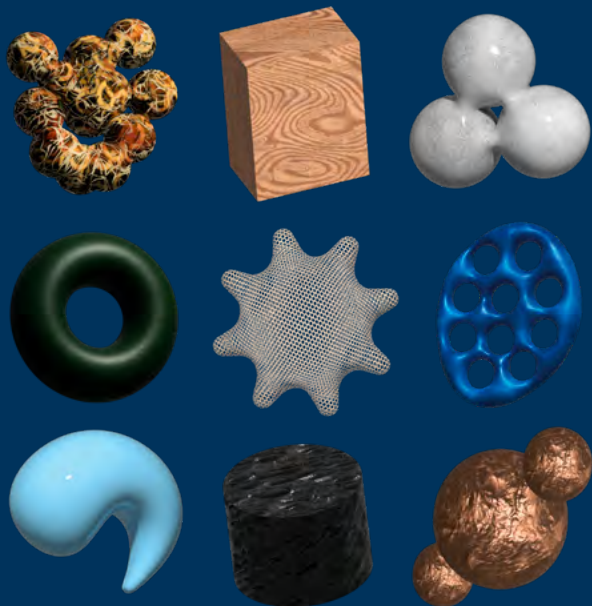


De 9 materiale- principper

DDC



Bæredygtige tilgange til materialer

Dansk Design Center

Om de ni materialeprincipper...

Med de ni materialeprincipper kan du og dine kollegaer arbejde på at opnå en mere empatisk, strategisk og bæredygtig tilgang til de materialer der indgår i jeres produkter og forretningsstrømme.

Materialeprincipperne er ment som inspiration, og har til formål at hjælpe dig med at komme på nye tanker - de skal ikke tænkes som endelige principper der er skåret i sten, men tværtimod tænkes ind alt efter hvilken kontekst du/I opererer i.

Der er 3 principper inden for hver af de 3 tematikker som er

- **Approach** · *Hvordan vi designer med og for materialer*
- **Work** · *Hvordan vi former materialer og hvordan de former måden vi arbejder på*
- **Interact** · *Hvordan vi interagerer med og relaterer til materialer, og hvordan de relaterer tilbage til os*

Princippernes opbygning

Hvert af de ni materialeprincipper indeholder følgende elementer:

1. **Titel** - *det overordnede princip formuleret som en handlingsopfordring*
2. **Statement** - *en kort understregning af princippets kernebudskab (markeret med '→')*
3. **Beskrivelse af princippet** - *en uddybende forklaring af princippets betydning og anvendelse i designpraksis*
4. **Kreativt benspænd** - *et konkret forslag til øvelse eller metode, der kan integreres i praksis eller designprocesser for at anvende princippet*

Approach

Lad materialerne tale for sig selv

→ Behandl materialer som strategiske partnere

Skab konkurrencefordele ved at udnytte materialers unikke egenskaber og potentialer. I stedet for blot at vælge det billigste eller mest oplagte materiale, undersøg hvordan materialets særlige kvaliteter kan blive til innovative produktfunktioner eller markedspositionering. Dette kan reducere udviklingsomkostninger og skabe differentiering.

Kreativ begrænsning

Før produktudvikling: Lav en “materialeaudit” – kortlæg jeres nuværende materials udnyttede potentiale, leverandørforhold og muligheder for innovation. Dette kan afsløre nye produktmuligheder eller procesoptimeringer uden store investeringer.



Dansk Design Center

DDC

Operér inden for grænserne

→ Knaphed kan drive smartere forretning

Begrænsede ressourcer og budgetter kan være en konkurrencefordel. I stedet for at se begrænsninger som problemer, brug dem strategisk til at drive innovation og skabe unikke løsninger. Virksomheder med færre ressourcer er ofte mere kreative og agile end større konkurrenter – dette kan blive til markedsfordele og stærkere kundehistorier.

Kreativ begrænsning

Materialeminimalisme som strategi: Begræns jer til maksimalt 3-4 kernematerialer i jeres produktlinje. Dette reducerer indkøbskompleksitet, styrker leverandørforhold og skaber en sammenhængende brandidentitet. Dokumenter hvorfor hvert materiale blev valgt – dette bliver til jeres værdifortælling.



Dansk Design Center

DDC

Design for cirkulære fordele

→ Tænk i loops, ikke linjer

Cirkulære forretningsmodeller kan skabe nye indtægtsstrømme og reducere omkostninger. I stedet for kun at sælge produkter én gang, design systemer der muliggør service, reparation, opgradering eller tilbagekøb. Dette kan styrke kunderelationer, reducere materialeomkostninger og skabe forudsigelige indtægter – samtidig med at I bliver mindre sårbare over for råvareprissvingninger.

Kreativ begrænsning

Byg en “returstrategi” ind i hvert produkt: Tilføj service-ID, design for adskillelse, eller skab moduler der kan opgraderes. Start småt – selv en simpel reparationsservice kan differentiere jer og skabe loyale kunder, der betaler for værdien i stedet for bare produktet.



Dansk Design Center

DDC

Work

Gør systemer synlige og frem gennemsigtighed i materialer

→ Hvis det ikke kan vedligeholdes eller repareres, kan det ikke stoles på

Gennemsigtighed omkring produktets levetid skaber tillid og reducerer support-omkostninger. Når kunder forstår hvordan de skal vedligeholde jeres produkter, holder de længere og genererer færre reklamationer. Synlige reparations- og vedligeholdelsesinstruktioner differentierer jer som en ansvarlig virksomhed og kan retfærdiggøre højere priser gennem øget værdiperception.

Kreativ begrænsning

Integrer “vedligeholdelsesinformation” direkte i produktet: Brug simple ikoner, QR-koder til videoinstruktioner, eller farvemarkering af servicepunkter. Test med 5 kunder om de kan forstå det uden hjælp. Dette reducerer jeres kundeservice-omkostninger og øger kundetilfredshed.



Dansk Design Center

DDC

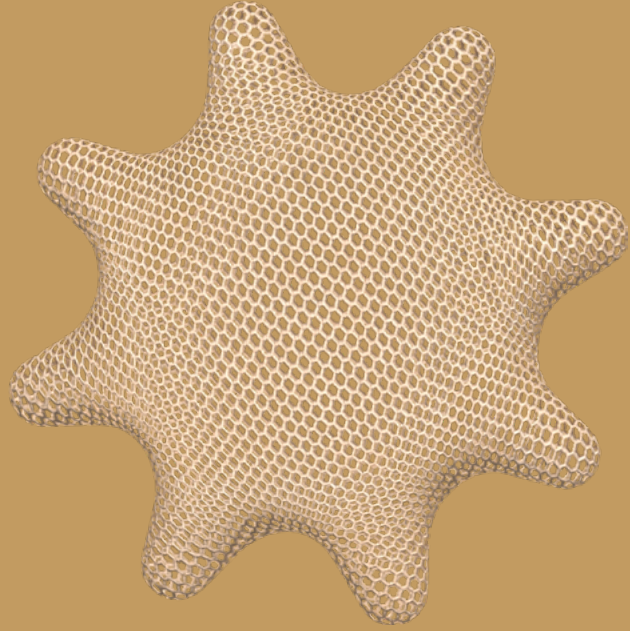
Genopliv, forny og videregiv færdigheder

→ Håndværk er strategi

Lokalt håndværk og traditionelle teknikker kan blive til stærke konkurrencefordele og autentiske brandhistorier. Samarbejde med lokale håndværkere skaber unikke produkter, der ikke kan kopieres af masseproducenter, samtidig med at det styrker jeres lokale netværk og kan reducere transportomkostninger. Kunder betaler premium for autenticitet og lokal forbindelse.

Kreativ begrænsning

Identificér én lokal håndværker eller traditionel teknik, der kan integreres i jeres produktlinje. Start med ét produktelement – måske overfladebehandling, samling eller finishing. Dokumentér processen til markedsføring. Dette kan skabe differentiering, styrke lokale relationer og potentielt åbne nye markedssegmenter.



Dansk Design Center

DDC

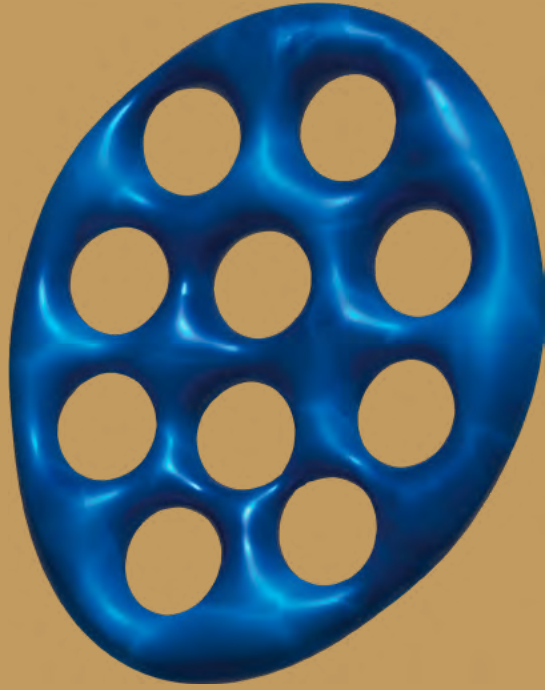
Omfavn det ufærdige

→ Skab produkter med en åben ende

Produkter der kan tilpasses eller udvikles af brugerne skaber stærkere kundeloyalitet og reducerer risikoen for konkurrence. Når kunder investerer tid og energi i at personliggøre produkter, bliver de mindre tilbøjelige til at skifte til konkurrenter. Dette kan også reducere jeres udviklingsomkostninger, da kunderne selv skaber variation og værdi.

Kreativ begrænsning

Design ét “åbent” element i jeres produkt: En overflade kunder kan tilpasse, moduler de kan udveksle, eller funktioner de kan konfigurere. Test med beta-kunder om de bruger muligheden. Dette kan være med til at skabe emotionel forbindelse, generere brugergenereret markedsføring og kan potentielt forlænge produktets levetid.



Dansk Design Center

DDC

Interact

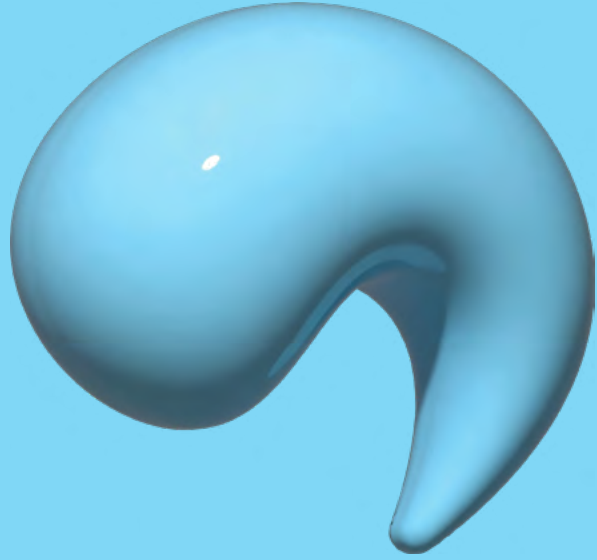
Se ud over overfladen

→ **Det handler ikke kun om, hvordan det ser ud – det handler om, hvordan det lever**

Produkter der viser deres indre kvalitet og konstruktion skaber tillid og retfærdiggør premium-priser. Når kunder forstår hvordan jeres produkter er bygget, værdsætter de håndværket og bliver mere villige til at betale for kvalitet frem for blot udseende. Dette differentierer jer fra konkurrenter, der kun fokuserer på æstetik.

Kreativ begrænsning

Design jeres produkt så kunder kan se eller opleve konstruktionen: Transparente paneler, aftagelige elementer, eller synlige samlinger. Test fx om kunder bruger 30 sekunder ekstra på at undersøge produktet. Dette skaber engagement, bygger tillid til kvalitet og kan reducere returneringer gennem bedre forståelse af produktets værdi.



DDC

Dansk Design Center

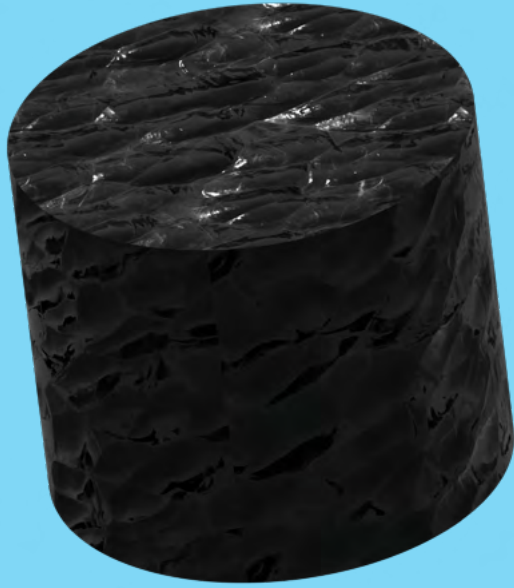
Indsats skaber mening

→ **Jo mere du giver til materialer, jo mere giver de tilbage.**

Produkter der kræver brugerinvolvering skaber højere værdiperception og kundeloyalitet. Når kunder investerer tid og opmærksomhed i jeres produkter - gennem samling, vedligeholdelse eller tilpasning - opbygger de emotionel binding og er villige til at betale mere. Dette skaber også mundtlig markedsføring, da kunder er stolte af deres "arbejde" med produktet.

Kreativ begrænsning

Design ét aktivt øjeblik i kundeforholdet: Produkter der kræver initial setup, sæsonbestemt vedligeholdelse, eller personlig konfiguration. Test om kunder deler deres "oplevelse" med produktet på sociale medier. Dette øger engagement, skaber unikke kundehistorier og kan reducere prisfølsomhed gennem øget værdiperception.



Dansk Design Center

DDC

Ritualisér ansvar

→ Design objekter, der lærer omsorg gennem praksis

Produkter med indbyggede vedligeholdelsesrutiner skaber langvarige kunderelationer og gentagende forretning. Når kunder følger jeres “omsorgsritualer” - fx månedlig rengøring, sæsonbestemt check-up, eller årlig service - opretholder I kontakt, og kan introducere nye produkter eller services. Dette kan skabe forudsigelige indtægtsstrømme og reducere kundefrafald.

Kreativ begrænsning

Skab en simpel “omsorgsrutine” for jeres produkt - fx månedlige tjek-op instruktioner, sæsonbestemt vedligeholdelse med påmindelser, eller årlig service-aftale. Send automatiske påmindelser og mål responsraten. Dette kan være med til at opretholde kundekontakt og skabe service-indtægter.



Dansk Design Center

DDC

thb@ddc.dk
mia@ddc.dk

Dansk Design Center

DDC