzeit eines Lead User Projektes 5 bis 7 Monate. Der Aufwand für das Unternehmen beträgt zwischen 40 und 50 Personentage.

