

## 3. Steg 3 – Kartlägg kundens röst

### 3.1. Definiera och välj lämpliga marknadssegment

Vi ska tillverka en grind till förskolor och liknande inrättningar. Alla kunder inom detta segment har samma uppfattning om kundvärdet på en grind, skolor för äldre barn har inte samma behov då barnen kan ta sig ut genom grinden.

Lönsamheten är bra inom detta segment, då det finns många förskolor och grindarna har en tendens till att gå sönder pga. påkörningar och dylikt.

Det är enkelt att kommunicera med kunden då det finns förteckningar över förskoleverksamheter, det är då lätt hitta rätt kunder. Kommunikationen kan ske på olika sätt exempelvis riktad marknadsföring med hjälp av kataloger, rena säljsamtal eller en del i en annan katalog.

#### 3.1.1. Uttalade krav

I denna kategori letar vi krav från användaren, vilka funktioner känns viktiga och vilka funktioner fungerar inte på dagens grind.

Vår punktlista baseras på intervjuer med anställda på förskolor i närheten av Chalmers. Det tre vi besökte var Trädet, Olof Rudbeck och Kulladalen. Kulladalen och Trädet var fristående medan Olof Rudbeck var kommunal. De 7st alternativen rangordnas från 1-7 i fröhållande till vad personalen tyckte var viktigt.

- Även barn i 4 till 5 års ålder ska inte kunna öppna grinden. (Ett problem i dagsläget) (1)
- Hållfasthet i öppningsmekanism. (3)
- Tillräckligt hög grind (barn har klättrat över 1000mm grind). (5)
- Låsbar med nyckel. (7)
- Spärrar i marken smidigare att öppna och stänga. (6)
- Mer komplicerad öppningsmekanism (2)
- Enklare att dra igen grinden (4)

### 3.1.2. Uttalade krav

Vi har utifrån självklara funktioner för en förskolegrind samt studier av förskolemiljö kommit fram till ett antal punkter som känns relevanta men förskolepersonalen inte nämnde. Vi besökte ett antal förskolor dels i samband med intervjuerna nämnda i ovanliggande stycke samt spontana besök på andra förskolor i vårt närområde.

- Man ska inte kunna klämma sig på grinden
- Den ska gå att öppna
- Inte för stort avstånd mellan grind och grindstolpar samt mellan mark och grin.
- Inte för stort avstånd mellan spjälor alternativt maskor.
- Grinden ska vara välbyggd och hålla för normalt slitage.

### 3.1.3. "Pricken över i" krav

Detta är behov som inte kunden räknar med att få uppfyllt. Kan man uppfylla dessa blir kunden överraskad och glad. Det höjer kundvärdet och gör att lösningen sticker ut.

- En rullstolsbunden ska kunna öppna och passera grinden.
- Personer med nedsatt rörelseförmåga, t.ex. reumatiker.
- Korta vuxna personer skall kunna använda lösningen.
- Att lösningen påkallar uppmärksamhet varje gång den används.
- Lösningen kan logga varje öppningsförsök
- Att kunden inte behöver vara aktiv under öppningsprocessen.

### 3.1.4. Kundkrav

Kundkrav är sådana uttalade behov som går att mäta. Dessa är viktiga enligt vår undersökning bland de tillfrågade förskolorna.

- Barn upp till 5 års ålder skall inte kunna ta sig ut på egen hand eller tillsammans med barn i samma ålder. Det sker i dagsläget på att förskolor vi frågade.
- Öppningsmekanismen skall minst fungera över garantitiden (2-5 år)
- Grinden skall gå igen med hjälp av en enkel knuff men inte gå igen av sig själv eller normal vind.
- Grinden måste vara tillräckligt hög, minst 1200 mm.
- Markspärrar skall bibehålla ursprungsprestanda över garantitiden (2-5 år)

## 3.2. Vart är pionjärerna på väg?

Pionjärerna är det som försöker att hitta nya lösningar på olika problem med innovativa och ibland riskfyllda idéer. När man utvecklar en produkt är det viktigt att man har koll på vart pionjärerna är på väg det vill säga vilka lösningar som kan komma att finnas i framtiden. Informationssökningen kring barnstugegrindar har inte gett mycket information, enligt Abas Protect själva är de den största aktören på den europeiska marknaden. Andra aktörer är företag från Polen, Rumänien etc. som konkurrerar med Abas Protect genom billiga och enklare lösningar, ofta kopierade lösningar.

Abas har tagit fram en tilläggsprodukt till dess befintliga barnstugegrind om man vill öka säkerheten på den (se bild). Det är en spärrförsedd knapp som kan komplimentera grindlåset. Denna knapp kräver att man både trycker och vrider samtidigt vilket ska göra det svårare för barn att öppna grinden.

Exemplet till höger är en låsmekanism utvecklad av Abas Protect, dels måste man trycka in de tre knapparna runt om samt vrida handtaget i samma rörelse. Det behövs två rörelser men de utförs av samma hand.



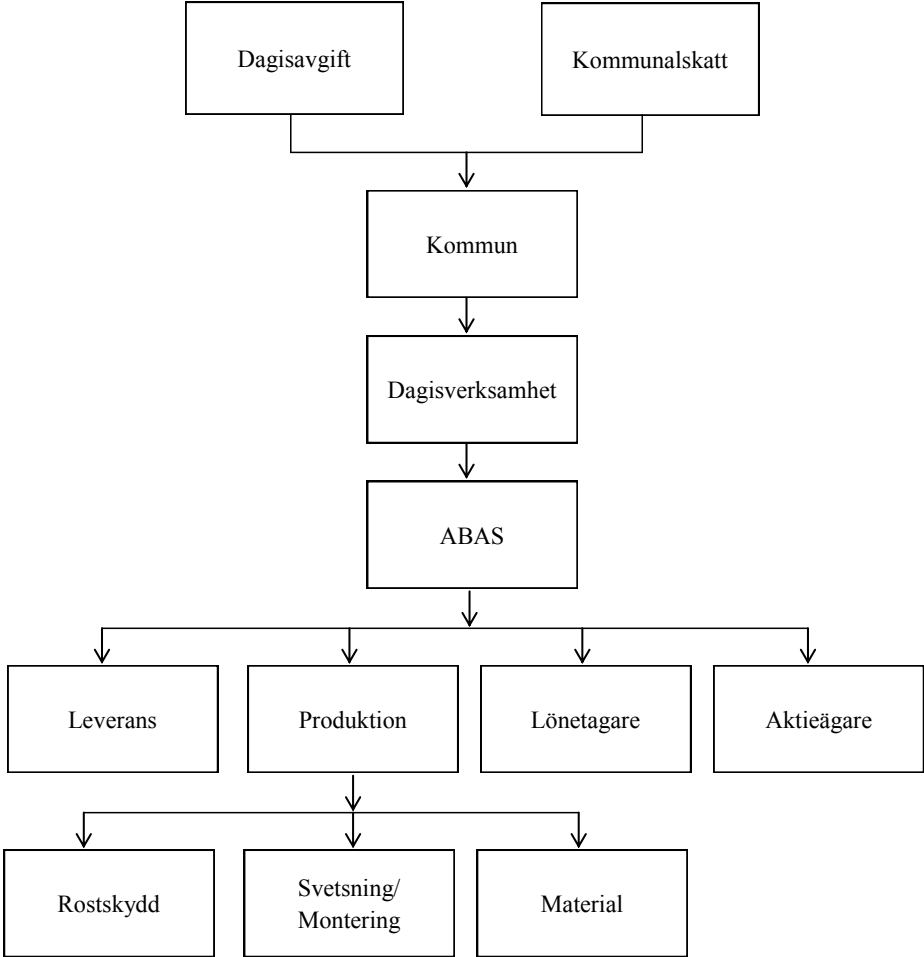
Det vi tycker man kan utläsa från denna typ av lösningar är att man vill blanda in flera moment i upplåsningsfasen. Gärna en lösning där du behöver använda båda händerna och utföra olika rörelser samtidigt för att låsa upp grinden. Om man tittar på själva låsmekanismen kan man tänka sig att elektromagnetiska lösningar skulle kunna ersätta de mekaniska men eftersom det då skulle krävas någon typ av strömförsörjning är det inte säkert att det skulle löna sig. Som sagt har informationssökningen inte gett mycket och det verkar inte finnas många pionjärer inom barnstugegrind marknaden. Utvecklingen av barnstugegrindar domineras av att försöka minska tillverkningskostnader för att kunna sänka priset och på så sätt göra sig konkurrenskraftig.

### 3.3. Bilagor

#### Bilaga 1. Pengaflödesdiagram

#### Bilaga 2. Produktflödesdiagram

# Pengaflöde



# Produktflöde

