

# Projektevaluering Caretech Innovation

## C-02 Sundhedsbarometer

Deltagere/partnere:

- *Wei-con*
- *Mercon*
- *Aarhus Universitet, IMV*
- *Aarhus Universitet, CS*
- *Caretech Innovation, Alexandra Instituttet*

Dato 11. august 2011

**Projektet var finansieret af Region Midtjylland og EU via Caretech Innovation.**

## Indholdsfortegnelse

---

<b>1 EXECUTIVE SUMMARY .....</b>	<b>3</b>
1.1 OPFYDELSE AF MÅL .....	3
<b>2 PROJEKT STATUS OG FREMTID.....</b>	<b>4</b>
2.1 RESULTATER OG ERFARINGER.....	4
2.1.1 Målgruppe og markedssegment valgt.....	4
2.1.2 Overordnet koncept indkredset.....	4
2.1.3 Prototype udviklet og platform valgt.....	5
2.1.4 Interaktionsdesign-partner identificeret.....	6
2.1.5 Fremtidsplan udarbejdet.....	6
2.1.6 Adskillige brugergrupper og -aktiviteter.....	6
2.1.7 SundTjek pilotprojekt.....	6
2.2 PROJEKTIDEEN VIDEREFØRES .....	7
<b>3 PROJEKTET I FORHOLD TIL KRAVENE TIL PROJEKTER I CARETECH .....</b>	<b>7</b>
3.1 FORRETNINGSGØRELSE, HERUNDER FORRETNINGSPLAN .....	7
3.2 TEKNOLOGI.....	8
3.3 FORVENTET EFFEKT FOR BORGERE OG MEDARBEJDERE.....	8
3.4 ORGANISATORISK NYTÆNKNING .....	8
3.5 ØKONOMI .....	8
<b>4 LÆRING OG UDBYTTET FOR DELTAGERNE .....</b>	<b>9</b>
4.1 VIRKSOMHEDEN.....	9
4.1.1 Bo Jakobsen, Wei-con .....	9
4.1.2 Claus Sevel, Wei-con.....	9
4.2 ANDRE EKSTERNE PARTNERE.....	10
4.2.1 Peter Danholt, Aarhus Universitet, IMV.....	10
4.3 CARETECH INNOVATION.....	11
4.3.1 Christine Jürgensen, Caretech .....	11

# 1 Executive Summary

## 1.1 Opfyldelse af mål

Projekt Sundhedsbarometer har leveret de forventede resultater, som var beskrevet i projektansøgningen<sup>1</sup>.

*Mål: En elegant løsning til de interaktionsmæssige udfordringer.*

De interaktionsmæssige udfordringer er imødekommet med flere iPhone-prototyper, som giver brugeren feedback på sin sundhedstilstand, og som grænseflademæssigt er gode fundamentet at bygge videre på. Et endeligt valg af platform afhænger af muligheder og kompetencer hos designudbyder.

*Mål: Et konkretiseret koncept med et klart optegnet marked, en detaljeret forretningsplan og forretningsmodel samt opstart af en ny virksomhed med missionen at bringe konceptet frem mod lancering. Derudover er der mulighed for partnerskaber med andre kommercielle parter som vil finde det i sit strategiske fokus at arbejde videre med konceptet.*

Markedsanalyser har vist konceptets forretningspotentialer. Troen på dette potentiale deles af dels Fase 1-projektparterne, som begge ønsker at indgå i Fase 2 mhp. kommerialisering af projektet. Østjysk Innovation og spilfirmaet Apex føres der ved afslutningen af Fase 1 forhandlinger med, m.h.p. fremtidigt partnerskab.

Udarbejdelse af forretningsplanen er påbegyndt. Denne skal kvalificeres yderligere i Fase 2 i takt med at slutproduktet tager form.

*Mål: Skitsering af et værktøj som kan støtte folk på et individuelt plan til at omlægge og fastholde en sundere livsstil vil på sigt danne basis for en solid samfundsmæssig og almenyttig gevinst bl.a. i form af nedbringelse forskellige risikofaktorer for kronisk sygdom.*

Et værktøj er skitseret og konceptet formet ud fra talrige ideer, som dokumenteret i et omfattende idekatalog, der er genereret på baggrund af brugerrettede aktiviteter.

*Mål: Et værktøj som kan anvendes i den systematiserede patient- og borgerrettede sundhedsfremme.*

*Mål: Ved at integrere konceptet i patientuddannelse/patientskole kan der afklares spørgsmål om effektmål og fastholdelse af livsstilsændringer/sundhedsfremmetiltag. Hvis konceptet kan bedre disse parametre vedvarende, er det et enestående fund.*

Qua forretningsanalysen og segmenteringsarbejdet, er satsningen imod patientskoler og patientuddannelser udskudt/nedprioriteret indtil videre. Dette segment kræver generelt større dokumentationsarbejde og påvisning af effekt før større udbredelse kan forventes. Desuden må der forventes betydeligt større grad af support i forhold til drift rettet mod dette segment. Derfor er det planen at en produktversion rettet mod den lægefaglige kontekst udvikles og lanceres, når først det nuværende produktkoncept har vist sit værd. Dette segment er dog fortsat et kerneområde i den oprindelige ide.

*Mål: Sundhedsbarometeret skal så vidt muligt integrere med relevante systemer, f.eks. til automatisk registrering af motion eller en strekkodelæser til nem registrering af kost. Der kan også være tale om at inddrage data fra tredjeparts kommercielle systemer, såsom f.eks. Bodybugg.*

Trådløs integration med bluetooth blodtryksmåler, digital vægt og andre eksterne devices har der været eksperimenteret med, ligesom en lang række beslægtede eksterne fitness-devices har været undersøgt, men der er ved afslutningen af Fase 1 ikke færdigudviklet integration mod disse.

<sup>1</sup> Afsnit 3.1 i version 2009-09-09c

## 2 Projekt status og fremtid

Projektet er afsluttet, og videreføres i projektet Sundhedsbarometer 2.

### 2.1 Resultater og erfaringer

Projektet har opnået en række indsigter indenfor brugerdrevet innovation, softwareudvikling, forretningsudvikling og sundhedsområdet.

Mange fagligheder har været med til at forme konceptet, bl.a. læge, diætist, fysioterapeut, sundhedsetnograf, ingeniør, datalog og psykolog. Derudover har specialestuderende indenfor for oplevelsesøkonomi, antropologi og medievidenskab givet vægtige bidrag til projektet.

#### 2.1.1 Målgruppe og markedssegment valgt

Sundhedsbarometer-produktets målgruppe er udvalgt, og kan kort beskrives som midaldrende enkeltpersoner, der har godt teknologikendskab og har mulighed for at erhverve produktet for egne midler.

Samtidig er det ifm. markedssegmenteringen/segmenteringsanalysen besluttet at der initielt sættes på segmentet med den selvhjulpne bruger, der bruger produktet i en fitness-kontekst. Der er lagt en overordnet plan for, hvorledes de andre segmenter også med tiden skal tilgås.

#### 2.1.2 Overordnet koncept indkredset

Projektet har formuleret et generelt produktkoncept, hvor Sundhedsbarometer er:

*Et produkt, der bringer dig fra en nuværende til en fremtidig, forbedret sundhedstilstand gennem for dig skræddersyede midler med motivation og inspiration i forløbet.*

Til forskel fra mange andre lignende tiltag, som fokuserer snævert på f.eks. slankekur, vil sundhedsbarometeret have en holistisk beskrivelse af sundhedstilstanden som fundament. Der er foretaget en kortlægning af, hvilke modeller der kan repræsentere en holistisk sundhedstilstand, hvor både fysiske, mentale og sociale aspekter er inkluderet. Denne opbygges i første omgang med udgangspunkt i en revideret version af Glostrup-modellen (jf. Bilag A), som tager højde for kost, motion, rygning, alkohol og søvn.

Projektet har ved interviews og workshops identificeret hvilke faktorer, der har betydning for forandring og vedligeholdelse, ligesom der er indhentet/opsamlet indsigter og respons på Sundhedsbarometer-konceptet i forhold til fastholdelse af nye livsstilsvaner (jf. afsnit 2.1.7).

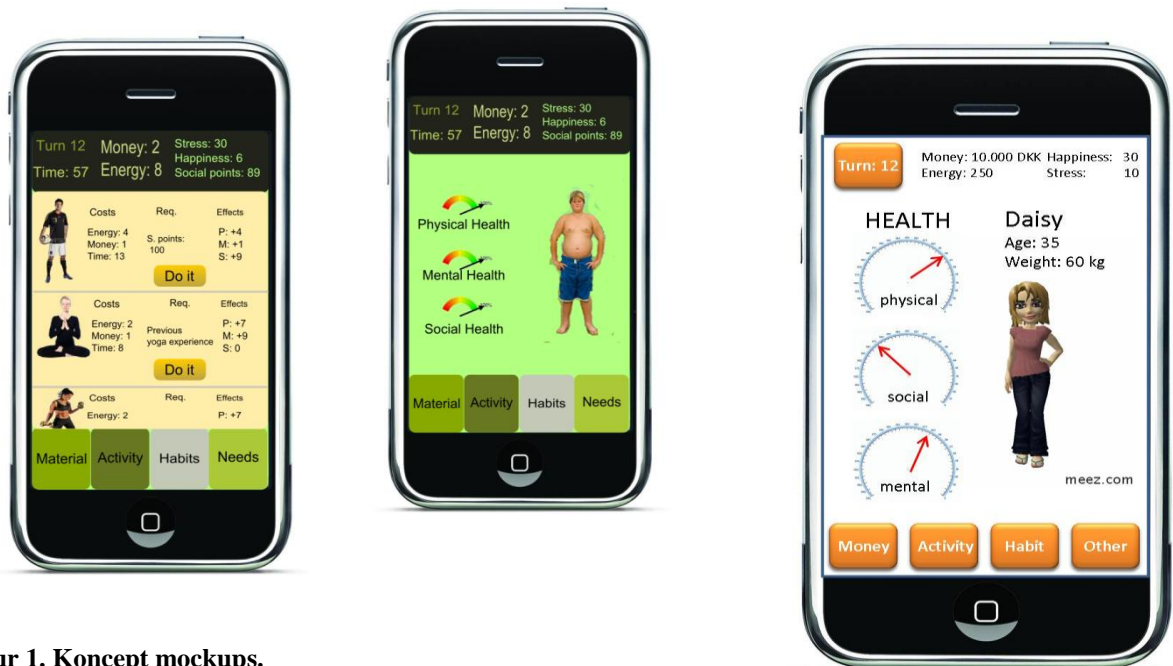
Projektdeltagerne har via inddragelse af sundhedspsykolog opnået viden om motivation, og tilgange til motivation, f.eks. strategien om at ændre én vane ad gangen, dvs. at fokusere på ét problem ad gangen.

Interviews fra Superskrumperne<sup>2</sup> har f.eks. affødt konceptet ”Den Dikterende Coach”, hvor brugerens livsstilsmæssige lægges i faste rammer (f.eks. med individuelt tilpassede kostplaner og motionsplaner), for at brugeren kan koncentrere sig om at udføre livsstilsændringen og ikke på planlægningen deraf. Projektet finder dette koncept interessant at arbejde videre med, da det delvist står i modsætning til gængs holdning om at patienten/brugeren skal bære/påtage sig ansvaret.

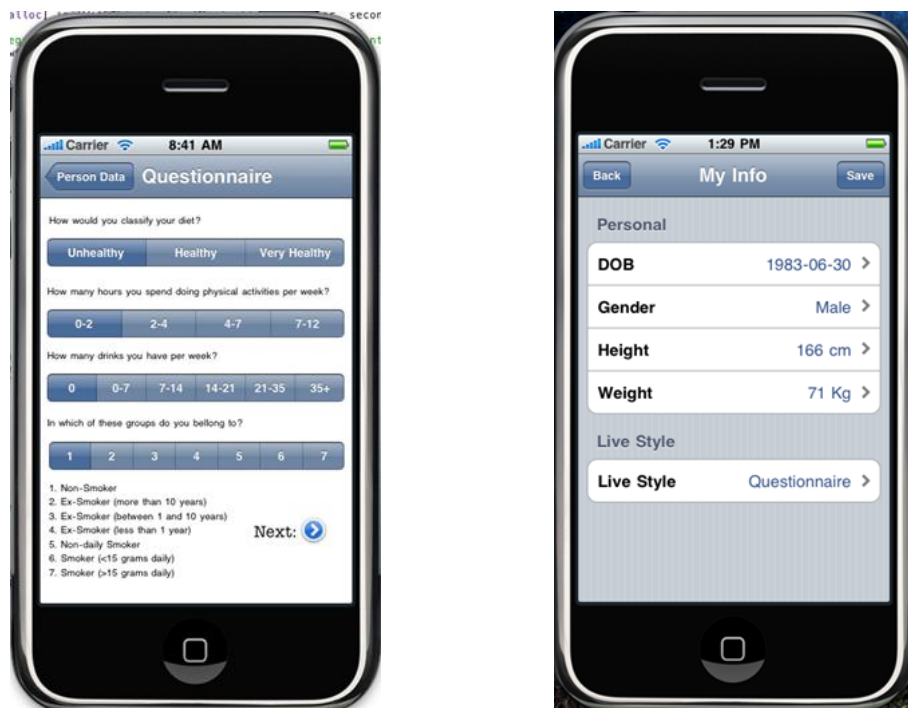
<sup>2</sup> Hovedrolleindehavere i Danmarks Radios programserie ”En by på skrump”

### 2.1.3 Prototype udviklet og platform valgt

På baggrund af mockups er en fungerende prototype udviklet til Apple iPhone i flere versioner.



Figur 1. Koncept mockups.



Figur 2. Prototype udviklet i flere versioner.

Apple iPhone blev valgt som prototypeplatform, da netop denne er karakteriseret ved et visuelt appellerende interface, der samtidig er intuitivt og brugervenligt.

For at kunne målrette applikationen til et større marked, vil Fase 2-prototypen blive browserbaseret<sup>3</sup> for derved at opnå en høj grad af platformsuafhængighed.

#### 2.1.4 Interaktionsdesign-partner identificeret

Et delmål i Fase 1 var at skaffe kontakt til og tilknytte et firma/organisation med stærk kompetence indenfor interaktionsdesign. Efter overvejelse af flere alternativer, stiftedes kontakt til spiludviklingsfirmaet Apex.

#### 2.1.5 Fremtidsplan udarbejdet

Der er lagt en langsigtet strategi som skal sikre Sundhedsbarometers markedsentré.

Firmakonstruktionen er aftalt mellem de primære firmapartnere og disse har indgået aftale om samarbejde og ejerskabsforhold.

Projektet har ført dialog med ØI om finansiering og strategisk partnerskab. Denne dialog bliver genoptaget i et senere stadie af forretningsudviklingen.

Derudover er det besluttet at få produceret en grafisk løsning, der ved hjælp af en avatar kan visualisere en nuværende og fremtidig holistisk sundhedstilstand i et computerspilslignende miljø. Den grafiske løsning skal i første omgang fungere som proof-of-concept og som testobjekt i brugerinddragelsen. I forbindelse med dette er det besluttet at etablere et samarbejde med computerspilsfirmaet APEX.

#### 2.1.6 Adskillige brugergrupper og -aktiviteter

Der har været arbejdet med en række forskellige brugergrupper mhp. aktiv involvering i den brugerdrevne innovationsproces.

Superskrumperne	Middelfart Sparekasse IT-afdeling	Coach og trænere ved Ebeltoft Kurcenter
Patienter fra Bo Jakobsens lægepraksis	SundTjek deltagere og interesserede	Specialestuderende Christine Jürgensens medstuderende og venner

#### 2.1.7 SundTjek pilotprojekt

I månederne april-maj-juni 2010 afvikledes et pilotprojekt, som hed SundTjek. Formålet var tostrengt; dels at tiltrække brugere til projektets BDI-aktiviteter, dels at afprøve et koncept, hvor brugerne via online kommunikation på en af projektet udviklet hjemmeside<sup>4</sup> fik personlig sundhedsrådgivning fra projektets læge, fysioterapeut og diætist. 70 personer henvendte sig med ønske om deltagelse, og heraf udvalgte 20 personer til deltagelse.

Projektgruppen tilegnede sig herigennem adskillige nye indsigter, såsom

- En konkretisering af Sundhedsbarometer-konceptet blev afprøvet, hvor der blev simuleret væsentlige interaktionsmæssige træk ved Sundhedsbarometer, såsom individuel rådgivning

<sup>3</sup> En applikation, som tilgås via Internettet vha. en browser.

<sup>4</sup> [www.sundtjek.dk](http://www.sundtjek.dk)

omkring kost, motion og til dels almen sundhedstilstand. På denne måde høstes erfaringer med et koncept hvor der er ”mennesker bag”.

- Der er et tydeligt behov, hvilket den store interesse for deltagelse viste.
- At kun få af brugerne reelt forblev aktive og udnyttede tilbuddet om gratis sundhedsrådgivning.
- At der skal arbejdes meget på at skabe et produkt, der består af flere elementer, og som skal være lækkert og nemt. SundTjek viste især hvor svært det kan være at få folk til at involvere sig og bruge det. Derfor skal det være så tillokkende som muligt og med så lave barrierer for interaktion som muligt.
- At tekstbaseret kommunikation kan være langsom og tidskrævende for både bruger og ekspert, så der skal findes en måde hvor dialogen er let og attraktiv i brug.
- Måske var ”gratis” deltagelse i SundTjek skidt i forhold til at inkludere personer med engagement. Det kan være en motivationsfaktor for brugere, at de betaler for den hjælp de får og dermed bogstavelig talt investerer i deres egen sundhed, hvilket kan styrke den mentale og fysiske indsats.
- At forums/communities ikke kom i gang fordi 20 personer er for lidt til kritisk masse.
- Motionsrådgivningen gik positivt, men det var sværere med kostdelen, som i nogle af tilfældene havde noget at gøre med psykiske problemer.
- Konklusion: Personer som både har psykiske og fysiske problemer, skal have hjælp til at håndtere det psykiske andetsteds end Sundhedsbarometer (f.eks. praktiserende læge eller terapeut), fordi det kræver en langt større indsigt i personernes liv.
- At der skal forskellige metoder til at rådgive (heriblandt motivere) forskellige brugere på, afhængig af de problemer og behov, de kommer med.

## 2.2 Projektideen videreføres

Kerneaktørerne Wei-con og Mercon fortsætter koncept- og forretningsudviklingen i Caretech Innovation-projektet C-46 Sundhedsbarometer 2.

# 3 Projektet i forhold til kravene til projekter i Caretech

## 3.1 Forretningsgørelse, herunder forretningsplan

Projektet står stærkt i forhold til at skabe en forretning på slutproduktet. Det har gennem hele projektets levetid været deltagernes indstilling at navigere i projektsporene i forhold til at kunne bistå projektets kommercielle partnere med at skabe et for dem så forretningsmæssigt stærk produkt som muligt. Produktet kommer til at indgå i et konkurrenceintensivt marked, hvilket har stillet store krav til skabelsen af et unikt værditilbud, der kan positionere Sundhedsbarometeret i forhold til løsninger, der adresserer samme behov.

Projektet har skabt et unikt værditilbud, der ligger i mulighederne for visualiseringen af sundhedstilstanden og støtten til fastholdelsen i forløbene. Hvis projektets partnere formår at fastholde og forme dette værditilbud til en løsning, der gøres kommerciel, er potentialet stort.

En del af forretningsudviklingen i projektet har drejet sig om at identificere og tilvejebringe de nøgleressourcer der skal til for at skabe et produkt med markedspotentiale. Samarbejdet med APEX er en konsekvens af dette arbejde og deres erfaring med at skabe, markedsføre og drive kommercielle løsninger er af høj værdi for projektets parter.

Desuden er APEX' kompetencer inden for grafisk visualisering afgørende for at skabe en løsning, der kan positionere sig i konkurrencen med andre løsninger, der adresserer behovene for støtte til vægttab, motion, kost mm.

Der er i projektet indledt forhandlinger med Østjysk Innovation. Målet er at imødegå det behov for kapital, der vil opstå i forbindelse med løsningens færdigudvikling, kommercialisering og drift.



Målet med forretningsplanen er i første omgang at rejse venturekapital, da projektets parter vurderer at det er manglende kapital, der er den største risikofaktor i forhold til sundhedsbarometerets færdigudvikling, markedsføring og drift.

### 3.2 Teknologi

Produktet vil i første omgang være browserbaseret. Dette valg er truffet ud fra et ønske om at gøre løsningen uafhængig af platform og ikke blive ramt af den fragmentering, der pt. bliver mere og mere tydelig på markedet for mobile applikationer.

Derved får produktet i første omgang ikke en afsætningskanal via en app store, men skal markedsføres og afsættes i sin egen web-løsning.

På sigt er det muligt løsningen skal tilbydes på flere platforme.

### 3.3 Forventet effekt for borgere og medarbejdere

Produktet understøtter den almene sundhedsfremme. Der er jf. KRAM-rapporten<sup>5</sup> et stort ønske blandt mange borgere om støtte til at fastholde livsstilsændringer. Nogle af de vigtigste konklusioner i KRAM-rapporten er følgende:

- Mere end hver anden svarperson, der er stillesiddende i fritiden, ønsker at være mere fysisk aktiv.
- Mere end hver tredje, der ryger dagligt, og hver tredje, der spiser usundt, ønsker henholdsvis at holde op med at ryge og spise sundere.
- Cirka én ud af seks med et problematisk alkoholforbrug, ønsker at nedsætte sit forbrug.
- Blandt de svarpersoner, der tror at egen indsats har betydning for at bevare eller forbedre et godt helbred, ønsker mere end halvdelen at ændre vaner (gælder alle områder, med undtagelse af alkohol).

Med konceptet for Sundhedsbarometeret tilbydes et redskab, der har potentiale til at få indvirkning på den almene sundhed. Produktet kan bruges af folk, der tror at egen indsats har betydning og de kan få en støtte i deres kamp mod overvægten, rygningen, forkerte kostvaner og/eller den manglende motion.

### 3.4 Organisatorisk nytænkning

Efter en lancering af produktet til privatpersoner i den tidligere beskrevne målgruppe, er det målet at produktet videreudvikles til også at kunne indgå i behandlingskontekster. Dvs. produktet kan tilbydes som en del af et behandlingsforløb. Dette har potentiale til at ændre måden hvorpå et behandlingsforløb af eksempelvis overvægt, gennemføres. Man kan forestille sig færre fysiske konsultationer og produktet har potentiale til at fungere som bindeled mellem forskellige organisatoriske enheder, der er involveret i en patients behandlingsforløb.

### 3.5 Økonomi

Der er gode muligheder for tilførsel af risikovillig kapital qua den tidligere beskrevne dialog med Østjysk Innovation. Der vil med stor sandsynlighed opstå et behov for yderligere kapital til den fortsatte udvikling, markedsføring og opstart af driften.

Valget af første målgruppe beror i høj grad på et strategisk valg, der skal sandsynliggøre en indtjening fra starten af lanceringen. Denne indtjening skal kunne finansiere den videre udvikling når Sundhedsbarometeret skal lanceres til behandlingskonteksten også.

Vi har i projektet arbejdet med forskellige modeller for prissætning. Herunder forskellige former for

<sup>5</sup> [http://www.si-folkesundhed.dk/upload/kram-rapport\\_til\\_web.pdf](http://www.si-folkesundhed.dk/upload/kram-rapport_til_web.pdf)



abonnementsmodeller og modulopbygning med muligheder for tilkøb. Projektets partnere har dog endnu ikke lagt sig fast på en endelig model.

## 4 Læring og udbytte for deltagerne

### 4.1 Virksomheden

#### 4.1.1 Bo Jakobsen, Wei-con

Idet jeg er oprindelig idehaver til projektet, har processen været en lang vandring. Overordnet er Wei-con ændret fra en ide til et konkret projekt med muligheder for samfundsmæssig og forretningsmæssig udvikling.

Nye forretningsområder

Gennem processen i Caretech regi er min forståelse af mulige forretningsområder blevet udviklet. Der har været ændring af fokus fra en relativ simpel løsning til mere kompliceret, interaktivt sigte.

Ny teknologi

I forhold til den oprindelige tanke med et sundhedsbarometer som et isoleret teknologisk tiltag, er jeg blevet introduceret til flere muligheder for anvendelse af ny teknologi. Desuden har der været fokus på teknologiernes indbyrdes interaktionsmuligheder. I denne udvikling har deltagelsen fra Caretech Innovation været værdifuld.

Markedsforståelse og forretningsforståelse

Markedsforståelse samt forretningsforståelse har været det område, hvor deltagelsen fra Caretech Innovation har haft den største betydning for min forståelse af produkt samt afgrænsning af et muligt marked. Dette område var der, hvor mine manglende kompetencer var mest markant. Denne deltagelse har været af afgørende betydning for hele projektet, i forhold til at holde et forretningsmæssigt relevant fokus.

Innovationsprocesser

Innovationsprocessen var for mig et nyt begreb, især som en bevidst proces. Det har været givende for projekt og deltagende partnere at arbejde med innovation, samt blive introduceret til Brugerdreven Innovation som redskab.

#### 4.1.2 Claus Sevel, Wei-con

Nye processer

Arbejdsformen har været meget eksperimenterende og spændende idéer er blevet forfulgt. Denne proces har, i min optik, bidraget med megen viden.

Jeg har ikke tidligere arbejdet med brugerinvolvering under udvikling af et produkt eller fremtidsværksted som redskab til idé udvikling. Spændende processer der har medvirket til at be- eller afkræfte retningen for Sundhedsbarometer.

Anden læring og udbytte

Det har været udbytterigt at deltage i fase 1 i den forstand at det kreative miljø omkring Alexandra Instituttet har været inspirerende. Der har været et læringsudbytte relateret til den forretningsmæssige del af projektet. De præsentationer der har været, har tydeliggjort nogle af de tanker der følger med i det økonomiske perspektiv.

## 4.2 Andre eksterne partnere

### 4.2.1 Peter Danholt, Aarhus Universitet, IMV

Projektet har ikke overraskende bekræftet at kravene og behovene for livsstilsforandringer varierer fra person til person og på en række parametre. Ligeledes er det et faktum at sundhed optager en meget stor del af befolkningen og udgøre en central overvejelse i manges dagligdag. I projektet har vi i forløbet udviklet en skelnen mellem de som har sundhed som problem og de som har sundhed som projekt. Denne skelnen er ikke gensidigt udelukkende, ej heller er det entydigt at man som person er fuldkomment det ene eller det andet, men man veksler i mellem det ene og det andet afhængigt af situationen. Disse indsigter søges der taget højde for i designet af SB ved at tillade en høj grad af løbende konfigureringsproces af teknologien. En konfigureringsproces der i sig selv kan anskues som middel til at fastholde brugeren forudsat at denne proces er enkel og rummer motiverende elementer.

#### BDI – Brugerdrevet Innovation

Projektet har benyttet etnografisk metode i studiet af 'lead-users' og potentielle fremtidige brugere. Vi identificerede nogle af hovedpersonerne i DRs TV-program "By på skrump" som lead-users i hvad vi kaldte 'radikal livsstilsforandring'. Disse superskrumpere gav projektet væsentlige indsigter i praksisserne forbundet med at undergå og vedligeholde radikale livsstilsforandringer. Indsigter, der synliggjorde det omstændelige arbejde forbundet med at undergå og fastholde livsstilsforandringer. Disse indsigter førte til formulering af en del af Sundhedsbarometer-konceptet, der sigter mod at reducere arbejdet med at administrere livsstilsforandringer gennem brug af teknologi samt ved at tilbyde en kontinuerlig overvågning og sparring for brugerne. Studiet af potentielle fremtidige brugere, som var udvalgt af læge Bo Jakobsen blandt hans patienter, viste en høj grad af diversitet i behovet for en løsning som Sundhedsbarometer, men bekræftede også konceptet og bidrog til at idégenerere.

Desuden har projekt gruppen inkluderet en række brugernære indsigter idet alle deltagerne kender til problemstillinger vedr. livsstilsforandringer samt har egne erfaringer med brug af diverse teknologier til formålet. Distinktionen mellem brugere og designere har således på mange måder været mere hypotetisk end reel.

#### Ny teknologi

Jeg har opnået en række indsigter i udfordringerne forbundet med at forsøge at kombinere lægefaglig viden med spil metaforer og sociale medier.

#### Nye processer

Jeg har fået indsigt i udfordringerne forbundet med at indgå i og drive forsknings- og udviklingsprojekter i et regi, hvor deltagerne har vidt forskellige interesser, hensigter og ressourcer investeret i projektet. Det skaber et dynamisk og intellektuelt stimulerende miljø.

#### Anden læring og udbytte

Jeg har fået bekræftet at der findes et stort forskningsmæssigt potentiale i undersøgelsen af dagligdagspraksisser forbundet med at undergå livsstilsforandringer

## 4.3 Caretech Innovation

### 4.3.1 Christine Jürgensen, Caretech

Projektets metoder og teknikker

Designtilgangen har været, i Schönsk forstand, en reflektiv praksis med designteknikker fra den skandinaviske PD-tankegang. Det vil i praksis sige at vi har undersøgt ting først teoretisk; undersøgt hvad det eksisterende marked bød på, undersøgt fun som designstrategi, undersøgt (især i kraft af vores stærke videnskabelige profil: læge, fysioterapeut, psykolog, diætist) hvad der teoretisk skal til for at hjælpe folk på rette kurs og i at fastholde dem i en sund livsstil. Efter denne teoretiske undersøgelse har vi involveret brugere for at blive klogere på deres livsverden og på de problemer de rent praktisk står overfor i deres dagligdag, og er så kommet med designforslag til hvordan disse problemer evt. kunne løses teknologisk. På den måde har både det teoretiske fundament og de praktiske designaktiviteter hjulpet os til at finde frem til de byggeklodser, der nu skal hjælpe os til at lave et design, der gerne skulle ende ud i Sundhedsbarometer.