Дизајн на итеракција човек компјутер задача бр. 2

Интервју

купувачи

- 1. Како би го оцениле вашето компјутерко познавање? (сакаме да дознаеме кое е нивото на информатичка едукација на испитаникот)
- 2. Дали некогаш сте купиле некој производ преку интернет и колку често го правите тоа? (сакаме да дознаеме дали испитаникот има и колкаво искуство со онлајн купување.) (Доколку одговорот е потврден следуваат прашања 3.1-3.10, во спротивен случај прашањето 4.1)
 - 3.1 Кои се електронските продавници од каде што најчесто купувате производи? (Овој одговор ни помогнало да дознаеме кое се сличните веќепосетоечки системи кои се значајни за анализа)
 - 3.2 Колку сте задоволни од нивната услуга? Дали може да наброите 3 добри/лоши работи за нивната услуга? (Одговорите можат да ни покажат добри практи кои би сакале да ги искоритиме во нашиот систем или пак некои негативни аспекти кои што сакаме да ги избегнеме)
 - 3.3 Дали сте купиле некој производ од типот на бела техника и електроника онлајн? (ова е типот на производи кои што ќе се продаваат во нашата е-продавница)

(го одгувараат само тие што одговорија одречно на прашањето 2)

- 4.1 Со оглед на тоа што онлајн купувањето е доста популарно денес, дали вие имате некоја конкретна причина зашто не купувате онлајн? (Сакаме да ги дознаеме проблемите поради кои испитаниците не купуваат онлајн. Ова е значајно при дизајнирање на системот, да пробаме да ги решиме тие проблеми)
- 5.1 Може ли накратко да го опишете процесот како би купиле нов телевизор без ралика дали тоа е онлјан или физички? (Процесот на купување на производ е значајна информација затоа што процесот на купување на производ во нашиот систем би требало да биде сличен за купувачите да можат полесно и поефикасно да го користат системот)
- 5.2 Дали првин би ги истражиле новите технологии на пазарот? (Можеби е значајно нашиот систем да може да информира одредени купувачите за новостите во технолошкиот свет) 5.3 Кои информации најмногу влијаат во изборот на продуктот? (Кои се карактеристиките и деталите кои се од најголема важност за корисниците. На кои и колку информации нашиот систем да се фокусира при прикажување на продукт)
- 5.4 Дали ви е потребена некаква препорака можеби од некој постручен од вас или пак од некој претходен корисник? (Можеби е значајно да се имплементира функционалост во системот која ќе дава препораки на корисниците во зависност од нивните преференци, или пак

функционалост во која корисниците ќе може да оставаат коментари, каде што ќе ги споделуваат нивните искуства со дадениот производ)

Продавач

<u>Забелешка:</u> Системот е наменет за користење од широката јавност во Македонија кои што ќе може да изберат и купат производи. Додека продавач е самата компанија која е сопственик (нарачател) на системот.

Ќе претпоставиме дека компанијата моментално продава производи онлајн користеќи веќе постоечки е-продавници. Но поради зголемување на побарувачката имаат потреба од своја е-продавница.

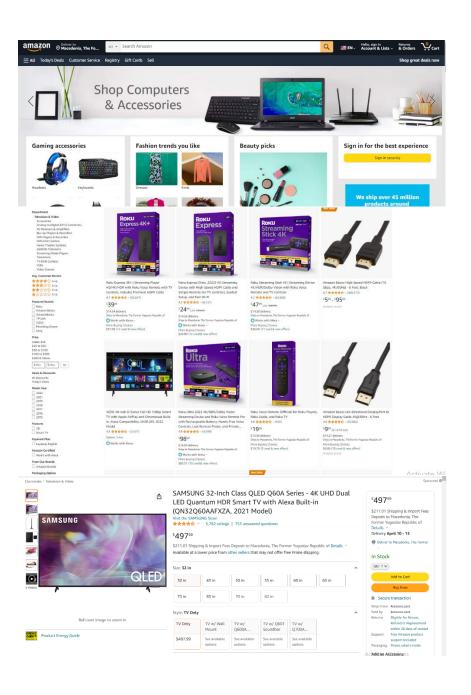
Интервјуто ќе се одвива со вработените во компанијата кој имаат обврска да ги поставуваат производите на е-продавниците и подоцна би ја имале истат функција во новиот систем.

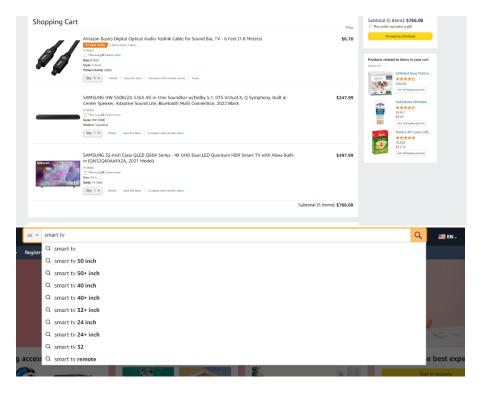
- 1. Кој се е-продавниците кои моментално ги користите за продавање на производите? (Оваа информација е потребна за анализа на веќе постоечките системи)
- 2. Колку често поставувате нов производ и колку често се менуваат информациите (деталите)за даден производ ? (можеби е значајно за системот колку често се додаваат и менуваат производите)
- 4. Како се поделени производите во групи и подгрупи? (значајно е дали производите се поделени во категории и под категории и од прилика колкав е нивниот број колема категоризација е добра за корисниците да може да го најдат токму она што им е потребно, но тоа може да значи дополнително време потрошено на избор на категории и подкатегории и барање на конкретен продукт)
- 5. Кои се информациите кои сите производи мора да ги имаат? (сака ме да дознаеме кои се задолжителните информации кои сите производи ги имаат)
- 6. Дали деталните информации за даден производ зависат од групата односно подгрупата во која припаѓа (сакаме да дознеме дали задолжителните податоци кој еден производ ги има зависат од која категорија припаѓа)
- 7. Колку често производи кои се на попуст имаат нешто заедничко и што е тоа? (Можеби е потребна функционалност со која лесно и брзо ќе се селектираат производите кои се на попуст)

Истражување на слични системи

amazon.com

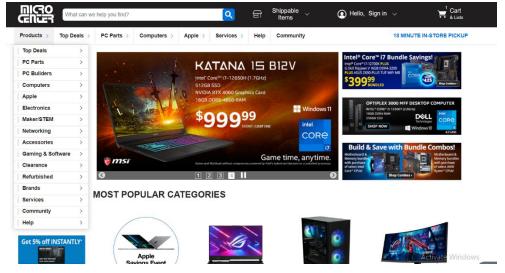
Амазон е една од најпопуларните и најкористените е-продавници денес. Огромен број на корисници ја користат дневно. Има голем број на дизајнерски концепти кои се сметаат за добри практики и кои би сакале да ги искористиме во нашиот систем.

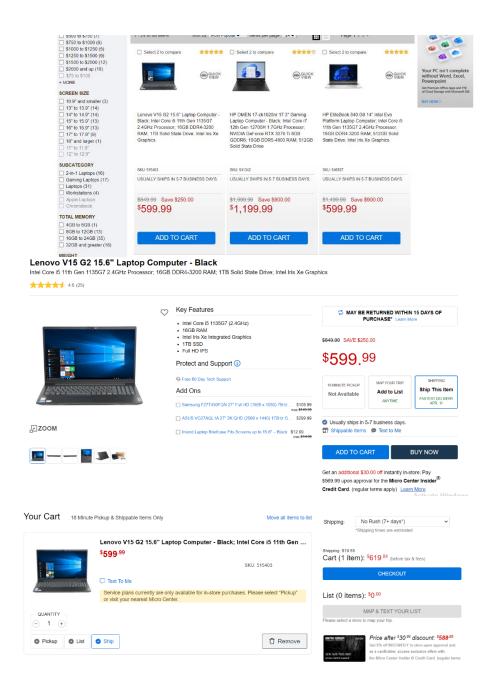




microcenter.com

Микроцентар е е-продавница која е специјализирана само за електроника, слично како и нашиот систем па затоа нивна анализа е значајна за нашиот систем.





И двата система имаат заеднички карактеристики кои што би требало да ги има и нашиот систем затоа што купувачете се навикнати на тие карактеристики како поле за пребарување, избор на катекорија на производ, можности за филтрирање и сортирање на производи, производите се прикажани на екран во форма на "картички" кои се состојат од слика име на продукт и цена, има функционалност за додавање во кошничка од каде подоцна може да се купат сите производи во кошничката.

Приказни

Купувач

Минатата сабота во попладневните часови со мојата сопруга отидовме во продавница за електроника и бела техника со цел да купиме нов телевизор. Претходниот телевизор се расипа

па имавме потреба од нов. Влеговме во продавницата и стигнавме во делот каде што беа изложени телевизорите, сите телевизори изгледаа убаво и беа многу слични но имаа голема разлика во цената, не знаевме кој да го одбереме па се консултиравме со вработениот во продавницата. Тој не праша каков телевизор бараме. Ние му објаснавме дека баравме телевизор која ја има истата големина како и предходниот бидеќи таа големина најмногу ни одговара, сакаме да има убава и јасна слика дополнително потребно е телевизорот да е СМАРТ односно да може да се поврзе на интернет, нашиот пет годишен син обожува да гледа цртани видеа на YouTube. Продавачот ни покажа телевизори кои одговараа на нашиот опис и ни препорача еден LG телевизор кој што бил најмногу продаван предходниот месец, и за кој што добиле многу пофалби од корисниците. Ние се одлучивме да го купиме тој телевизор, можеби одлуката беше избрзана, можеби требаше да се консултираме со некој друг или пак подетално да ги разгледавме другите опции, но јас му верував на продавачот а и несакав многу да го задржувам бидеќи и други клиенти чекаа да ги опслужи.

Продавач (вработен во компанијата нарачател на системот)

Донесена беше одлука компанијата во која работам да пушти во продажба нови 45 различни видови на слушалки за телефон жични и безжични од 6 различни производители. Па јас добив задача овие производи да ги поставам на Амазон за продавање. Па така производ по производ јас ги поставував за продажба, са секој производ беше потрено да се внесат најразлични податоци почнуваќи од името на продуктот, компанијата производител, категоријата и подкатегориите во кој производот спаќа, потоа слика од производот, краток опис на производот, пота детален опис во кој за секој производ објаснував колкава е големината, колкава е максималната јачина на звук, дали има микрофон, која е технологијата која се користи, верзијата на блутут која е подржана, едно полнење на батериите колки трае, должина на кабел и тн. Интерфејсот за внесување на податоци на Амазон е добар но сепак преголем дел од информациите кои ги внесов се повторуваа.

Концептуално сценарио

Купување на производ

Лице со било какво ниво на информатичка едукација и со било какво искуство со електронски продавници ќе биде во можност да ги прегледува производите кои се поставени за продавање во системот, потоа ќе може да пребара по име или категорија со пишување на името или категоријата во полето за пребарување, алтернативно ќе може да пребарува по категорија со клик на соодветната категорија од менито со категории. Понатаму за секој прикажан продукт со еден клик ќе може да го додаде во кошничка или да отвори приказ со повеќе детали за тој продукт. Од било кое место на системот ќе може да пристапи до делот со "Продажна кошничка" од каде што ќе може со еден клик да избере да ги купи сите производи во кошничката по што ќе се отвори приказ кеде корисникот ќе може да внесе платежни податоци и со тоа да го коплетира купувањето.

Поставување на производ за продажба

Лице вработено во компанијата сопственик на системот како е-продавач ќе биде во можност да поставува нов производ така што најпрво ќе треба да се најави во системот со внесување на

соодветни автентикациски информации по успешна најава ќе може да постави нов производ со еден клик по што ќе се отвоти форма каде ќе ги внесе името, производителот и категоријата на производот, а потоа и сите други задолжителни и незадолжителни полиња за производот од соодветната категорија и ќе го потврди додавањето на новиот продукт со што продуктор ќе биде поставен за продажба во системот.

Персони Купувач / Продавач /

Конкретно сценарио

Купување на производ

Вид на сценарио: Сценарио на активност

Леѓе: Студент чест корисник на е-продавници

Активности: Купување на безжични слушалки

Технологија: Лаптоп со интернет конекција

Сценарио: Андреј е студент кој што сака да си купи безжични слушалки. Тој често купува производи онлајн па се одлучи слушалките да ги купи онлајн од електронската продавница TechnoShopMK. Андреј предходно имаше купувано производи од TechnoShopMK користеќи го својот лаптоп па при самиот пристап до веб-страната тој беше автоматски најавен. Тој веднаш го помести покажувачот до делот од менито со категории слушалки по што автоматски се отвори менито со подкатегории каде што андреј кликна на полето "Безжични слушалки" по што на екран му беа прикажани картички од производи кои што содржеа име на производот слика, копче "Детали" и копче "Додади во кошница". Андреј избра да се прикажуваат 64 производи по страница наместо предефинираното 16 а подредувањето на производи не го промени остана предефинираното подредување по цена растечки, потоа Андреј кликна на копчето "Детали" со отворање во нов таб (клик со скрол копчето) на 5 слушалки за кои му се допадна дизајнот. Потоа тој ги разгледа деталите на сите слушалки кој ги одбра и ги спореди карактеристиките за максимална јачина на звук и карактеристиките за батеријата на слушалките. По 5 минути споредување Андреј се одлучи да ги купи слушалките кои што најмногу му одговараа па така тој кликна на копчето додади во кошничка. А потоа кликна на копчето за преглед на продажна кошничка од каде тој кликна на копчето купи сега. По тоа се отвори форма каде беше автоматски внесена неговата домашна адреса која беша запаметена од предходно. Андреј ја провери адресета и потоа кликна на копчето потврди по што се отвори поле за внес на платежни информации каде што тој ги внесе соодветните информации. По ова Андреј доби известување за успешно купување на слушалките.