

Interview uitwerking:

Afstudeerproject: 'Knotless'

Troy Nachtigall

Vrijdag 13 oktober 2017, 09:00 – 09:30

Eindhoven University of Technology

Op vrijdag 13 oktober heb ik, Danny Janssen, met Troy Nachtigall een interview gehouden over mijn afstudeerproject. Tijdens dit interview heb ik met Troy voornamelijk mijn concepten besproken en daarnaast hebben we elkaar nog een aantal vragen gesteld.

We begonnen met mij die uitlegde welke concepten ik had. Ik vertelde per concept wat de werking ervan was en bij sommige vertelde ik ook wat een paar slechte en goede punten waren. En plotseling werd mij een vraag gesteld:

**Where is the headphone industry heading? What is the current trend?
Waar gaat de koptelefoon industrie naartoe? Wat is de meest recente trend?**

Ik begon met een opmerking dat ik werd geïnterviewd. Gevolgt door een opmerking van Troy dat het probleem al zelf wordt opgelost door: bluetooth. Na een korte uitleg vroeg hij: *Why do I ever care? (Waarom zou ik er iets om geven?)* Zoals ik vele tegen vele anderen zeg die met dit punt komen, als ik het hierover heb, is: dat bluetooth oortjes/koptelefoon duurder zijn dan bedraden versies ervan en dat ik persoonlijk liever €5,- wil uitgeven voor een klein product i.p.v. €70,- voor een paar bluetooth oortjes.

Toen vermeldde Troy dat zijn telefoon, iPhone 7, geen oortjes meer ondersteund. Doen ze wel, maar je moet of een extra tussenstukje gebruiken of de oortjes van Apple zelf met hun unieke aansluiting. Na deze punten werd mij de volgende vraag gesteld.

**Why would I buy this from you, why don't I buy this on Alibaba? Why would I buy this on Kickstarter?
Where is the innovation level Kickstarter requires?
Waarom zou ik dit van jou kopen i.p.v. op Alibaba? Waarom zou ik dit op Kickstarter kopen? Waar is de innovatie die voor Kickstarter nodig is?**

Toen deze vraag aan mij werd gesteld, vertelde ik over mijn consumenten tabel die ik voor mijn onderzoek had gemaakt en dat de varianten (die ik tot nu toe heb gevonden) over het algemeen best prijzig zijn. Troy legde uit dat dat zal moeten (hierbij spreekt hij uit ervaring, omdat hij ooit zelf een Kickstarter-project heeft gedaan.) Toen kreeg ik te horen dat dit niet relevant begon te worden.

Daarna vertelde Troy dat hij dit product liever, zou willen gebruiken voor zijn oplaadkabel voor zijn MacBook. Na dit was het mijn beurt om een paar vragen te stellen?

Ik begon met het vragen van wat je met de kabel kon doen, zonder dat de kabel beschadigd wordt.

Troy legde uit dat het belangrijker is om naar de kabelstructuur te kijken. Hij vertelde dat ik naar een Zweeds bedrijf (Clouds) moest kijken. Dit bedrijf doet volgend Troy veel met kabels. Daarna vertelde Troy wat voor een onderzoek ze hebben gedaan naar textiele kabels. In normale kabels wordt veel gebruikt gemaakt van polyester, maar bij de textiele kabels wordt het polyester geweven, waardoor ze een geforceerde vorm krijgen. Wanneer je ze loslaat, gaat de kabel terug naar zijn oorspronkelijke staat. Hierdoor is de kabel duurzamer en zorgt de kabel er zelf voor dat de kabel niet in de knoop raakt.

Troy zou het verstandig vinden om als ik textiele technologie zou toepassen in mijn product. Hij verwees me naar het werk van auteur en professor Lars Hommes, van de Zweedse school van textiele. Volgens Troy zou ik hier de grootste waarde voor mijn project kunnen halen.

Tussendoor vertelde Troy en ik aan elkaar welke oortjes wij gebruiken:

Troy gebruikt de Atomic Floyd oortjes en ik oortjes van Bose. Hij vertelde dat het USP achter de Atomic Floyd oortjes een geforceerde kabel hebben die het vrijwel onmogelijk maakt om in de knoop te raken. Daarnaast werden mij oortjes voor een buitenaardse anale sonde (o_o). Ik denk dat hij de vormgeving niet mooi vond.

Verder met de concepten:

Troy vond mijn potentiële product meer gimmicky dan een product dat veel mensen zullen willen. Hij zei niet dat het geen kans zou hebben, maar dat mijn markt meer gericht zou zijn om de kitsch markt. Ik vertelde Troy daarna over de uitslag van de enquête die ik heb en dat ik nu op het punt ben om een conceptkeuze te maken. Troy zei direct dat hij voor concept C4 zou gaan. Hetzelfde concept dat als winnaar uit de Kesselring kwam.

Ik vertelde Troy nog een keer (uitgebreider) wat alle voor- en nadelen van de concepten zijn. Troy was er echt van overtuigd dat concept C4 de beste is. Concept C1 komt volgens hem al een goedkoop Chinees ding over. Daarna vertelde Troy dat het product van C4 kwalitatief heel goed zou moeten zijn. Op een gegeven moment is zei hij dat hij het van roestvrijstaal zou willen hebben. Ik ging met Troy discussiëren dat het dan erg duur zou worden en dat de bedoeling is dat het een product is dat veel mensen kunnen bereiken en niet slechts aan selectieve groep. Zo zou ik het product niet oplossen niet echt oplossen slechts voor een aantal mensen met veel geld.

Troy zou zelf willen zien dat het product er permanent op bevestigd moet worden, maar de schijn moet hebben dat het eraf gehaald kan worden (wat niet mogelijk is). Met andere woorden het moet heel moeilijk zijn. Ik stelde aan Troy het volgende voor: wat als ik de beschermingskap van C1 zou toepassen in C4. Troy vond dit een goed idee. Beter dan het alternatief dat er nu op zat. Hij zei dat dat met gemak kapot zou gaan binnen een korte tijd.

Met een concept gekozen met de hulp van Troy beëindigde we het interview.