

# Práctica 1: UX User & Desk Research & Analysis



# UNIVERSIDAD DE GRANADA

**Grupo:**

Los MiG's

**Autores:**

Ane Anta Iriondo

Ángel Muñoz Cortés

**GitHub:**

<https://github.com/Angeel2003/DIU>

# Índice

<b>Índice</b>	<b>2</b>
<b>User Research Plan</b>	<b>3</b>
Antecedentes	3
Objetivos	3
Objetivos de trabajo & KPIs	3
Criterios de Éxito de la Investigación	3
Métodos de Investigación	3
Búsqueda primaria	3
Ámbito de la Investigación y Áreas de Enfoque:	4
Temas de Preguntas	4
Componentes de Enfoque de Diseño	4
(Personal) Experiencia en este campo	4
Participantes y reclutamiento	4
<b>Competitive Analysis</b>	<b>6</b>
Pilsa Educa	6
Granada Cooking	7
Culinary Spain	7
<b>Persona</b>	<b>8</b>
Ainhoa Ugartemendia	8
Manuel Aguilar	9
<b>User Journey Map</b>	<b>10</b>
Ainhoa Ugartemendia	10
Manuel Aguilar	11
<b>Usability Review</b>	<b>12</b>

# User Research Plan

## Antecedentes

Este proyecto tiene como objetivo comprender la demografía, preferencias y comportamientos de personas interesadas en asistir a talleres gastronómicos. El propósito de esta investigación es obtener insights sobre la audiencia objetivo, sus motivaciones, expectativas y puntos de dolor relacionados con experiencias de aprendizaje culinario. Los insights generados informarán las estrategias de diseño y marketing para los talleres.

## Objetivos

### Objetivos de trabajo & KPIs

Objetivos	KPIs
Tener algo más de asistencia a los talleres	Bajar los precios Tener más flexibilidad en el horario Dar información más amplia sobre los instructores
Obtener más visitas a nuestro sitio web	Crear un diseño atractivo y simple Proporcionar un proceso de reserva sencillo

## Criterios de Éxito de la Investigación

Se recopilará información cualitativa y cuantitativa sobre los usuarios, incluyendo demografía, preferencias, motivaciones, estilos de aprendizaje y niveles de satisfacción. Los documentos a crear incluirán personas de usuario, mapas de viaje e informes de retroalimentación de talleres. Las decisiones a tomar con los insights de la investigación incluirán el desarrollo de contenido para talleres, estrategias de fijación de precios y mensajes de marketing.

## Métodos de Investigación

Note: Include one to two sentences explaining what the method is and its purpose if your stakeholders aren't familiar with user research.

### Búsqueda primaria

- Etnografía: Observar a los participantes durante las sesiones de taller para comprender sus comportamientos e interacciones.

- Entrevistas a usuarios: Realizar entrevistas estructuradas o semiestructuradas para obtener insights sobre las motivaciones, expectativas y experiencias de los participantes en talleres gastronómicos.
- Investigación contextual: Estudiar las interacciones de los participantes con herramientas e ingredientes culinarios para identificar problemas de usabilidad y áreas de mejora.
- Prueba de usabilidad: Evaluar la facilidad de uso y efectividad de las actividades y materiales del taller a través de pruebas prácticas con los participantes.
- Encuesta post-sesión: Recopilar comentarios de los participantes después de las sesiones de taller para evaluar sus niveles de satisfacción y obtener sugerencias de mejora.

## Ámbito de la Investigación y Áreas de Enfoque:

### Temas de Preguntas

1 high-level topics of questions

- ¿Cuál es el nivel de experiencia culinaria de los participantes?
- ¿Qué esperan aprender o lograr los participantes en el taller?
- ¿Cómo interactúan los participantes entre sí y con los instructores?
- ¿Son adecuados y accesibles los recursos proporcionados durante el taller?

### Componentes de Enfoque de Diseño

Choose main focus areas and delete the rest.

- Aprendibilidad: ¿Qué tan fácil es para los usuarios realizar tareas básicas la primera vez que encuentran el diseño?

## (Personal) Experiencia en este campo

¿Cuál es tu experiencia con este tipo de aplicaciones y productos?

Aunque no tengo ninguna experiencia previa en este campo, voy a poner todas mis habilidades a disposición para identificar los potenciales usuarios y mejorar la web para ellos.

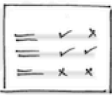


## Participantes y reclutamiento

¿quiénes pueden ser usuarios de esta aplicación y este negocio (añade al menos 3 perfiles y explica)

- Aficionados a la cocina: Personas que disfrutan de la cocina como hobby y buscan expandir sus conocimientos culinarios.
- Socializadores culinarios: Gente que busca expandir su círculo social y conocer personas con intereses similares. Estos usuarios se sienten atraídos por talleres que no solo se centran en la cocina, sino también en la creación de un ambiente comunitario y amigable.

- Padres y madres de familia: Individuos que desean preparar comidas caseras más variadas y saludables para su familia. Pueden estar interesados en talleres que enseñen recetas rápidas, nutritivas y que involucren a los niños en la cocina.

# Competitive Analysis

 <div><b>PilsaEduca</b> Cocinando Experiencias Únicas</div> <div><b>Short Bio:</b> Ayudar a profesionales y particulares a mejorar su cualificación a través de programas formativos innovadores, creativos y exigentes. <b>Website:</b> <a href="https://pilsaeduca.com/">https://pilsaeduca.com/</a></div>	 <div><b>GranadaCooking</b></div> <div><b>Short Bio:</b> Espacio singular en el corazón de Granada en el que podrán poner a prueba sus destrezas culinarias. <b>Website:</b> <a href="https://granadacooking.com/">https://granadacooking.com/</a></div>	 <div><b>Culinary Spain</b></div> <div><b>Short Bio:</b> Agencia de viaje y eventos que fomenta el Turismo Gastronómico y por tanto para dar a conocer nuestra gran riqueza y variedad cultural-gastronómica. <b>Website:</b> <a href="https://www.culinaryspain.es/">https://www.culinaryspain.es/</a></div>	
<b>Contenido y Variedad de Cursos</b>			
Variedad de cursos	<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div>		



## Pilsa Educa

Como podemos ver en su sitio web consta de una buena variedad de cursos de alta calidad y donde actualizan con frecuencia los mismos. La página web tiene un diseño bastante intuitivo y consta de un proceso de reserva simple y muchas fotos y videos de los diferentes cursos y la empresa.

Los precios no son los más económicos del mercado, pero tienen una comunicación muy efectiva (5-6 min. por Whatsapp) y diferentes horarios y modalidades en los cursos.

Cuenta con una muy buena reputación (5 / 5 en valoraciones), cocineros prestigiosos reconocidos a nivel nacional, titulados y algunos de ellos con diferentes premios. El contenido de los cursos está bastante bien detallado, cuenta con asesorías y tutorías y los clientes tienen acceso a instalaciones y material de buena calidad para los cursos.

## **Granada Cooking**

En Granada Cooking consta de mucha variedad de cursos de diferentes cocinas, una buena calidad de contenido aunque no actualizan muy frecuentemente los cursos. Su página web tiene un diseño fácil de usar, un proceso de reserva muy simple e intuitivo y consta de muchas fotos de platos, cursos, instalaciones, etc.

Los precios están ligeramente por debajo de la media sin variar apenas entre los diferentes cursos, consta de una comunicación bastante efectiva (10-12 min. Por Whatsapp), pero no consta de mucha flexibilidad en los horarios y días de los cursos.

La empresa tiene una gran reputación (4'7 / 5 en valoraciones), sin embargo no hemos conseguido encontrar mucha información sobre colaboraciones con cocineros relevantes ni premios recibidos. El contenido de los cursos está muy bien detallado y es fácil de entender pero no consta de tutorías ni asesoramientos, aunque tiene unas buenas instalaciones donde realizar los cursos y buen equipamiento.

## **Culinary Spain**

La variedad de cursos no es muy extensa en Culinary Spain y, aunque la calidad del contenido parece buena, no recibe actualizaciones de nuevos cursos ni nuevo contenido. El diseño es muy simple y para nada intuitivo, el proceso de reserva no es muy complejo pero para nada es simple y no consta apenas de fotos ni mucho menos videos.

Los precios son los más económicos que hemos encontrado, pero no hemos conseguido encontrar en el sitio web fechas ni horarios de la realización de los cursos y talleres. Tampoco hemos recibido respuesta por correo por lo que la comunicación es nula.

La empresa tiene una buena reputación en internet (4 / 5 en valoraciones) y consta de un apartado en su sitio web donde habla de cocineros reputados que imparten talleres y cursos que cuentan con premios y estrellas Michelin. El contenido no muestra toda la información que debería de mostrar, aunque sí consta con tutorías y asesoramientos de cocina y unas buenas instalaciones.

# Persona

## Ainhoa Ugartemendia

### AINHOA UGARTEMENDIA



RISUEÑA - VIAJERA - ARRAIGADA

"Raíces profundas y sueños sin fronteras, mi esencia"

### DEMOGRAFÍA

Edad: 35

Género: Mujer

Profesión: Abogada

Nacionalidad: Española

Localización: Lekeitio, País Vasco

**Estilo de vida y bio:** Ainhoa Ugartemendia es una abogada que trabaja en un bufete de abogados de Bilbao. Es soltera y no tiene hijos, y aunque podría vivir en Bilbao para tener mas cercanía con su trabajo, vive en Lekeitio para estar cerca de sus padres. Siempre tiene su guitarra cerca para tocar un poco de música. Una de sus cosas favoritas es probar cosas nuevas, desde actividades culturales hasta sabores exóticos. Y aunque no tenga mucho tiempo, no hay nada para como pasar tiempo con sus amigos.

### METAS - INTERESES

- Metas:
  - Poder participar en pequeños conciertos locales
  - Contribuir a la comunidad local a través de actividades voluntarias
- Intereses:
  - Lectura clásica
  - Gastronomía internacional y cocina experimental

### PUNTOS DÉBILES - PREOCUPACIONES

- Presión por alcanzar hitos profesionales
- Dificultad para encontrar tiempo para pasiones e intereses
- Mantener relaciones personales significativas
- Tener un impacto social y comunitario

### ESCENARIO

Ainhoa trabaja mucho y le cuesta mantener relaciones personales cercanas y significativas. Se siente como si estuviera atrapada en una rutina estresante y necesita un cambio. Piensa que meterse en un curso de cocina no solo le daría nuevas habilidades en la cocina, sino también la oportunidad de conectar con otras personas de una manera más profunda y relajada. Quiere algo más en su vida que solo trabajo, y espera que esta nueva aventura le ayude a encontrarlo.

### MOTIVACIONES



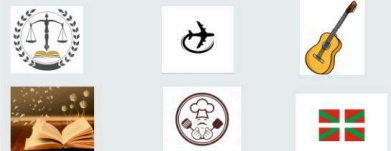
### HABILIDADES



### PERSONALIDAD



### BRANDS



Ainhoa está abierta a nuevas experiencias, aunque demasiado ocupada, por eso cree que le puede venir bien ir a actividades donde conozca gente y pueda desconectar (como un taller de cocina).



# Manuel Aguilar

## MANUEL AGUILAR



CREATIVO - EMPÁTICO - OPTIMISTA

Cada día es una página en blanco;  
escribe tu historia con pasión y  
determinación.

## DEMOGRAFÍA

**Edad:** 45

**Género:** Hombre

**Profesión:** Físico

**Nacionalidad:** Español

**Localización:** Zaragoza

**Lifestyle & bio:** Manuel Aguilar, un apasionado de la vida, dedica sus días a explorar las maravillas que ofrece el mundo. Su tiempo se divide entre la curiosidad insaciable por aprender y la búsqueda de momentos significativos. Trabaja como investigador en la universidad de Zaragoza. Tiene una estrecha relación con sus padres a los que visita cada vez que le es posible. Es soltero y no tiene hijos, por ello si su trabajo lo requiere puede desplazarse a distintos sitios, como por ejemplo a Granada, donde se encuentra ahora.

## METAS - INTERESES

- Aprender a bailar salsa
- Visitar las Islas Griegas
- Escribir un libro de aventuras
- Aprender fotografía de naturaleza
- Hacer un viaje en globo aerostático

## PUNTOS NEGATIVOS - PREOCUPACIONES

- Perfeccionismo
- Equilibrio entre trabajo y vida personal
- Inseguridades creativas
- Miedo al fracaso
- Expectativas sociales

## ESCENARIO

Manuel es un apasionado de la cocina, pero se siente inseguro debido a su falta de habilidades y conocimientos. No está familiarizado con los perfiles de sabores ni con los métodos de cocina, lo que le frustra al intentar nuevas recetas. Su expectativa al unirse al curso de cocina es adquirir una base sólida en fundamentos culinarios y aumentar su confianza en la cocina.

## MOTIVACIONES

Exploración del Conocimiento

Conexiones Humanas

Creación Artística

## HABILIDADES

Technology

Problem solving

## PERSONALIDAD

Introvertido

Extrovertido

Baja confianza

Alta confianza

Seguidor

Lider

Mente cerrada

Mente abierta

Solitario

Colaborador

## MARCAS



Al ser una persona tímida y apasionada por la cocina, un taller de cocina es la mejor opción para empezar a abrirse a conocer más gente y perder la timidez.

# User Journey Map

## Ainhoa Ugartemendia

### User Journey #1 Caso de estudio: Culinary Spain

user journey map template [DIU-UX Toolkit]



**Ainhoa Ugartemendia**

- Mujer
- Abogada
- 35
- Lekeitio, País Vasco, España

#### Escenario

Una amiga le dice que debería despejarse un poco del trabajo y hacer nuevas actividades para desestresarse. Es esta amiga la que le recomienda que mire la página web de talleres gastronómicos Culinary Spain.

#### Espectativas

- Fácil y rápida reserva
- Posibilidad de conocer a gente nueva
- Pasar un rato agradable y sin estrés

Estados	Conciencia	Inspiración	Decisión	Actuación	Observación	Conclusión
Pasos	Se entera de estos talleres mediante una amiga	Mirar en Culinary Spain	A pesar de sus dudas decide rellenar el formulario	Rellenar el formulario para que le contacten	Espera a que le contesten	No va
Pensamientos	Necesita despejarse de su vida diaria, pero no tiene tiempo para ponerse a mirar	La página no es muy atractiva, no invita mucho a seguir mirando	Le vendrá bien un cambio de aires y no tiene mucho tiempo para seguir mirando más sitios	Se está cansando, porque no tiene tiempo para estar esperando una respuesta que no sabe si llegará	Esta pensando en que momento se le ocurrió intentar organizar un viaje	No quiere volver a saber nada de talleres gastronómicos, solo le ha hecho perder el tiempo
Acción	Habla con una amiga y esta le recomienda mirar en este sitio	En sus pocos ratos libres intenta buscar algo que le llame la atención de dicho sitio	Busca la manera de registrarse en uno de los talleres	Manda el formulario con su petición	Esta esperando a que le contesten su formulario con las dudas que tenía sobre el taller	Aunque le hayan contestado ya no tiene tiempo para irse así que no va
Puntos débiles	No tiene tiempo libre para ella misma, trabaja demasiado y descuida sus amistades	Las imágenes son poco atractivas, no encuentra muchos testimonios de otra gente	No encuentra ningún formulario de registro por mucho que mire	No tiene tiempo para esperar a que le contesten con información del taller, para ver si le convence o no, para tener que volver a mandar otro mensaje o llamada para registrarse	Tardan demasiado para el poco tiempo que tiene libre y le hacen perder el tiempo	Se ha desesperado demasiado con toda la pérdida de tiempo que le han causado
Sentimientos	   feeling	   feeling	   feeling	   feeling	   feeling	   feeling
Oportunidades	Intenta sacar tiempo para mirar las actividades distintas	Poner unas imágenes más llamativas y actualizadas, colores más vibrantes en la página, testimonios de otra gente	Podrían poner el sitio donde contactarlos más visible	Debería haber un formulario para registrarse directamente, no todo el mundo tiene el tiempo para estar mandándose mensajes	Atendiendo antes a los clientes mediante un sistema más rápido	Deberían actualizar la página de tal manera que se haga más sencilla la comunicación con los clientes

Lo peor que le puede pasar a alguien que vive estresado por el trabajo y con poco tiempo libre es que el trámite de reserva sea costoso y lento.

# Manuel Aguilar

## User Journey #2 Caso de estudio: Culinary Spain

user journey map template [DIU-UX Toolkit]



Manuel Aguilar

- Hombre
- Físico
- 45
- Zaragoza, ES

### Escenario

Manuel es un apasionado de la cocina, pero se siente inseguro debido a su falta de habilidades y conocimientos. No está familiarizado con los perfiles de sabores ni con los métodos de cocina. Decide iniciar un curso de cocina por impulso propio para experimentar nuevos sabores, aprender conceptos y de paso conocer gente con la que pueda conectar.

### Espectativas

- Aprender a cocina moderna
- Ampliar su círculo social
- Hacer de la cocina un momento de desconexión

STAGES	Conciencia	Inspiración	Decisión	Acción	Conclusion
STEPS	Emprender un nuevo hooby	Buscar información sobre los distintos talleres	Registrarse en uno de los talleres	Acudir al curso	No saber si volverá
THINKING	Tiene ganas de comenzar un proyecto nuevo	No está muy seguro de lo que hace, aunque esté entusiasmado no encuentra el tipo de dinámicas que tienen los talleres	Le gusta cocinar y piensa que este curso de cocina le podría venir bien aunque con lo que etarda en buscar la forma de registro sus dudas e inseguridades incermentan	Tiene esperanzas en que le guste el taller aunque no le haya sido fácil empujarse a ir sin tener del todo clara la dinámica	Ha aprendido algunas cosas sobre cocina, sin embargo no ha disfrutado del trato hacia su persona
DOING	Encuentra una página donde ve talleres gastronómicos	Visita la página web al completo indagando en los talleres y sus dinámicas	Busca como contactar con la gente del curso	Comienza el curso y espera a que alguien le eche una mano para comenzar una conversación con alguien	Se va a su casa desilusionado
PAIN POINTS	La página web es confusa y no encuentra testimonios de otras personas	Tiene problemas para decidirse entre los multiples cursos que encuentra ya que no muestran sus dinámicas y hacerlo solo le crea ansiedad	Se le hace complicado registrarse, ya que tiene que mandar distintos correos y eso le da tiempo para pensar y agravar su timidez e inseguridades	Le cuesta comenzar conversaciones con los allí presentes y no ve apoyo por parte del chef	El trato de parte del "monitor" de dicijho taller no esta muy pendiente de las necesidades de los participantes
FEELING	   feeling	   feeling	   feeling	   feeling	   feeling
OPPORTUNITIES	Estaría bien añadir comentarios claros de otros individuos	Clarificar más las dinámicas de los talleres, individuales, grupales, por parejas...	Para gente dubitativa es mejor poner una forma de registro rápida y sencilla	Proporcionar un entorno donde la gente tímida se sienta cómoda	Poner a disposición de la gente untrato mas atento, y tener en cuenta las necesidades individuales

A una persona tímida como Manuel, lo que le hace falta es que la persona a cargo o la dinámica del taller tenga en cuenta eso y le empuje a hablar con gente.

# Usability Review

La página web de Pilsaeduca.com ha obtenido 84 puntos sobre 100, por lo que podemos calificarlo con un sitio web bueno, donde los usuarios deberían poder utilizar este sitio o sistema con relativa facilidad y deberían poder completar la gran mayoría de las tareas importantes".

Como puntos negativos podemos destacar que no contiene un mapa del sitio donde se realizan los cursos ofrecidos y que hemos tenido problemas con el menú de búsqueda de la página, ya que solo aparece si la pestaña es suficientemente pequeña para mostrar un menú desplegable donde aparece la barra de navegación. En otro caso no hemos encontrado dicha barra de navegación.

Sin embargo, el contenido de la página es de calidad, la información que se da está detallada y es entendible por todos los públicos y el sitio web es bastante intuitivo, claro y con unos procedimientos sencillos y fáciles de entender.