

Idé

Emne for shoppen:

Design selv t-shirt.

Målgruppen vil være unge/unge voksne, da de i højere grad handler på nettet.

Webshoppen skal give mulighed for udover at kunne købe pre stylede tshirt, at man kan designe sin egen unikke t-shirt, med mulighed for at ændre pasform, halsudskæring, ærmer, detaljer på front og bagside, stof og farve.

Udfordringer/USP ved webshop:

Billeder ved kategorier for hurtigere overblik.

Begræns rod: f.eks overflow af information, mere whitespace.

Ingen popups.

Start med simple filtreringsmuligheder, der så kan udvides for at nå til de avancerede.

Stor tekst og billeder.

Indsigter:

Desk research:

1. Fri fragt er vigtigt
2. Gode returmuligheder er vigtigt
3. Stigende interesse for køb over mobil og tablet, men utilfredshed med brugbarheden
4. Utilfredshed med let kontakt til kundeservice
5. De fleste der køber på nettet er unge fra 18-34 og flest er kvinder.
6. Reviews fra andre brugere er godt
7. Godt at undersøge hvad mange folk interesserer sig for inden for målgruppen
8. Godt at starte med at undersøge hvad der er populært lige nu
9. Mange sammenligner priser for produktet på andre sider for at finde den billigste
10. Største drivkraft til at købe online frem for fysisk er lettere betaling og ingen transport til butikken

Observationsresearch:

11. Kvinder kigger mere rundt i butikken end mændene gør.
12. Der er mange der går efter billigt tøj.
13. Folk kan godt lide at holde tøjet op foran sig se det fra begge sider og mærke på det.
14. Folk prøver tøjet inden de køber det.
15. Folk der går sammen med andre og shopper er mere udtryksfulde end dem der shopper alene
16. Der er en del der bruger ekspedientens hjælp.
17. Der er flest unge piger eller kvinder i butikkerne.
18. Mange kigger rundt i butikkerne uden at købe noget.

- 19. Ældre kvinder mærker og kigger meget på tøjet og kigger på mærke osv.
- 20. Der er ikke observeret nogle drenge eller unge mænd i og omkring tøjbutikken.

Interview:

- 21. Der købes mere online end i butikker, da det er nemmere.
- 22. Gratis fragt er det vigtigste
- 23. Køber mest fra de samme kendte steder
- 24. Kundeanmeldelser betyder noget hvis det er et ukendt website

Survey:

- 25. Det er oftest unge mennesker der køber tøj online
- 26. De fleste af de unge køber i højere grad tøj online end i fysiske butikker
- 27. Der bliver handlet både på computer og mobil
- 28. Zalando er et meget populært valg for webshopping
- 29. Fragtpris har ret stor betydning for om man vil købe fra en webshop
- 30. Nem/Gratis retur har en del betydning om man vil købe fra en webshop
- 31. Der bliver gjort brug af filtreringsmuligheder, særligt pris og størrelse, dernæst farve
- 32. De fleste foretrækker en neutral eller ensfarvet stil af t-shirt.
- 33. Prisen på varen er for mange det vigtigste
- 34. Tøjets materiale har for mange stor betydning for om de vil købe det.

Indsigter grupperet:

Fragt og retur:

- 1. Fri fragt er vigtigt
- 2. Gode returmuligheder er vigtigt
- 22. Gratis fragt er det vigtigste
- 29. Fragtpris har ret stor betydning for om man vil købe fra en webshop
- 30. Nem/Gratis retur har en del betydning om man vil købe fra en webshop

Hvor der købes fra:

- 10. Største drivkraft til at købe online frem for fysisk er lettere betaling og ingen transport til butikken
- 21. Der købes mere online end i butikker, da det er nemmere.
- 23. Køber mest fra de samme kendte steder
- 26. De fleste af de unge køber i højere grad tøj online end i fysiske butikker
- 28. Zalando er et meget populært valg for webshopping

mobil/pc:

- 3. Stigende interesse for køb over mobil og tablet, men utilfredshed med brugbarheden
- 27. Der bliver handlet både på computer og mobil

Køn og alder:

- 5. De fleste der køber på nettet er unge fra 18-34 og flest er kvinder.
- 11. Kvinder kigger mere rundt i butikken end mændene gør.
- 17. Der er flest unge piger eller kvinder i butikkerne.
- 19. Ældre kvinder mærker og kigger meget på tøjet og kigger på mærke osv.

- 20. Der er ikke observeret nogle drenge eller unge mænd i og omkring tøjbutikken.
- 25. Det er oftest unge mennesker der køber tøj online

Pris:

- 9. Mange sammenligner priser for produktet på andre sider for at finde den billigste
- 12. Der er mange der går efter billigt tøj.
- 33. Prisen på varen er for mange det vigtigste

Kundeservice og anmeldelser:

- 4. Utilfredshed med let kontakt til kundeservice
- 6. Reviews fra andre brugere er godt
- 24. Kundeanmeldelser betyder noget hvis det er et ukendt website

Shoppevaner:

- 13. Folk kan godt lide at holde tøjet op foran sig se det fra begge sider og mærke på det.
- 14. Folk prøver tøjet inden de køber det.
- 15. Folk der går sammen med andre og shopper er mere udtryksfulde end dem der shopper alene
- 18. Mange kigger rundt i butikkerne uden at købe noget.
- 31. Der bliver gjort brug af filtreringsmuligheder, særligt pris og størrelse, dernæst farve
- 32. De fleste foretrækker en neutral eller ensfarvet stil af t-shirt.
- 34. Tøjets materiale har for mange stor betydning for om de vil købe det.

Opstart af webshop:

- 7. Godt at undersøge hvad mange folk interesserer sig for inden for målgruppen
- 8. Godt at starte med at undersøge hvad der er populært lige nu

Mathilde Emilie Laursen
04-10-2020

Lightning demos:

Liste af produkter:

Apps og Websites:

Zalando

Next Level Unique

Redbubble

Pricerunner

Refinepackaging

Keezy

Goodlook

Headspace

Inspirerende billeder:



3 udvalgte:

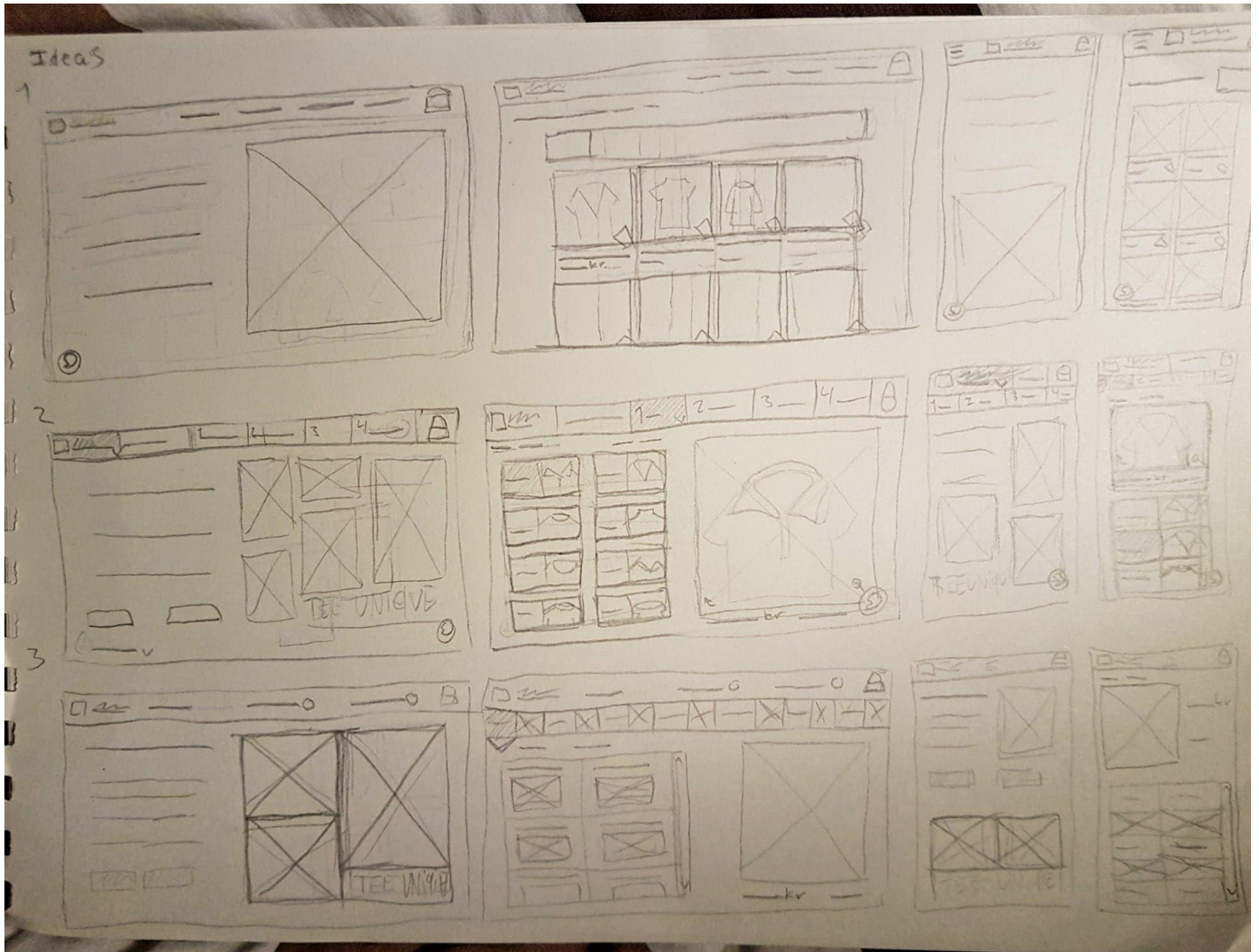
Refinepackaging

Next level unique

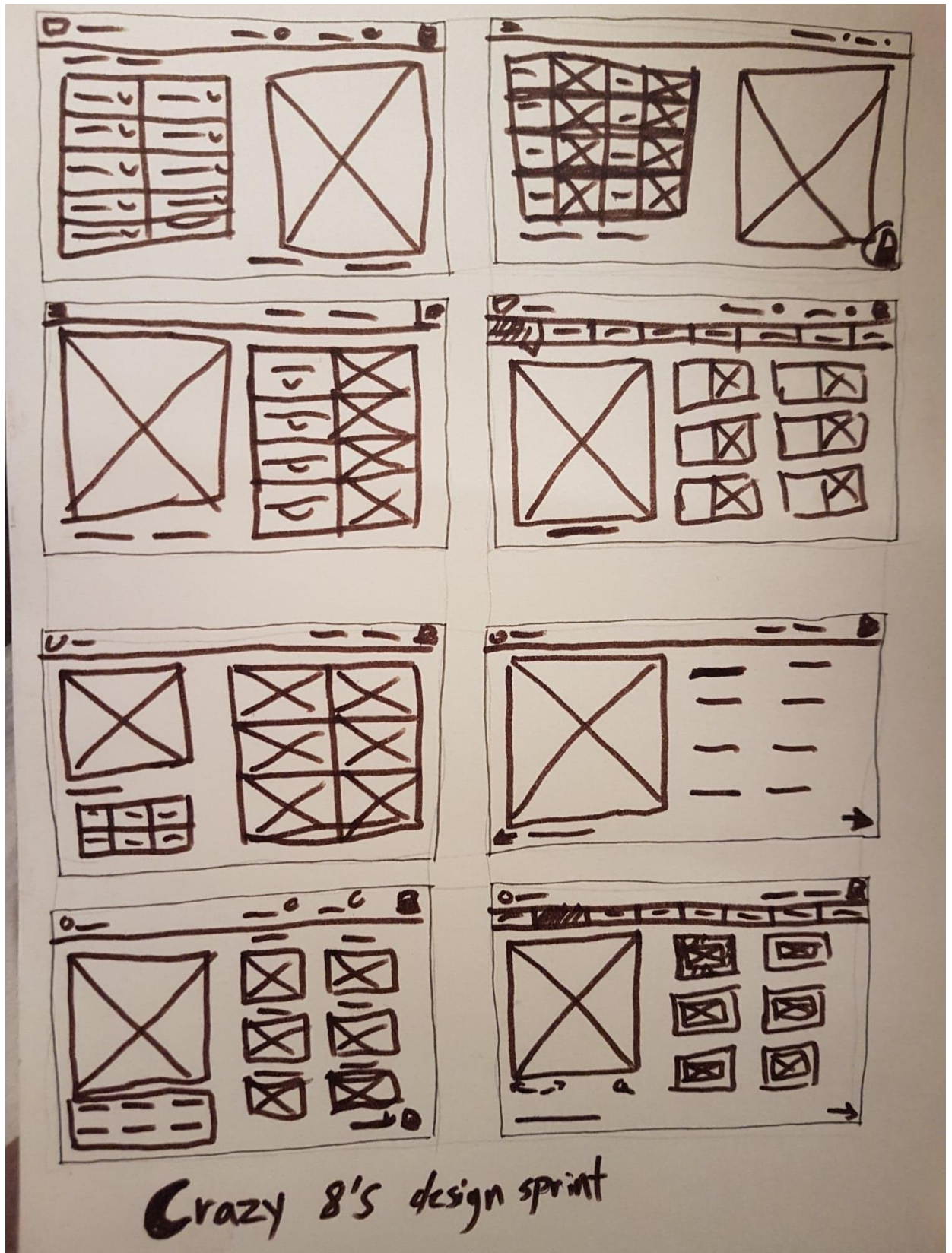
Zalando

Sketches:

Ideer:



Crazy 8's:



Solution sketch:

