

## Легенда компании

**Ваш бизнес** – интернет-магазин водномоторной техники. Ассортимент: надувные лодки из ПВХ, пластиковые лодки и моторы. Среди ваших покупателей – настоящие рыбаки (в толстых свитерах и сапогах-болотниках) и просто веселые любители отдохнуть, порыбачить на неизвестном озере в глухих лесах. Вы удачно начинаете в Санкт-Петербурге. Под боком река Нева и Ладожское озеро, в котором 53 вида и разновидности рыб: судак, щука, окунь, плотва и, конечно, корюшка.

Целевая аудитория: мужчины, увлекающиеся рыбалкой

Ценовой сегмент: не определен, представлены бренды различных ценовых категорий

#### Бизнес-модель:

Покупатель выбирает на сайте нужный товар. Поскольку ассортимент большой, товары различного ценового сегмента представлены на одном сайте – консультанты помогают выбрать товар – по телефону. Человек оплачивает покупку, обсуждает с менеджерами условия доставки (возможна оплата наличными при получении). При наличии товара на складе – товар доставляется в течение 3-х дней.

#### Преимущества:

Широкий ассортиментный ряд – как отечественные, так и известные зарубежные бренды, различных ценовых категорий

Доставка за 3 дня (даже габаритных грузов)

Возможность приобретения мототехники в кредит

## Формирование идеи продукта

### Задачи

• Сформулировать УТП для своего продукта на примере формулы (или лучше, если умеете):

<Название продукта/проекта> это <категория продукта> для <целевая аудитория> который <основная задача> посредством <уникальность>

«Гугл» — это поисковая система для пользователей интернета, которая помогает людям быстро находить необходимую информацию, применяя лучшие алгоритмы для получения быстрого и точного результата поиска

- Сформулируйте 5 эпитетов, с которыми хотите ассоциировать бренд;
- Подберите цветовую палитру и опишите графические метафоры, передающие это послание.

## Анализ целевой аудитории

#### Задачи

- Интерпретировать данные статистики,
- Выделить основные сегменты целевой аудитории,
- Разработать персонажей для каждой группы (2-3).

Статистика по целевой аудитории представлена на следующих страницах



#### User Centered Design

Вводные данные и задания для практических занятий

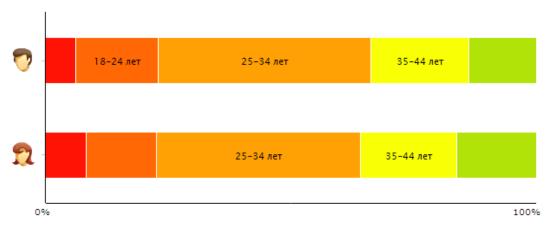
# Интересы

	<b>✓</b> <u>Категория</u>	<u>Аффинити-индекс</u> ③	<b>▼</b> <u>Доля визитов</u> ③
1.		194,7%	35,3%
2.		126,5%	26,7%
3.	В≥В Бизнес	135,7%	26,4%
4.		77,1%	23,4%
5.	🗸 🔙 Литература и учебные материалы	64,7%	9,6%
6.		116,4%	8,3%
7.		101,6%	6,4%
8.	Кулинария	51,9%	5,3%
9.	□	109,5%	4,6%
10.		38,5%	2,6%
11.	Программное обеспечение	88,3 <mark>%</mark>	2,2%
12.	Финансы	101,5%	2,0%
13.	■ 🗖 Фото	105,9%	1,9%
14.		49,3%	1,0%

#### **User Centered Design**

Вводные данные и задания для практических занятий

## Половозрастная структура



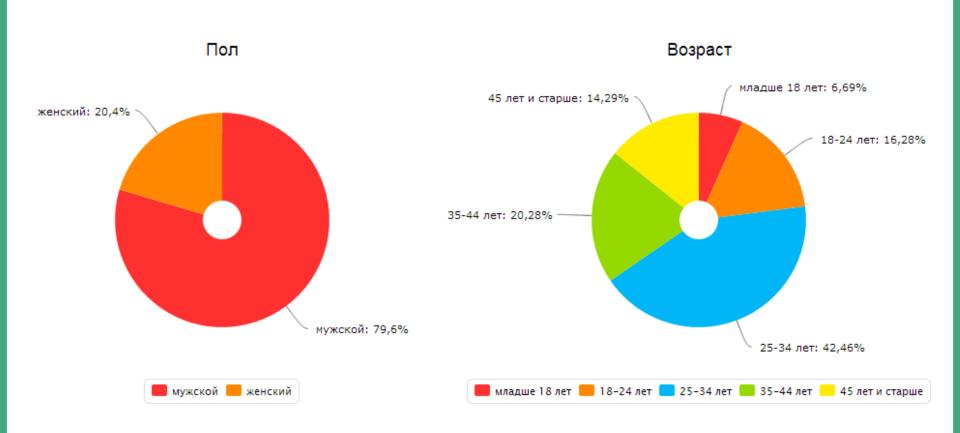
▼ Возраст	Пол	Доля визитов 😗
45 лет и старше	мужской	10,8%
	женский	3,3%
35 – 44 лет	мужской	15,9%
	женский	4,1%
25 – 34 лет	мужской	34,2%
	женский	8,6%
18 – 24 лет	мужской	13,4%
	женский	3,0%
младше 18 лет	мужской	4,9%
	женский	1,7%



#### **User Centered Design**

Вводные данные и задания для практических занятий

# Демография



# Информационное проектирование

#### Задачи

- Сформировать диаграмму путей,
- Разработать объектную модель сайта,
- Сформировать навигационную структуру сайта.

# Быстрое прототипирование

### Задачи

- Сформировать лэйауты основных страниц сайта,
- Подготовить каркасы основных страниц сайта,
- Создать прототип основных страниц.

# Экспертная оценка интерфейса

#### Задачи

- На основе портретов целевой аудитории ваших коллег сформируйте основной пользовательский сценарий и проведите сценарный аудит прототипа их сайта.
- Сформируйте отчет, содержащий:
  - Скриншоты страниц,
  - Выделение проблемных зон,
  - Формулировки выявленных проблем,
  - Рекомендации по их устранению.
- Ранжируйте выявленные проблемы по степени их критичности для опыта взаимодействия данных персонажей.