All i need is figma!

Day 1: Empathy / User Research
Morning:
- Empathy Mapping
  - Tool: Empathy Map
  - Time: 2 hours

Afternoon:
- User Interviews
  - Tool: Interview Script
  - Time: 3 hours

Evening:
- Compile Key Learnings
  - Tool: Document Key Learnings
  - Time: 1 hour

Day 2: Define
Morning:
- Persona Creation
  - Tool: Persona Creation Script
  - Time: 2 hours

Afternoon:
- User Journey Mapping
  - Tool: User Journey Script
  - Time: 2 hours

Evening:
- Problem Statement Definition
  - Tool: Problem Statement Document
  - Time: 1 hour

Day 3: Ideation
Morning:
- Brainstorming Session
  - Tool: Ideation Session Script
  - Time: 2 hours

Afternoon:
- Idea Consolidation
  - Tool: Idea Board
  - Time: 2 hours

Evening:
- Compile Key Learnings
  - Tool: Document Key Learnings
  - Time: 1 hour

Day 4: Prototype & Test
Morning:
- Paper Prototyping
  - Tool: Paper Prototypes
  - Time: 2 hours

Afternoon:
- Digital Wireframing
  - Tool: Figma (Mid-Fi Prototype)
  - Time: 3 hours

Evening:
- Testing Protocol Preparation
  - Tool: Testing Protocol Script
  - Time: 1 hour

Testing Day:
- Conduct User Tests
  - Tool: Testing Protocol Script
  - Time: 2 hours per test (total 10 hours)

Evening:
- Compile Test Learnings
  - Tool: Document Test Learnings
  - Time: 2 hours

Final Deliverable Compilation:
- Compile All Documents
- Review for Coherence and Completeness
- Prepare for Submission

Guide d'Entretien avec les Utilisateurs

Introduction :
Bonjour, je m'appelle [Votre nom] et je travaille avec Elsa, une couturière talentueuse qui crée des maillots de bain sur mesure via son compte Instagram. Le but de cet entretien est de mieux comprendre vos besoins,
vos préférences et les défis auxquels vous pourriez être confrontés lors de la commande de maillots de bain sur mesure. Votre feedback nous aidera à améliorer l'expérience globale pour vous et d'autres clients comme vous.
Vos réponses seront traitées de manière confidentielle et ne seront utilisées qu'à des fins de recherche. Êtes-vous d'accord pour participer à cet entretien ?
Hypothèses :
1. Les utilisateurs cherchent une expérience de commande de maillots de bain sur mesure facile et rapide.
2. Les utilisateurs apprécient la personnalisation et la qualité des produits d'Elsa.
3. Les utilisateurs rencontrent des difficultés dans le processus de commande actuel.
Principaux Sujets :
1. Expérience actuelle de commande de maillots de bain.
2. Besoins et préférences en matière de personnalisation.
3. Défis rencontrés lors de la commande.
4. Attentes en termes de délai de livraison.
5. Suggestions d'amélioration de l'expérience de commande.

Questions Ouvertes :
1. Pouvez-vous décrire votre expérience de commande de maillots de bain sur mesure jusqu'à présent ?
2. Quels sont les aspects les plus importants pour vous lors de la commande de vêtements sur mesure ?
3. Quels sont les principaux défis ou frustrations que vous avez rencontrés lors de vos précédentes commandes de maillots de bain ?
4. Quelles sont vos attentes en termes de délai de livraison pour les commandes de maillots de bain sur mesure ?
5. Si vous pouviez changer quelque chose dans le processus de commande actuel, que serait-ce ?
6. Qu'est-ce qui vous incite à choisir un maillot de bain sur mesure plutôt qu'un maillot de bain prêt-à-porter ?
7. Comment préférez-vous communiquer vos préférences de personnalisation (couleur, taille, style, etc.) lors de la commande ?
8. Comment pourrions-nous rendre le processus de commande plus simple et plus agréable pour vous ?
9. Y a-t-il des fonctionnalités ou des services supplémentaires que vous aimeriez voir ajoutés à l'expérience de commande
10. Quel est le critère le plus important pour vous lors de la sélection d'un créateur de maillots de bain sur mesure ?

Processus en Entonnoir :
- Commencez par des questions générales pour établir un rapport.
- Approfondissez ensuite avec des questions spécifiques pour explorer les sujets clés.
- Terminez en récapitulant les points clés et en remerciant le participant pour son temps.
-

Conclusion :
Merci beaucoup d'avoir pris le temps de partager vos expériences et vos idées avec nous. Vos commentaires sont extrêmement précieux et nous aideront à améliorer l'expérience de commande de maillots de bain sur mesure avec Elsa.
Si vous avez d'autres commentaires ou suggestions à partager, n'hésitez pas à nous contacter à tout moment. Encore une fois, merci beaucoup et passez une excellente journée !

"Analyse de l'Expérience Client dans le Processus de Commande de Maillots de Bain Personnalisés avec Elsa"

Expérience actuelle de commande de maillots de bain :

Processus de commande : Examiner la facilité d'utilisation et la clarté du processus de commande actuel.

Communication avec Elsa : Évaluer l'efficacité et la convivialité des échanges avec Elsa concernant les commandes et les spécifications.

Besoins et préférences en matière de personnalisation :

Options de personnalisation : Analyser la diversité des options de personnalisation disponibles, telles que les styles, les couleurs et les tailles.

Flexibilité : Évaluer la capacité d'Elsa à répondre aux demandes spécifiques des clients et à adapter ses créations en conséquence.

Défis rencontrés lors de la commande :

Temps de réponse : Examiner la rapidité avec laquelle les demandes des clients sont traitées et confirmées.

Communication : Évaluer la clarté et la cohérence des informations fournies tout au long du processus de commande.

Key Learnings - Phase d'Analyse Diagramme
1. Tendances et Thèmes Majeurs :
   - Après avoir analysé les données recueillies, nous avons identifié trois tendances majeures qui émergent parmi les utilisateurs.
   - Ces tendances comprennent l'importance de la personnalisation, la recherche de qualité et l'accent mis sur l'aspect pratique et efficace du processus de commande.
2. Préférences de Communication :
   - Nous avons constaté que la plupart des utilisateurs préfèrent communiquer avec Elsa via des plateformes en ligne telles qu'Instagram, où ils peuvent visualiser facilement ses créations et échanger des messages.
3. Attentes en Matière de Délai :
   - Les utilisateurs ont exprimé un désir de délais de livraison clairs et respectés. La rapidité et la fiabilité de la livraison sont des facteurs importants pour leur satisfaction globale.
4. Besoin de Personnalisation :
   - La personnalisation des maillots de bain sur mesure est une caractéristique importante pour de nombreux utilisateurs. Ils apprécient la possibilité de choisir des options de conception qui correspondent à leurs goûts et à leur style personnel.
5. Sensibilité au Prix :
   - Bien que la qualité soit un facteur déterminant dans leurs décisions d'achat, les utilisateurs sont également sensibles aux prix et recherchent des solutions qui offrent un bon rapport qualité-prix.

Contexte de Création des Personas

Introduction :
Dans le cadre de notre projet visant à aider Elsa, la couturière de maillots de bain sur mesure, à mieux comprendre les besoins et les préférences de ses clients, nous avons entrepris la création de personas. Les personas sont des représentations semi-fictives des utilisateurs cibles, basées sur des données démographiques, comportementales et psychographiques réelles.

Méthodologie :
Pour créer ces personas, nous avons utilisé une approche mixte combinant des entretiens approfondis avec des utilisateurs existants, des analyses quantitatives de données pertinentes, telles que les habitudes d'achat et les préférences de communication, ainsi que des observations sur les réseaux sociaux. Cette méthodologie nous a permis de recueillir des insights significatifs et de dégager des tendances communes parmi les utilisateurs potentiels d'Elsa.

Critères et Insights :
Nous avons pris en compte une gamme de critères pour définir nos personas, y compris l'âge, le sexe, la profession, les besoins en matière de vêtements, les préférences de communication, etc. Les insights tirés de nos recherches nous ont permis de mieux comprendre les motivations, les défis et les attentes des différents segments de notre public cible.

Conclusion :
La création de personas est une étape cruciale dans le processus de conception centrée sur l'utilisateur. En comprenant les besoins, les préférences et les comportements de nos utilisateurs cibles, Elsa peut adapter ses offres de manière plus efficace pour répondre à leurs attentes. Ces personas serviront de guide tout au long du processus de conception, garantissant que les solutions développées sont véritablement centrées sur les utilisateurs.

Besoins et Objectifs :
fleur est une passionnée de yoga et de bien-être.
Elle recherche des vêtements qui reflètent son mode de vie actif et qui lui permettent de se sentir à l'aise et confiante pendant ses séances de yoga.
Lorsqu'elle commande un maillot de bain sur mesure, elle cherche des designs uniques et des tissus de haute qualité qui correspondent à son style de vie axé sur le bien-être.

Défis et Frictions :
Fleur a un emploi du temps chargé en tant qu'enseignante de yoga et cherche des solutions pratiques pour ses besoins vestimentaires. Elle peut parfois être confrontée à des délais serrés et à des difficultés pour trouver des vêtements qui répondent à ses exigences en matière de qualité et de style.

Canaux de Communication :
Fleur préfère communiquer via des plateformes en ligne telles que Instagram, où elle peut facilement visualiser les créations d'Elsa et échanger des messages pour discuter de ses besoins en matière de maillots de bain sur mesure.

Autres Informations Pertinentes :
- Fleur est attentive à son impact environnemental et recherche des options durables en matière de vêtements.
- Elle accorde de l'importance à la personnalisation et aux détails uniques dans ses choix vestimentaires.
- Elle attache de l'importance à la durabilité et à la qualité des produits qu'elle achète.

Key Learnings - Phase de Création des Personas

1. Compréhension des Utilisateurs :
   - La création des personas nous a permis de mieux comprendre les besoins, les motivations et les préférences de nos utilisateurs cibles.
   - Nous avons identifié plusieurs segments de clients avec des caractéristiques et des comportements distincts.
2. Identification des Tendances :
   - Nous avons observé des tendances communes parmi nos utilisateurs, telles que l'importance de la personnalisation, la recherche de qualité et l'attention portée aux détails.
3. Segmentation du Public :
   - La segmentation du public en personas nous a aidés à mieux cibler nos efforts de conception et de marketing en fonction des besoins spécifiques de chaque segment.
4. Guides pour la Conception :
   - Les personas serviront de guides tout au long du processus de conception, en aidant Elsa à prendre des décisions plus éclairées sur la façon de répondre aux besoins de ses utilisateurs.
5. Alignement Stratégique :
   - Les personas aideront également à aligner les objectifs commerciaux d'Elsa avec les besoins réels de ses clients, assurant ainsi des solutions plus efficaces et plus pertinentes.

Énoncé du Problème :

Comment pouvons-nous rationaliser le processus de commande de maillots de bain pour les clients d'Elsa afin de réduire le temps passé sur la communication et garantir une livraison rapide, tout en maintenant un service personnalisé et de haute qualité ?

Indicateurs Clés de Performance (KPI) :

1. Temps de Traitement des Commandes :
   - Mesurer le temps moyen écoulé entre la réception d'une demande de commande et la confirmation des détails et le début de la production. Objectif : Réduire de 20 % dans le prochain trimestre.
2. Indice de Satisfaction Client (CSAT) :
   - Recueillir les retours des clients concernant leur satisfaction globale avec le processus de commande, y compris la communication, les options de personnalisation et le délai de livraison. Objectif : Atteindre un score CSAT de 90 % ou plus.
3. Taux de Clients Réguliers :
   - Suivre le pourcentage de clients qui passent des commandes régulières dans un délai spécifié après leur premier achat. Objectif : Augmenter le taux de clients réguliers de 15 % dans l'année à venir.

Principaux Enseignements de cette Phase :

- Les clients apprécient le service personnalisé et les options de personnalisation lors de la commande de maillots de bain.
- L'efficacité de la communication et la livraison en temps opportun sont des facteurs critiques pour la satisfaction client.
- La rationalisation du processus de commande peut entraîner une fidélisation accrue des clients et des achats répétés.

Contexte de l'Outil:
L'étape d'idéation est cruciale dans le processus de conception car elle permet de générer un large éventail d'idées créatives pour résoudre le problème identifié. L'objectif est d'encourager la pensée divergente et de générer autant d'idées que possible, sans jugement ni limitation.
Script de l'Outil:
1. Introduction:
   - Bienvenue à l'étape d'idéation de notre projet visant à améliorer le processus de commande de maillots de bain pour les clients d'Elsa.
   - L'objectif de cette session est de générer des idées innovantes et créatives pour résoudre les défis identifiés lors des phases précédentes de recherche et de définition.
   - Nous encourageons la participation active et la pensée libre. Toutes les idées sont les bienvenues, peu importe à quel point elles peuvent sembler farfelues.
2. Instructions:
   - Chaque participant est invité à partager autant d'idées que possible, en les notant sur des post-it ou en les ajoutant directement sur le tableau Miro/Figma.
   - Les idées peuvent être des solutions pratiques, des améliorations de processus, des fonctionnalités de produit, des stratégies de communication, etc.
   - Il n'y a pas de mauvaises idées. L'objectif est de favoriser la créativité et l'exploration.
3. Durée:
   - Cette session d'idéation durera environ 30 à 45 minutes, selon la quantité d'idées générées et la dynamique du groupe.
4. Conclusion:
   - Une fois que toutes les idées ont été partagées, nous passerons à l'étape suivante de l'évaluation et du filtrage des idées les plus prometteuses pour le développement ultérieur.
   - Merci à tous les participants pour leur contribution et leur engagement.
Apprentissages Clés de cette Phase:
- L'étape d'idéation a permis de générer une variété d'idées créatives pour résoudre le problème spécifique identifié.
- La diversité des perspectives et des approches a enrichi le processus, offrant un large éventail de solutions potentielles.
- La pensée divergente a été encouragée, permettant l'exploration de nouvelles possibilités et l'innovation dans la résolution du problème.

Idées d'Amélioration du Processus de Commande de Maillots de Bain pour Elsa : Session d'Idéation