

# Observationsresearch 1

Valgt emne: .....

## Beskrivelse af observationsresearch som metode

Observations-research som metoden bygger på observation af en bruger i et bestemt forum.

Afsenderen analyserer brugeren, og ser hvordan personen aragerer før, under og efter køb af det pågældende produkt.

Herpå kan afsender målrette deres eget forum og forbedre det efter de observationer han/ hun har fundet ud af.

## Beskriv hvordan du har udført undersøgelsen

Undersøgelsen startede med at personen åbende computeren og gik ind på google.  
(meget neutral i sin væremåde og humør)

Nu søgte han på det ønskede købsmål en t-shirts. Han startede med at scrolle lidt hurtigt ned over siden. Herefter valgte han det link der fangede hans blik meste.  
(kiggede efter afsenderen og herpå troværdigheden) (han virede glad over at havde fundet en god side)

Inde på side startede hans øjne, med at køre hen over siden første indhold. Herefter scrolle han ned over siden, hvor til hans interesse blev fanget og han scrolle lagsommer. Nu klikkede han ind på et produkt.

Inde på trøjen, undersøgte han størrelsen, farven og prisen. Under billede kom andre forslag op til ham og han blev fanget af dem.

Nu fandt han en ny trøje, og han kigge igen på pris, farve og størrelse. Han var interesseret.  
(han virkede glad og virkelig spændt)

Han kiggede på alle billedren under trøjen, og tilføjede den til kurven.  
(meget glad)

Han blev en smule irriterede idet der hele tiden oppeede reklamer og rabat ting op på siden.  
(herpå blev han en smule utålmodig)

# Præsentation af Indsigter fra observation 1 Emne:

## Indsigt 1

- Rabat og reklameannoncer skal ikke poppe op hele tiden

## Indsigt 2

- Skal fremstå troværdig

## Indsigt 3

- Siden skal være overskueligt opbygget. Herpå kan man fastholde brugerens på siden.

## Indsigt 4

- Købs afviklingen skal være konkret uden forvirrende elementer.

## Indsigt 5

- Størrelsen skal vises føre, kunden kommer ind på selve købet.

## Indsigt 6

- Siden skal have et fedt udssende. Herpå bliver brugeren fastholdt.

## Indsigt 7

- Prisen skal være fremvist underbillede. Herpå behøver kunden ikke klikke ind på billede for at se om personen vil betale prisen.

## Indsigt 8

- Et splashbillede på forsiden kan være en god ide, hvis man har et godt tilbud.

## Indsigt 9

- Siden skal ikke have for mange valgmuligheder. Færre produkter men bedre kval.

## Indsigt 10

- Siden skal være velfungerende.

# Observationsresearch 2

Valgt emne: Urben outfitteres

## Beskrivelse af observationsresearch som metode

Observations-research som metoden bygger på observation af en bruger i et bestemt forum.

Afsenderen analyserer brugeren, og ser hvordan personen aragerer før, under og efter køb af det pågældende produkt.

Herpå kan afsender målrette deres eget forum og forbedre det efter de observationer han/ hun har fundet ud af.

## Beskriv hvordan du har udført undersøgelsen

Idet folk intrader butikker, sænker de farten og deres blikke bliver sløseriet, søgende og fjerne.

Herefter bevæger de sig gennem butikken, mens de løbende berøre forskellige produkter. Deres blikke bliver klare når de ser et rabat skilt, og de sænker farten endnu mere og standeres herefter foran produktet.

Her stater de med at kigge op på, de ophængte trøjer, hvorefter deres blikke bevæger sig ned af. Og de tager et skridt tilbage for at se helheden.

Nu mærker de på trøjerne, og kigger som det første på prisemærket. (meget koncentreret i deres blikke)

Nu tager de trøjerne op og kigger på den og beslutter om den skal med eller ej.

Når de skal til at betale er de meget neutrale i ansigtet. Når købet er i hus bliver de meget glade og kigger ned i posen.

**Hvilke type mennesker er der:** det er meget unge personer, som har en lidt flippet, og fri tøjstil.

**Hvordan forholder menneskene sig til hinanden:** der er ikke meget integreringen mellem kunderne. De går meget deres egne veje, og det er som om, det kun er dem der er der og alle andre er gennemsigtige.

**Hvordan og hvad er omgivelserne:** der sker mange ting omkring kunderne. Mange produkter, farver og ting at tage stilling til. Der var meget højt musik og overfladerne i butikken var meget varierede.



# Præsentation af Indsigter fra observation 2 Emne:

## Indsigt 1

- Rabat skilte fanger opmærksomhed

## Indsigt 2

- Føling med produktet betyder en del for kunden.

## Indsigt 3

- Fremvisningen af produktet spiller en stor rolle for om kunden gide kigge på det.

## Indsigt 4

- Der skal være harmoni mellem omgivelserne og produktet

## Indsigt 5

- Det er en god ide at spillet meget på brandet. Gå all in.

## Indsigt 6

- Prismærket skal være let tilgængeligt

## Indsigt 7

- Omgivelserne skal appellere til kunden og den primære målgruppe.

## Indsigt 8

- Det er godt at have variation i fremstillingen af produkterne. (noget der ligger og hænger)

## Indsigt 9

- Tempoet hos kunden, er afhængende af deres interesse i produktet. Jo mere det væggere deres interesse jo langsommere går de.

## Indsigt 10

- Orden i butikken, gøre at kunderne får løst til at kigge på produkterne.
- Jo længere tid de bruger i butikken jo større er chancen for at de køber noget.