



4 Vurdering

A good decision is based on knowledge and not on numbers.

Plato

Er idéen bæredygtig?

På sidste "Ø" fik vi genereret en masse ideer. På denne "Ø" skal vi konkretisere vores idé hen til et produkt. Er det vi har genereret virkeligt brugbart og fornyende - og kan vi tjene penge på det? Kan de ideer vi har forbedres, eller skal de aflives?

Holdes ideen op mod lyset i forhold til følgende aspekter:

Markedsvurdering

Hvor er kunden? Med hjælp fra spørgeskemaer kan vi undersøge målgruppe, kvalitativt såvel som kvantitativt. Statistikerne kan give en ide af den størrelse markedet har. Dette muliggør også en beregning af marketings potentiale – hvis vi kender prisniveau af vores produkt.

Specifikationen

Hvad skal produktet opfylde? Hvilke kvalitets- miljø- og sikkerhedskrav skal kunne opholdes? Og hvis vi kender specifikationen / designet af produktet: Hvordan kan det laves? Kan det eksisterende produktionsapparat bruges eller skal der investeres i nyt? Hvad med underleverandører? Det kan være nyttigt at undersøge hvor virksomheden er i dag i forhold til de nødvendige fremtidige løsninger. En såkaldt Gap analyse synliggør gabet mellem nuværende og fremtidige løsninger - det giver indsigt i hvor skal vi investere tid og ressourcer.



Rettigheder

Ligner vores produkt delvis andre produkter? Så er der måske rettigheder der skal kigges på? Hvis det er tilfældet kan man måske indgå en aftale med rettighedshaver? Eller skal man som alternativ ændre designet?

Visualisering

Desto mere konkret vi kan formgive vores ide desto bedre overblik får vi over det. 3d visualisering er et egnet værktøj, men ofte skal der også laves en prototype (en foreløbig udgave af et produkt, der virker i mere eller mindre grad). Prototypen bruges til at teste funktion og design, og til at få en generelt forståelse af produktet. Nye teknikker som Rapid-prototyping (fx 3d printing) muliggør hurtige og kosteffektive prototyper.

Forretning

Formålet med innovation er at skabe værdi for virksomheden. Vi skal være sikker på, at de forventede indtægter overstiger omkostningerne. En forretnings plan, i hvilken vi undersøger og evaluerer markedet, kan også styre videreudvikling af ideen.

Værktøjer / links

Gap analyse:

<http://www.mindtools.com/pages/article/gap-analysis.htm>

Forretningsplan:

<http://forretningsplan-detaljeret.startvaekst.dk/>

Danmarks statistik:

<http://www.danmarksstatistik.dk/da/>

Patent og varemærkestyrelse:

<http://www.dkpto.dk/>



Rapid-prototyping:

<http://www.davinci.dk/3d-print/hvad-er-3d-print?gclid=CLXu5aD97cYCFSUOwwodffoJRQ>

<http://www.damvig.dk/>