

**Quiz Kapitel 3**

Zum Einstieg in das Thema „Ideengewinnung“ können Sie das folgende Quiz nutzen und anschließend mit den Inhalten des Kapitels starten.

Es ist jeweils nur eine Antwort richtig.

Wichtig: Sie überprüfen sich erst am Ende des Kapitels anhand der Lösungen (unten abgedruckt).

- 1) Was gilt als Haupttreiber von Innovationen?
  - a. Neue Technologien als Grundlage für radikale Innovationen.
  - b. Einschätzungen des Vertriebs.
  - c. Probleme und Bedürfnisse der Nutzer\*innen.
  - d. Weiß nicht.
  
- 2) Die Anordnung von Produkten im Kundennutzen-Preis-Diagramm eignet sich, um ...
  - a. ... Situations- und Problemanalysen vorzunehmen.
  - b. ... Ideen für neue Produkte zu finden.
  - c. ... die Preisgestaltung für die aktuellen Produkte im Vergleich mit der Preisgestaltung der Wettbewerber zu überprüfen.
  - d. Weiß nicht.
  
- 3) Bei der Ideengewinnung geht es darum ...
  - a. ... bestehende Informationen und vorhandenes Wissen auszublenden und nur gänzlich Neues zu erfinden.
  - b. ... aus vorhandenen Informationen und Wissen im Unternehmen Ideen zu sammeln und durch Kreativitätsprozesse ganz neue Ideen zu generieren.
  - c. ... quer zu denken, um komplett neue Ansätze zu finden und dabei Bedenkenträger\*innen nicht zu Wort kommen zu lassen.
  - d. Weiß nicht.
  
- 4) Die Personas im Design Thinking stehen für ...
  - a. ... mögliche Mitarbeitende im Projekt.
  - b. ... hypothetische, typische Nutzer\*innen.
  - c. ... externe Moderation im Prozess.
  - d. Weiß nicht.
  
- 5) Beim Ansatz „Open Innovation“ handelt es sich NICHT um...?
  - a. ... eine Innovation, die für alle frei/öffentlich zugänglich ist.
  - b. ... einen Ansatz, bei welchem firmeninternes Wissen, Probleme und Ideen mit Externen geteilt werden, um gemeinsam an Innovationen zu arbeiten.
  - c. ... einen Ansatz, bei welchem Ideen, die man selbst nicht weiterverfolgen möchte, an Externe abgegeben werden.
  - d. Weiß nicht.

Lösungen: 1c, 2a, 3b, 4b, 5a.

