Analys av enkät

Länken till enkäten: https://forms.gle/PvX82QYBw1YR2cwH6

* Vi frågade totalt 48 gymnasieelever om LED-lampor
* 34st från 3:an
* 7st från 2:an
* 7st från 1:an
* En av frågorna från enkäten var om eleverna är intresserade för framtida köp av LED-lampor
* En av frågorna från enkäten var om hur mycket är eleverna villig att betala för LED-lampor
* Vi frågade om eleverna har stött på några problem med LED-lampor
* Två personer har stött på problem, den ena hade problem med batteriet medan den andra hade problem med att fästa den på väggen.
* Vi frågade även om vad skulle de använda LED-lamporna till.
* Vi frågade om man föredrar Enfärgade eller flerfärgade LED-lampor
* Vi frågade om man föredrar att styra färgerna med telefonen eller en kontroll

Slutsats/analys

Innan jag börjar designa min webbshop så valde jag att göra en enkät med 12 frågor som har i syfte att få en bättre förståelse om gymnasieelevernas preferenser angående LED-lampor. Vår enkät fick in totalt 48 svar från alla tre årskurserna från gymnasiet, dvs 1:or, 2:or och 3:or.

Efter att ha gått igenom och analyserat svaren så kan jag konstatera att gymnasieeleverna är intresserade av att köpa LED-lampor, men mest 3:orna. När man ska sälja något så är priset något man behöver tänka på och i detta fall måste jag ta hänsyn till att gymnasieelever inte har tillgång till mycket pengar, majoriteten lever på CSN (1250 kr) och en liten minoritet som har lyckats hitta ett jobb där man kan jobba och tjäna pengar vid sidan av studierna. Vi får även ta hänsyn till att 2:er och 3:er håller på att ta körkort och det kräver mycket tid och pengar, sedan efter att man har tagit körkortet så är det dags att köpa bil och det kostar även mycket och den sista saken vi måste ta hänsyn till att 3:er håller på att ta studenten och man behöver pengar för att köpa kostym/klänning och studentmössa osv. Utifrån våra svar så kan vi komma fram till att över 80% är villiga att betala mellan 100–250 kr.

två viktiga frågor som finns i min enkät är om man har stött på några problem med LED-lampor och till vilken användning har kunden. Kollar vi på resultatet så har bara två stött på problem, ena personen hade problem med batteriet medan den andra hade problem med att fästa LED-lamporna på väggen. Som företag är denna typ av information väldigt viktig så att vi inte gör samma misstag som konkurrenterna så att vi inte förlorar våra kunder. Vidare kan man konstatera att eleverna vill använda produkten för att dekorera väggen och skrivbordet, 3:erna vill dekorera om både skrivbord och vägg vilket man kan förstå, eftersom som elev så har man mycket plugg som kräver flera timmars ansträngning i veckan och därför vill få in mer färg så att arbetsmiljön ser fräsch, i liv och spännande istället för en tråkig vit vägg eller ett vitt skrivbord.

Sedan frågade jag även om eleverna föredrar att styra färgerna med en kontroll eller en telefon och om man föredrar flerfärgade lampor eller enfärgade lampor. Runt 80% av eleverna föredrar att kunna styra färgerna med telefonen medan de resterande 20% föredrar att styra färgerna med en kontroll. Anledningen till att eleverna föredrar telefon över kontroll är för att teknologin har utvecklats och blivit en stor del av vår vardag. Runt 27% av eleverna föredrar enfärgade lampor medan ca 73% föredrar flerfärgade lampor.

Sammanfattningsvis så bör min webbshop skapa LED-lampor passar elevernas ekonomiska situation och sedan får vi sätt ett pris som inte är för billigt eller för dyrt. Priset får ligga mellan 100–250 kr. Det är viktigt att ta hänsyn till att varan ska vara felfri och har ett bra fäste så att kunden kan använda den till att främst dekorera om skrivbordet eller vägg men vi kan även anpassa vår produkt utifrån användningen. Sist men inte minst så får vi fixa så att kunden kan välja innan köp om de vill att det ska finnas någon kontroll eller inte. En gratis applikation som går att ladda ned på alla enheter, såsom Android och Apple. På både applikationen och kontrollen kommer det finnas olika lägen så att man kan välja om man vill ha enfärgade eller flerfärgade.

Persona 1:



Sara Schmidt är 26 år och kommer från Jönköping

Familjen Schmidt kom till Sverige 1995 från Tyskland och familjen bestod av mamma Gabriella, pappa Thomas och ett åriga Sara. Sedan tidig ålder har Sara haft stor press att utbilda sig till något som kan leva upp till hennes föräldrars utbildningsnivå, eftersom både mamman och pappan är färdigutbildade arkitekter. Som ung, introducerades Sara till matematik och efter kort tid blev matten en av hennes favoritämnen. Men det fanns en sak som stod mellan henne och matten, koncentrationen. Sara är en flicka som enkelt distraheras och redan i högstadiet kunde man se den negativa konsekvensen, eftersom hennes betyg försämrades inom flera ämnen. Gång på gång märkte Sara att varje gång hon skulle skriva prov så försvann all information som hon hade spenderat flera dagar på att plugga in. Trotts försämrade betyg, lyckades hon komma in på teknikprogrammet i Erik Dahlberg. Efter dessa goda nyheter bestämde sig Sara att besöka en psykolog, eftersom skolbetygen behöver förbättras om hon vill lyckas utbilda sig. Efter mötet rekommenderade psykologen att förbättra arbetsmiljön, genom att byta tapetfärgerna eller dekorera om rummet med lampor. Sara beslöt sig att dekorer om sitt rum med LED-light, eftersom att ändra tapetfärgerna skulle ta längre tid att byta. Sara användes sig av LED-lights för att dekorerade både hennes vägg och skrivbord för att få en bättre arbetsmiljö för att kunna fokusera på kommande studier. Redan efter ett halvår kunde Sara se positiv effekt av en förbättrad arbetsmiljö och detta resulterade till förbättrade resultat på både inlämningsuppgifter och prov. Sara använde denna metod för att ta sig igenom sina studier på både gymnasienivå och högskolenivå. Nu jobbar Sara som arkitekt i ett svenskt företag. Efter att ha testat flera olika LED-lights så har hon valt våra som favorit, eftersom våra produkter är miljövänliga än alla andra typer av ljus, bättre livslängd, mycket energieffektiva och innehåller inga giftiga ämnen som i andra lampor. Om du använder vår lampa i 8 timmar/dag så håller de i 7år men skulle användartiden minska till mindre än 8 så håller lamporna i 15+ år.

Personlighet:

* Alltid optimistisk
* Extremt smart
* Alltid driven

Mål:

* Att göra sin pappa stolt

Svagheter:

* Hantera stress

Viktigt innehåll:

Vår webbshop ska bestå av fem sidor, startsidan, produktsidan, kontakta oss, om oss och en inloggningssida. Vår startsida ska vara enkel och smidig att förstå, innehållet kommer att bestå av en karusell med bilder för visa hur det kan se ut, sedan kommer vi att visa upp våra senaste produkter och under senaste produkter kommer det finnas tre certifikat för visa att vi vet vad vi gör. Längst ned på sidan kommer det finnas kundernas recensioner om deras upplevelse på sajten. Efter startsidan kommer vi att ha en produktsida där du som kund kan scrolla igenom och hitta det du söker. Det kommer alltid finnas en sökruta så att du kan söka på en specifik produkt.

Vi som företag vill gärna veta om du som kund har stött på något problem så att vi tillsammans kan komma fram till en gemensam lösning, därför kommer det finnas en kontakta oss sida där du kan fylla i ditt namn, epost och en ruta där du har möjligheten att skriva om ditt problem. Med dina kontaktuppgifter kommer vi att återkomma med ett svar om hur vi kan lösa ditt problem. Vi kommer även ha en om oss sida där du som kund kan få ett hum om vilka vi är som ligger bakom denna webbshop och lite kort om våra liv och det kommer att finnas våra e-postadresser för ytterligare frågor. Slutligen kommer vi ha en inloggningssida där du som kund kan skapa ett konto där du kan få ny information angående webbshopen och utifrån vilka varor du köper eller lägger till i sparade så kommer vi uppdatera rekommenderade produkter så att du som kund kan hitta det du gillar snabbare.

Att ha tävlingar på vår webbshop och sociala medier är något som vår målgrupp tycker om, eftersom mycket sociala medier är inblandade i tävlingar. Om vi skulle ha tävlingar lite då och då så kan man ha några saker man behöver göra för att vara med i tävlingen, såsom att man ska följa vårt konto, sedan dela vårt inlägg och sedan tagga exempelvis tre personer. Både företaget och kunden tjänar på det. Gymnasieelever som är vår målgrupp tycker att sådana saker är roligt och vi som företag kommer att expandera med nya kunder från dessa tävlingar.

User story 1:

Som besökare vill jag besöka en sida med tydliga länkar så att man kan navigera sig runt utan problem och även en sida som har en sökruta där man kan skriva in en specifik vara istället för att leta i flera timmar. Jag vill även ha möjligheten att navigera mig med rösten och därför skulle det uppskattas att man kunde trycka på en mikrofon och sedan prata sig fram till varor osv. Som kund vill jag få ett epostmeddelande som bekräftar mitt köp. Det skulle uppskattas om webbshopens design skulle anpassas med olika högtider och inte bara svenska högtider utan högtider från runt om i världen.

Som besökare vill jag kunna använda sidan på olika enheter och därför vill ha sidan responsiv och vara anpassad så man kan använda den i mobil, surfplatta och dator. Som besökare vill jag besöka en enkel och säker sida, eftersom jag kommer att ange mina personuppgifter och vill inte bli hackat och även en lättanvänd sida så att man förstår hur sidan fungerar istället för att sitta och klura ut i flera timmar. Sist men inte minst vill jag att sidan inte lagar och tar lång tid på sig att ladda om, maxgräns på två sekunder att ladda.