



Design Thinking

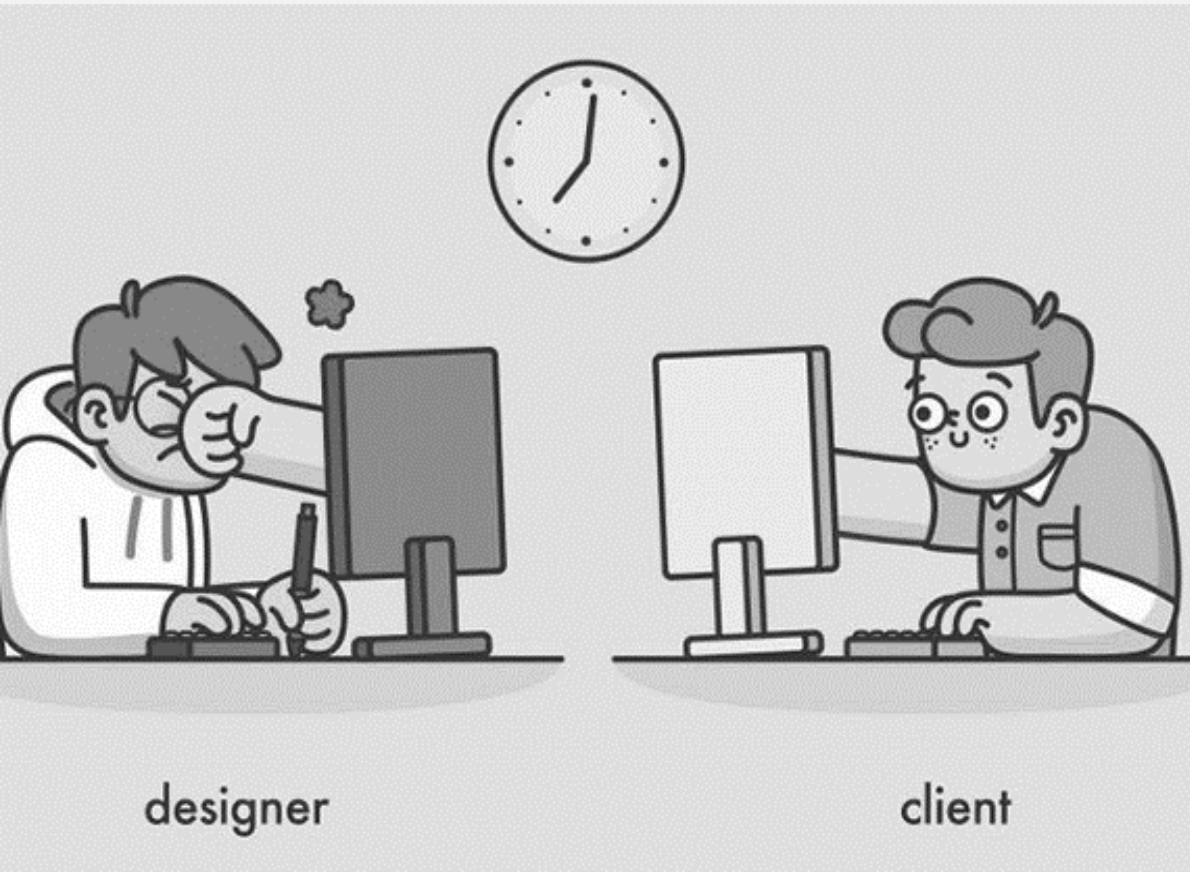
Kezdő lépések

A probléma

10-ből 7
termék/szolgáltatás
nem felel meg az
ügyfél igényeinek!

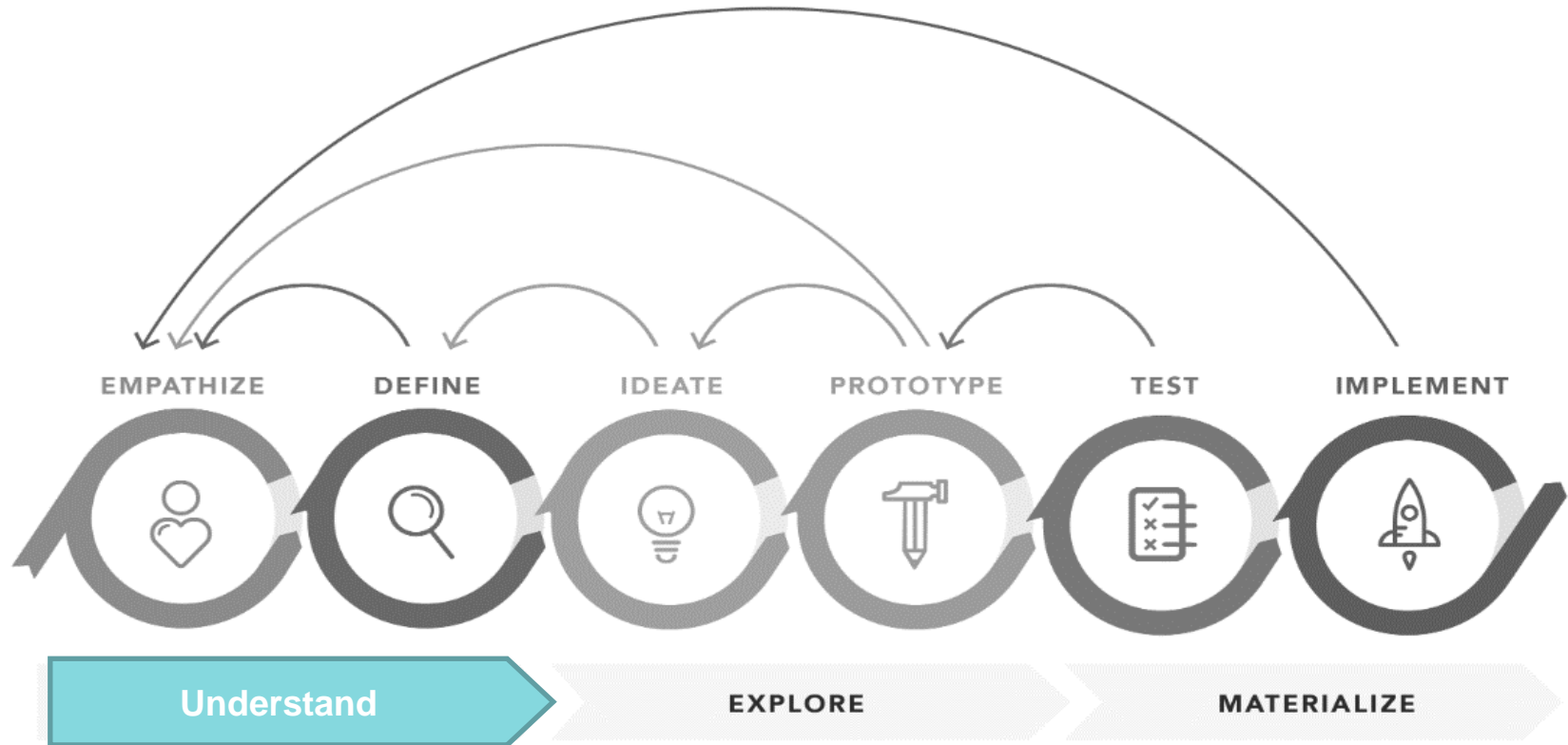


Ez igaz ránk is?

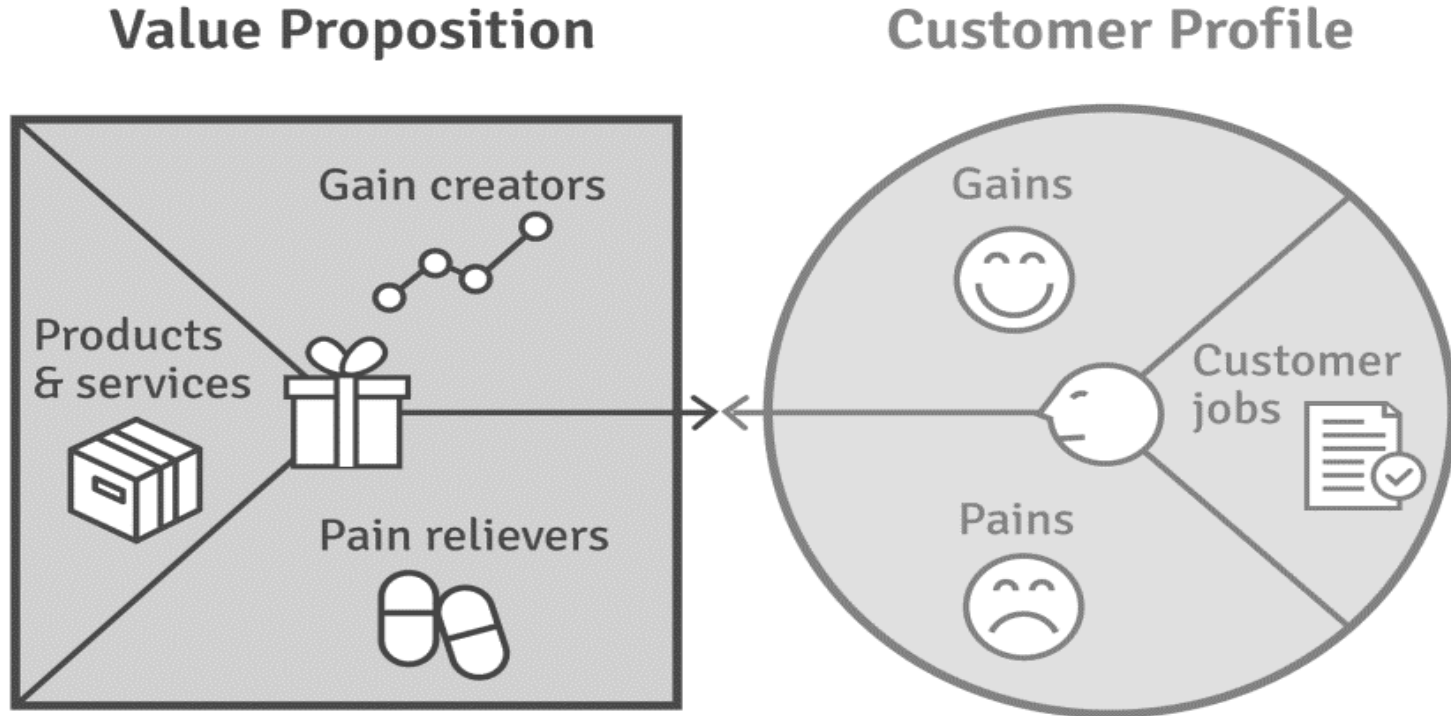


- A szolgáltatásaink **valós felhasználók, valós problémáira** adnak választ?
- A technológiából indulunk ki, hogy mi mit tudunk, vagy hogy mi a legjobb az ügyfélnek?

Mit mond a design gondolkodás



Ami segít a **probléma** megértésében





Egy új üzleti modell története

A probléma

„Nagyszerű gépeket készítünk
amelyek
annyira jók, hogy az ügyfeleink
soha nem fogják lecserélni?”

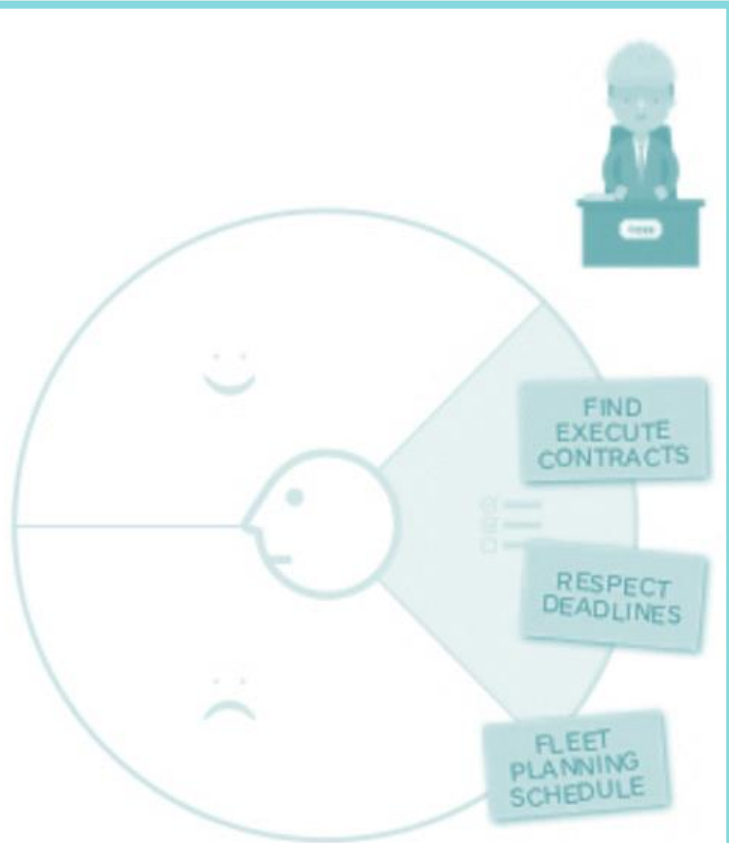


Első lépés

„Helyezkedjünk az ügyfél cipőjébe”



Mit is csinál ténylegesen az ügyfél?



„Ha azt kérdeztem volna az emberektől, hogy mit akarnak, akkor azt mondták volna, hogy egy gyorsabb lovat.”

Henry Ford

Mi az ami fáj?



- frusztrációk, bosszúságok, amelyek fejfájást okoznak
- pénzügyi technikai kockázatok

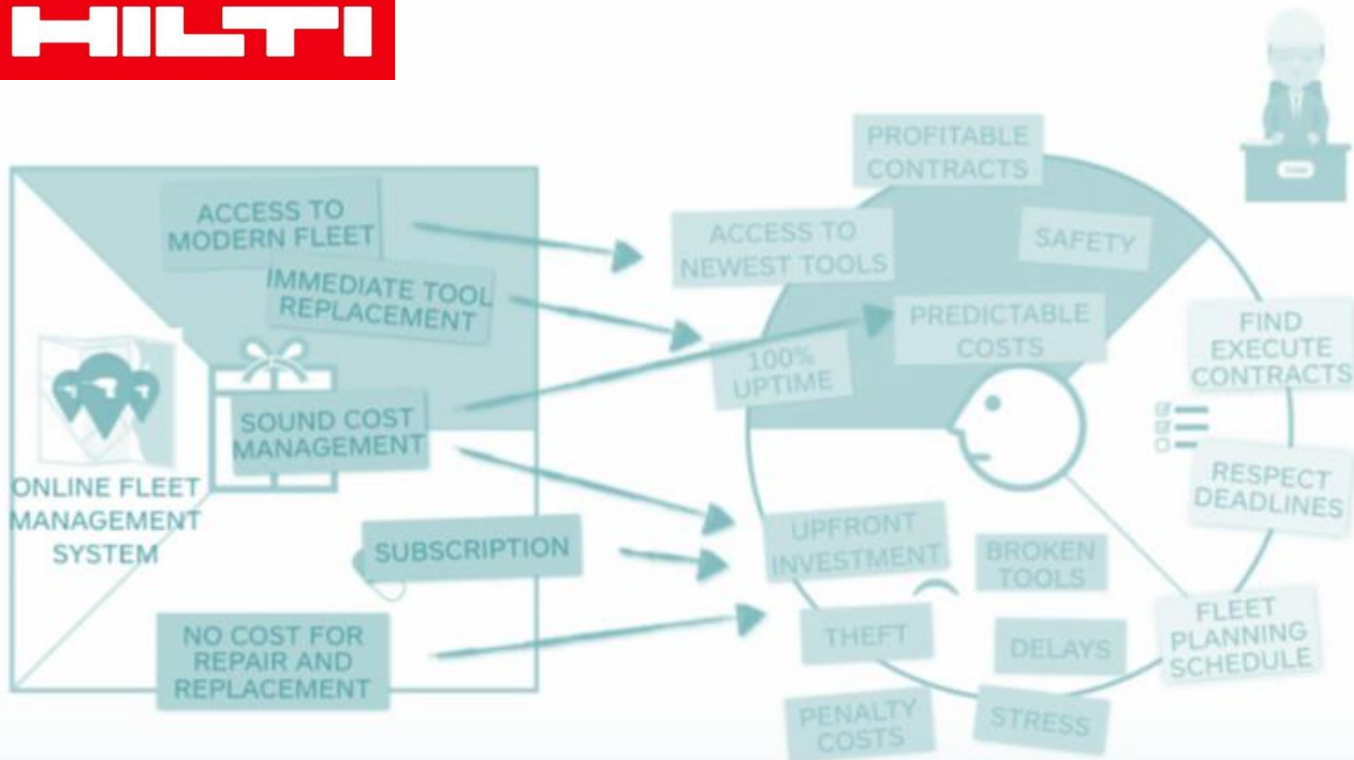
Mi az ami érték?



Amivel:

- könnyítenénk az életén,
- költséget tudnánk spórolni
- megelégedettséget/pozitív érzelmet válthatunk ki
- csökkentjük a kockázatot

Összefoglalva



Az eredmény

<https://youtu.be/g60TQNpj9DM>

A 3D rendered scene of a desk setup. In the center, a large, semi-transparent teal circle contains the text 'Köszönöm!'. The desk is white and features a large black monitor, a white keyboard, and a white mouse. To the left, there is a teal desk lamp with a circular shade and a small green succulent. The background is a plain white surface.

Köszönöm!