



TESTKORT

Efterspørgsel





Simuleret salg



Kan vi sælge produktet eller servicen, før vi i virkeligheden har den?

Hvad går testen ud på?

Skab illusionen om et produkt eller en service, for at teste hvad efterspørgslen er, før du investerer i at udvikle selve produktet.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Lav salgsmateriale, som hvis du havde produktet.
3. Placér materialet synligt i din virksomhed.
4. Notér hvor mange, der udtrykker interesse for og/eller gerne vil købe produktet.
5. Giv dem en lille tak for deres interesse.



TESTKORT

Efterspørgsel





Event



Kan vi samle mulige kunder omkring et event, der relaterer sig til deres behov?

Hvad går testen ud på?

Brug et live-event til at teste kundernes interesse for et givent behov, de måtte have. Jo flere, der dukker op, jo større mulig efterspørgsel efter produktet eller servicen.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Skab et simpelt event med mødested, tidspunkt og en aktivitet, der er relevant i forhold til behovet.
3. Markedsfør eventet via flyers, plakater m.m. rundt omkring.
4. Notér hvor mange, der dukker op og indgå i dialog med dem omkring det relevante behov.



TESTKORT

Efterspørgsel





Tilbyd en prøve



**Kan vi tilbyde kunderne en
forsmag på det produkt eller den
service, vi påtænker at udvikle?**

Hvad går testen ud på?

Tilbyd kunderne en gratis forsmag på, hvad dit produkt eller service går ud på, så de får mulighed for at se, om det er noget for dem – og du bliver klogere.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Vælg en del af det, hvor du nemt kan give en lille forsmag på produktet.
3. Markedsfør det synligt for kunderne, og tilbyd prøven gratis.
4. Observér, hvor mange der tager en prøve, og hvordan de reagerer på den.



TESTKORT

Efterspørgsel





Kør testannoncer



Kan vi få kunder, vi ikke er i direkte kontakt med, til at indikere interesse for vores påtænkte produkt eller service?

Hvad går testen ud på?

Indryk annoncer for dit påtænkte produkt eller din service i medier, hvor kunderne færdes eks. sociale medier som Facebook, og se, hvor mange der reagerer på det.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Definér et budskab til brug for din annonce samt kreative materialer.
3. Lav en simpel side på din hjemmeside, hvor du kan sende trafik fra annoncerne hen.
4. Indryk annoncerne.
5. Analysér på hvor mange der klikker videre til din side fra annoncerne i forhold til antallet af eksponeringer.



TESTKORT

Efterspørgsel





Mashup



Kan vi skabe en simpel testversion af vores produkt eller service ud fra eksisterende komponenter, vi enten selv har, eller vi kan finde?

Hvad går testen ud på?

Lav en simpel testversion, der er sat sammen af eksisterende elementer for at teste efterspørgslen efter et produkt eller en service, der minder mest muligt om det, du vil skabe.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Find relevante stumper rundt omkring, som du kan sætte sammen til at lave noget, der ligner.
3. Præsenter 'løsningen' synligt i din forretning.
4. Notér, hvor mange kunder der udviser interesse for 'løsningen'.



TESTKORT

Efterspørgsel





Videodemo



Kan vi teste kundernes efterspørgsel efter vores mulige produkt eller service ved at vise dem en video?

Hvad går testen ud på?

Lav en kort video, der fortæller om, hvad du påtænker at lave, og hvorfor du gør det, for at teste interessen og den mulige efterspørgsel.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Omsæt dit produkt eller service til en historie, der kan fortælles og optages på video, uden du har produktet eller servicen.
3. Præsenter videoen for dine kunder enten i virksomheden, på hjemmesiden eller andre steder.
4. Notér, hvor mange kunder der udviser interesse for videoen og dens budskab(er).



TESTKORT

Behov





Sælg fremtiden



Kan vi sælge vores produkt eller service, før vi har den?

Hvad går testen ud på?

Præsentér en ny mulighed for kunden, og giv ham eller hende muligheden for at lægge pengene nu, og få produktet eller ydelsen hurtigere udviklet?

Sådan gør du!

1. Lav en simpel fortælling om dit produkt eller din service.
2. Definér en pris, som kunderne skal betale på forhånd for at få produktet.
3. Lav en plakat, rollup eller andet materiale, og placér det synligt for kunderne.
4. Hav bestillingssedler, hvor kunderne kan afgive deres bestilling.
5. Giv dem mulighed for at betale ved kassen.



TESTKORT

Behov





5 første kunder



Kan vi finde mindst 5 kunder, der har problemet eller behovet?

Hvad går testen ud på?

Find 5 kunder, der giver dig ret i, der er et behov. Kan du ikke det, er markedet for lille eller for svært at gå efter.

Sådan gør du!

1. Lav en simpel fortælling om dit produkt eller service.
2. Lav en plakat, rollup eller andet materiale og placér det synligt for kunderne.
3. Observer kunder, der udviser interesse og tal med dem.
4. Notér om de kan genkende behovet.



TESTKORT

Behov





Kold canvas



Kan vi på den hårde måde finde nogle, der har det her behov?

Hvad går testen ud på?

Tag telefonen eller gå ud og opsøg mulige kunder for at se, om du kan finde nogle, der kan genkende de behov, du tror, de har.

Sådan gør du!

1. Definér typen af kunder, du går efter.
2. Gå ud og forsøg at få fat i dem på gaden eller ring dem op.
3. Spørg til deres mulige behov i den aktuelle sammenhæng.
4. Notér svarene.



TESTKORT

Behov





Observer



Kan vi lære noget om kundernes behov ud fra den adfærd, de viser, når de er her fysisk?

Hvad går testen ud på?

Brug øjnene til at observere kundernes adfærd, når de er i din virksomhed og brug observationerne til at blive klogere og undres.

Sådan gør du!

1. Definér, hvilke behov du er nysgerrig på at vide mere om, og hvordan du tænker, du kan spotte det i dagligdagen.
2. Giv dine ansatte besked om det samme, så de også kan observere.
3. Indsaml observationer.
4. Analysér på de indsigter, der måtte dukke op.



TESTKORT

Behov





Lyt



Kan vi lære noget om kundernes behov ved at lytte til det, de siger og taler med hinanden om?

Hvad går testen ud på?

Brug ørerne til at lytte efter, hvad kunderne siger, når de er i din virksomhed og brug observationerne til at blive klogere og undres.

Sådan gør du!

1. Definér hvilke behov, du er nysgerrig på at vide mere om og hvordan du tænker, du kan lytte efter det i dagligdagen.
2. Giv dine ansatte besked om det samme, så de også kan observere.
3. Indsaml observationer.
4. Analysér på de indsigter, der måtte dukke op.



TESTKORT

Produkt





Guerillatest



Kan vi få kunden til at prøve enkelte dele af vores produkt eller service og give feedback?

Hvad går testen ud på?

Gå ud og mød nogle fuldstændigt tilfældige kunder, og bed dem om at prøve dele af dit produkt eller service for at se, om det er noget for dem.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Find ud af, hvad du gerne vil have feedback på og vælg de relevante dele af produktet eller servicen.
3. Gå ud og mød tilfældige kunder.
4. Præsenter produktet, bed om feedback og noter.



TESTKORT

Produkt





Leg du ejer



Kan vi via lån og leje af forskellige ting skabe en version af produktet eller servicen, som vi kan teste på kunderne?

Hvad går testen ud på?

Lån eller lej de ting, der er nødvendige for, at du kan lave et testprodukt, som du kan teste på kunderne, inden du selv investerer.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Find eksisterende produkter eller services, du kan sakse fra og sætte sammen til dit produkt.
3. Skab dit produkt fra lånte dele.
4. Præsenter produktet for kunderne og notér feedback.



TESTKORT

Produkt





Pinocchio



Kan vi få kunderne til at forholde sig til vores kommende produkt eller service ved at præsentere noget, der minder om det?

Hvad går testen ud på?

Lav et 'falsk' produkt eller en 'falsk' service som en substitut for det rigtige produkt for at teste form, facon m.m. og præsentér det for kunderne for at få deres reaktion.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Find et produkt, der i form, facon og måske også funktionalitet minder om, men som ikke er designet færdigt.
3. Sæt labels o.l. på, så det bliver dit eget.
4. Præsentér produktet for kunderne og notér feedback.



TESTKORT

Produkt





Impersonator



Kan vi teste et konkurrerende produkt eller service overfor kunderne og præsentere det, som var det vores eget?

Hvad går testen ud på?

Tag et konkurrerende produkt og præsentér det, som om det var dit eget for at se, hvordan kunderne reagerer på det.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Find et konkurrerende produkt eller service, der ligner.
3. Sæt nye labels o.l. på, så det bliver dit eget.
4. Præsentér produktet for kunderne og notér feedback.



TESTKORT

Produkt





Anbefalinger



Kan vi få kunderne til at anbefale vores produkt eller service til andre?

Hvad går testen ud på?

Spørg kunderne om, hvor sandsynligt det er, at de vil anbefale dit produkt eller service til andre.

Sådan gør du!

1. Præsenter kunderne for dit produkt eller service.
2. Bed dem om at rate det på en skala fra 1-10 efter de har prøvet det.
3. Saml svarene og analysér.
4. Bed om uddybende feedback hvis nødvendigt.



TESTKORT

Produkt





Butler



Kan vi få kunderne til at give os ærlig feedback på, hvordan vores produkt eller service lever op til deres behov?

Hvad går testen ud på?

Præsenter dit produkt eller din service personligt overfor kunderne for at få ærlig direkte feedback på det og indgå i dialog om, hvad der kunne ændres, gøres bedre m.m.

Sådan gør du!

1. Præsenter selv kunderne for dit produkt eller din service.
2. Levér ydelsen selv, hvis de beder om det.
3. Bed om feedback.
4. Notér svarene.



TESTKORT

Produkt





A/B test



Kan vi teste forskellige versioner af det samme produkt eller service?

Hvad går testen ud på?

Skab et par forskellige varianter af det samme produkt eller service og test, hvilken en af varianterne, der falder mest i kundernes smag.

Sådan gør du!

1. Definér dit produkt eller din service.
2. Definér mindst to varianter af produktet eller servicen.
3. Præsenter varianterne for kunderne.
4. Notér, hvad der performer bedst.



TESTKORT

Produkt





Kundesamarbejde



Kan vi få kundernes input til hvordan vi skal definere vores kommende produkt eller service?

Hvad går testen ud på?

Vær åben for at invitere kunderne ind til at hjælpe med at komme med input til, dit kommende produkt eller din kommende service.

Sådan gør du!

1. Definér din idé til produkt eller service.
2. Præsenter det hvor mulige kunder ser det og bed om input.
3. Saml input et centralt sted (eks. hjemmeside, email o.l.).
4. Analysér på feedback.



TESTKORT

Betalingsvilje





Tom pung



**Kan vi få kunderne til at indgå
i en transaktion uden faktisk
at gennemføre den?**

Hvad går testen ud på?

Giv kunderne mulighed for at gå med til et køb og faktisk hive pungten frem – men uden at ende med at gennemføre betalingen.

Sådan gør du!

1. Præsenter dit kommende produkt eller din service for kunden.
2. Giv dem muligheden for at initiere et køb.
3. Stop selve købet fra at blive gennemført.
4. Notér, hvor mange der faktisk gerne ville købe og tog betalingskortet frem.



TESTKORT

Betalingsvilje





One Night Stand



**Kan vi få kunden til at betale
for 'the real thing'?**

Hvad går testen ud på?

Skab hele setup'et omkring dit produkt eller din service og håndbær det - men for en begrænset periode - og brug det til at teste villigheden til at betale.

Sådan gør du!

1. Skab dit produkt eller service, så det kommer så tæt på det endelige som muligt.
2. Præsenter det for kunderne og tag imod ordrer.
3. Levér produktet eller servicen i en periode.
4. Saml feedback fra kunderne op om deres oplevelse, værdi m.m.



TESTKORT

Betalingsvilje





Pre-order



Kan vi få kunden til at betale på forhånd for vores produkt eller service?

Hvad går testen ud på?

Giv kunden mulighed for at placere en rigtig ordre for dit produkt eller service – uden at kunden kan få produktet eller servicen med det samme.

Sådan gør du!

1. Præsenter dit kommende produkt eller din service for kunden.
2. Giv dem mulighed for at bestille produktet eller servicen på forhånd.
3. Tag imod bestilling og betaling.
4. Notér, hvor mange kunder der gør det.