**Effektkarta**

Ett IT-projekt startar oftast med en idé om hur nytta kan skapas t.ex. ett nytt sätt att tjäna pengar på, eller ett sätt att effektivisera sin verksamhet för att spara pengar.

Dessa idéer är ofta intressanta men de är inte alltid helt genomtänkta. Därför är det bra att använda ***effektkartor*** för att få en gemensam förståelse kring syftet med projektet, målgruppen och deras drivkraft.

**1. Effektmål *– vad vill vi uppnå?***

Första steget är att formulera ett effektmål/syfte. Vad vill vi uppnå eller hur ska vi tjäna/spara pengar på den här idén?

***Syftet*** *är att tjäna pengar på en snabb, effektiv och personlig app där man lär sig att spela gitarr.*

*.*

**2. Målgrupper – *vilka kommer bidra till effektmålet?***

Nästa steget är att definiera målgrupper. Vilka tre målgrupper kommer bidra till effektmålet?

*Målgrupp 1:* ***Existerande-kunder*** *Målgrupp 2:* ***Potentiella-kunder***

**3. Drivkrafter – *vad behöver och vill målgrupperna?***

Tredje steget är att förstå vad målgrupperna behöver. Vilka drivkrafter har de som kommer få de att vilja bidra till effektmålet?

***Existerande-kunder:*** Som en existerande kund så är drivkraften helt enkelt att man vill klara av nuvarande låtar som man har getts sig in på. Eftersom det hela blir att man låser upp nya låter med högre svårighetsgrad.

***Potentiella-kunder:*** Om man tänker vad som lockar en potentiell-kund när det kommer till det här området, så är det bäst att kunna upplysa dom om hur enkelt det är att lära sig spela gitarr med hjälp av vår app. Samtidigt fånga deras intresse genom att visa ett klipp där någon står och spelar gitarr(någon som bemästrar instrumentet). Detta sker med någon typ av marknadsföring.

**4. Åtgärder – *vad kan vi göra för att tillgodose drivkrafterna?***

Sidsta steget är att diskutera funktionalitet, information och annat som kommer göra våra målgrupper nöjda och glada. I detta steget skrivs användningsfall med funktion/egenskap, scenario och en prioriteringslista.

**4.1 Användningsfall**

**Funktionen: *Registrering***

Som potentiell kund vill jag gärna registrera mig på Lguitar appen eller hemsidan genom mitt Facebook konto eller epost adress.

**Scenario:**

Vi säger nu att registrera dig har valts. Då ska jag helt enkelt erbjudas två olika registreringsalternativ. Antingen kan man registrera sig via sitt Facebook konto. Eller sin epost adress.

När min Facebook konto eller epost adress registreras, ska jag då upprättas som kund hos Lguitar.

Samtidigt för att man valde att registrera sig hos oss. Så ska man få ett start-paket där man får 3 nybörjar låtar och lära sig.

**Funktionen: *Lära sig låtar***

Som existerande kund ska man då helt enkelt kunna få möjlighet att lära sig låtar med hjälp av en video som visar steg för steg, metodiskt hur man ska gå tillväga på bästa sätt för att kunna lära sig låten.

**Scenario:**

Så nu när man har registrerats. Så ska välkomns sidan dyka upp. Där det kommer stå ”Börja att lära dig spela redan nu”.

Efter man har klickat på den, så kommer en sökruta upp där man kommer kunna söka efter sina låtar man vill lära sig.