Empathy

Första deleni dix-processen



UX ÄR EN PROCESS!

för att skapa *användarvänliga* gränssnitt

ALLTSÅ, ANVÄNDARVÄNLIGHET ÄR

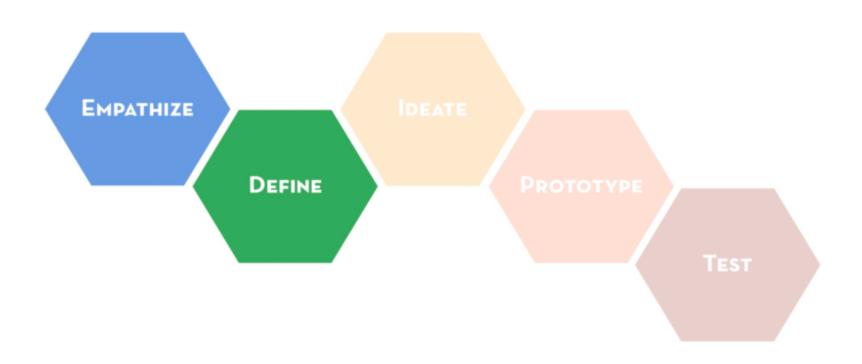
Learnability Lätt att lära sig

Efficiency Snabbt och lätt att göra det jag vill

• **Memorability** Lätt att komma ihåg hur man använder

• **Errors** Var trevlig och hjälpsam vid fel

• **Satisfaction** Trevlig sida att titta och interagera med



The best solutions come from the best insights into human behavior.

stanford d.school



BE ONE

VILKA ÄR UPPDRAGSGIVAREN?

...och vad är deras problem...egentligen?

STAKEHOLDERS

Chefer, mellanchefter, politiker, familj etc?

JU BÄTTRE DU FÖRSTÅR *UPPDRAGSGIVARENS* BEHOV

...desto mer *träffsäkra* målgruppsanalyser kan du göra

VILKA ÄR MÅLGRUPPEN?

...och vad är deras problem...egentligen?

JU BÄTTRE DU KÄNNER DIN MÅLGRUPP

...desto *närmare* en perfekt lösning kan du komma

EN PRODUKT / TJÄNST SOM RIKTAR SIG TILL ALLA

är svår omöjlig att åstadkomma

EMPATHIZE IS TO

Research, Observe, Engage & Immerse

RESEARCH

Vad vet vi redan idag om målgruppen (hard facts)?

Ospecificerad vs. Specifik

alla med följande kriterier...

Bosse, Lisa, Ali och de andra på Brand X AB

Vid *specifik* målgrupp, skala ner researchfasen

ospecificerad målgrupp

VAD VILL VI VETA? ALLT!

ålder, kön, yrke, utbildningsnivå, geolocation, medievanor etc

ospecificerad målgrupp

HUR TAR MAN REDA PÅ DETTA?

statistik to the rescue!

ospecificerad målgrupp

LITE OLIKA DATAKÄLLOR

- www.scb.se
- www.svenskarnaochinternet.se
- www.statensmedierad.se

Ta reda på <u>allt</u> du kan om **18-åringar** i Sverige.

Skriv ner och ange *källa*.

"Avoid the engineer's and economist's fallacy: don't reason your way to a solution - observe real people. We have to take human behavior the way it is, not the way we would wish it to be."

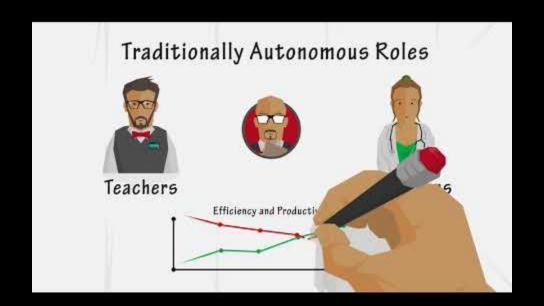
OBSERVE

Observera användare och deras behov

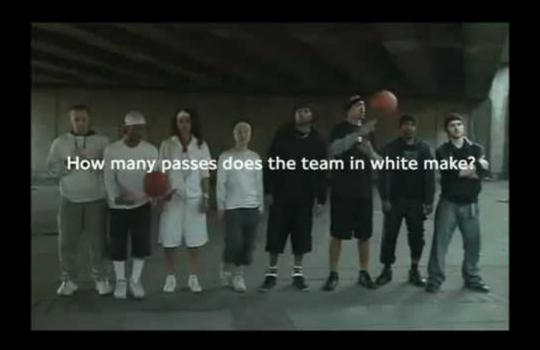
KONTROLLERAD OBSERVATION

uppstyrd observation

- Kontrollerad situation (i så stor utsträckning som möjligt)
- Så mätbart som möjligt (ex. checklistor etc)
- Kvantitativ data (hur ofta.. hur mycket etc..)
- Kräver att de är införstådda med vad som ska observeras samt medgivande
- Spelas ibland in och analyseras efteråt



Hawthorne effekten - en faktor att räkna med vid observation



när man tittar efter vissa saker, missar man andra



när man tittar efter vissa saker, missar man andra

NATURLIG OBSERVATION

observation in the wild

- I naturlig miljö ("fluga på väggen"-approach)
- Ger mer "sanningsenlig" data
- Ger djupare data än kontrollerad observation
- Svårare att genomföra / jämföra / dra slutsatser då fler parametrar kan ändras

TALK & THINK ALOUD

En bra och effektiv metod

- rekrytera ett gäng ur målgruppen
- Ge dem en konkret uppgift att utföra (logga in, överför pengar, skicka ett msg)
- Be dem att tänka högt medan de gör
- Håll tyst, observera & anteckna / spela in



Exempel på Think aloud metoden

https://www.youtube.com/watch?v=0YL0x oSmyZl

ANVÄND VALFRI TJÄNST & MOMENT

INSTAGRAM, VÄSTTRAFIK, IKEA, ETC

talk aloud i ett par minuter Jobba i par

ENGAGE

Engagera dig i användarnas liv och, yrkesliv & vardag. Ställ frågor, kort - långa, djupintervjuer!



WHAT, HOW & WHY?

bra frågor att ställa sig själv & andra

WHAT, HOW & WHY

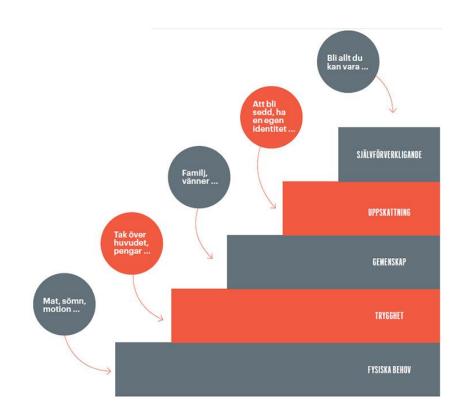
intervjua en klasskompis kring favoritapp / tjänst

VAD LETAR MAN EFTER EGENTLIGEN?

Känslor och behov som driver beteenden!

MASLOWS BEHOVSPYRAMID

en analysmodell



Vilka olika appar och tjänster kan du koppla till de olika stegen?

IMMERSE

Ställ dig i dina användare skor och upplev hur det är att gå en mil eller två.



EN STOR MÅLGRUPP BLIR LÄTT *ANONYM* OCH *DIFFUS*

PERSONAS

to the rescue!

PERSONAS ÄR SVARET PÅ FRÅGAN

WHO DO WE DESIGN FOR?

TVÅ VÄGAR ATT GÅ

DATAFÖRANKRAD PERSONA

VAD HAR VI LÄRT OSS FRÅN RESEARCH, OBSERVE, ENGAGE & IMMERSE

IDEAL PERSONA

VILKEN ANVÄNDARE VILL VI HA? HJÄLPER I MARKNADSFÖRINGSSYFTE.



Lena



Glenn



Jorge



Li Yan

Persona 1

Persona 2

Persona 3

Persona 4



målgruppsdata

DATAFÖRANKRAD PERSONAS

Tänk på följande

- Ska reflektera summan av den data man samlat ihop
- Ska vara mer realistisk än ideala (ok att hitta på lite)
- Håller processen användarcentrerad
- Hjälper till att "lära känna" målgruppen

PERSONA

Vad ska vara med?

- Namn
- En bild <u>www.thispersondoesnotexist.com</u>
- Demografi (Ålder, Yrke, social status etc)
- Intressen
- Kort backstory (2-3 meningar)
- Drivers
- Barriers

l par, gör <u>två</u> personas baserat på *klassen*.

• Stopp!

Nästa gång: User journey

USER JOURNEY MAP

ett sätt att förstå användarprocessen

"A user journey is a series of steps (typically 4-12) which represent a scenario in which a user might interact with the thing you are designing."

TOUCHPOINTS MARKNAD

Before purchase	During purchase	After purchase
Social media	Store or office	Billing
Ratings and reviews	Website	Transactional emails
Testimonials	Catalog	Marketing emails
Word of mouth	Promotions	Service and support teams
Community involvement	Staff or sales team	Online help center
Advertising	Phone system	Follow ups
Marketing/PR	Point of sale	Thank you cards

1. DEFINIERA OMFÅNG & MÅL

Vilken *process* vill du förstå bättre? Vad är *målet* med den processen?



Mål: en julkl-app som ska skapa & sprida julstämning



Delprocess: Lära sig lite *julsånger*

Mål: Kunna sjunga en jullåt utan stöd



2. VILKA ÄR PROCESSENS TOUCHPOINTS?

Vilka "hoops", måste användaren hoppa igenom för att nå målet??

Välj en app / hemsida / process. *Klargör* vilka *touchpoints* som **användaren** går igenom.

3. VAD *GÖR, TÄNKER* OCH *KÄNNER* ANVÄNDAREN I DE OLIKA STEGEN?

do, think, feel...ibland också opportunities

USER JOURNEY MAP

mål: lära sig bjällerklang

Touchpoints	söka fram (aware)	spela låten, med annan som sjunger, följa med i texten	spela låten instrumentalt, följa med i texten	spela låten instrumentalt, endast stödord från text
Doing	Skrollar igenom låtarkivet			
Thinking	Åh va roligt med jul! Vart är War is over??!			
Feeling	Stämningsfull, glad			
Opportunities				

Lets göra en *user journey* baserat på <u>en</u> av era *personas*.

USER JOURNEY MAP

En journey / persona

Touchpoints	söka fram (aware)	spela låten, med annan som sjunger, följa med i texten	spela låten instrumentalt, följa med i texten	spela låten instrumentalt, endast stödord från text
Touchpoints	söka fram (aware)	spela låten, med annan som sjunger, följa med i texten	spela låten instrumentalt, följa med i texten	spela låten instrumentalt, endast stödord från text
Touchpoints	söka fram (aware)	spela låten, med annan som sjunger, följa med i texten	spela låten instrumentalt, följa med i texten	spela låten instrumentalt, endast stödord från text
Touchpoints	söka fram (aware)	spela låten, med annan som sjunger, följa med i texten	spela låten instrumentalt, följa med i texten	spela låten instrumentalt, endast stödord från text

DETTA VAR JU LÄRORIKT!...VAD GÖR JAG NU?

ändra / justera din app / ux!

TAR 30 LARORINI....TAD OOR 3AO NO.

USER JOURNEY MAP but why?

- Demonstrating the vision for the project
 - User journeys are a great way to communicate what you are trying to achieve with stakeholders.
- They help us understand user behavior
 - User journeys can help you work out how users are going to interact with your system and what they expect from it.
- They help identify possible functionality at a high level
 - by understanding the key tasks they will want to do to you can start to understand what sort of functional requirements will help enable those tasks.

2. DEFINE

att koka ner allt man lärt sig i förstudien

johan.kivi@zocom.se

"The mere formulation of a problem is far more essential than its solution"

VAD ÄR PROBLEMET...EGENTLIGEN?

det här är behoven som detta ska tillfredsställa

det här är målgruppen ... (personas)