

Nazwa

Nazwa biznesu: Better Apple Health App

Opis

Aplikacja na MacOS, która łączy się z Apple Health poprzez twojego iPhone'a - umożliwi Ci wygodniej przeglądać i analizować twoje dane zdrowotne, by śledzić swój dobrostan. Korzystaj również ze specjalnie wytrenowanego algorytmu LLM, który zauważy wzorce w twoich zdrowotnych parametrach i cotygodniowo będzie Ci składał raport twojego zdrowia na podstawie danych z twojego Apple Watch'a.

Z mojej strony jedna stylistyczna uwaga - „macOS” piszemy w tej konwencji – z małą „m”. Poza tym większych zastrzeżeń nie mam. Moglibyśmy oczywiście zastanawiać się, jak Apple będzie udostępniać zewnętrznemu serwisowi te dane, ale nie o to chodzi w ćwiczeniu. Ot, moja luźna rozkmina.

Protopersony v.2

Arek Małysz - 24 lata, Kołobrzeg

Zainteresowania

Jest zainteresowany fitnesssem i prowadzi zdrowym trybem życia, podnosi ciężary, a także często angażuje się w inne formy aktywności fizycznej np. pływanie w morzu, bieganie, czy jeżdżenie na rowerze.

Nosi codziennie zegarek Apple Watch'a (no takie założenie musi być dla tej apki :P) i śledzi każdą sesję treningową właśnie nim.

Potrzeby

Arek ukończył Politechnikę Gdańską na kierunku Analizie Danych, dlatego jest bardzo zainteresowany, tym jak jego parametry zdrowotne odzwierciedlają jego aktywność fizyczną. Chciałby zawsze mieć rękę na pulsie w kwestii zdrowia i widzieć potencjalne korelacje między poszczególnymi danymi (jak to na freak'a danych przystało)

Painpointy

Arek ma ten papier akademicki z kierunku Analizy Danych, ale jest sfrustrowany, że nie ma dobrego miejsca na swoją ulubioną czynność związaną także z dbaniem o zdrowie, czyli analizy parametrów zdrowotnych. Widzi swoje parametry na Apple Health, ale jest to ani poręczne, ani nie na dużym ekranie, takie... po prostu nijakie. On chciałby móc pogrzebać w tych danych i może przy ewentualnej pomocy narzędzi zrozumieć jego stan dobrostanu.

Okej, mamy tu baaaaardzo konkretną osobę – dokładnie o to chodziło! :D Bardzo potocznym i naturalnym językiem opisałeś, jaki problem doskwiera Arkowi. Protopersony są jednak przede wszystkim dla Ciebie, żebyś uzmysłowił sobie, kim jest potencjalny człowiek, do którego kierujesz kampanię i widać, że humorystycznie, ale poprawnie zdajesz sobie sprawę z tego, kto z tego produktu ma skorzystać.

Antonina Kowalska - 28 lat, Warszawa

Zainteresowania (i background wsm też)

Tosia zawsze była świadoma o wadze zdrowia, dlatego zawsze o nie pilnie dbała dopóki nie przeprowadziła się po studiach do Warszawy i zaczęła pracować w bezdusznej korporacji. Przez mordercze godziny i toksyczne środowisko jej stan zdrowia się pogorszył, a dobrze pamiętała o tym, by o nie dbać, dlatego kupiła Apple Watch'a (applowska propaganda xd), by pomóc sobie znowu wrócić na zdrowy tryb życia i ponownie angażować się w aktywność fizyczną jak kiedyś.

Dlatego teraz już nie pracuje w tej korporoszczurni, dba o zdrową dietę i trenuje cardio oraz jogę wraz z koleżankami z klatki naprzeciwko.

Także Tosia jest po Polibudzie (no musi być zainteresowana trochę bardziej w tą analizę, więc chyba stereotyp, że ludzie techniczni, a więc i ludzie z polibudy, byłiby czymś takim zainteresowani)

Potrzeby

Tosia chce mieć rękę na pulsie na swoim postępie zdrowotnym i szuka sposobów na przejrzyste śledzenie swoich parametrów oraz ich analizę przy użyciu dostępnej technologii.

Painpointy

A okazuje się, że obecnie dostępne aplikacje jej nie satysfakcjonują i nie dostarczają jej możliwości dogłębnej analizy ani dokładnych raportów i wspólnych korelacji parametrów zdrowotnych.

Oczywiście biznesowo taki dokument nie przejdzie, ale mam nadzieję, że dobrze się bawiłeś podczas wykonywania tego zadania 😊 Komentarz ten sam co wyżej.

~~wysiliłem maksymalnie mą kreatywność xd~~

Widać.

EPIC dla Better Apple Health

E - Existence

Pomysł na biznes bierze się z tego, że korzystanie z Apple Health do wizualizacji danych zdrowotnych zebranych przez Apple Watch jest bardzo toporne i ograniczone. Z tego zrodził mi się pomysł na Better Apple Health, aplikacja dostępna na MacOS (może kiedyś będzie bardziej multiplatform, ale to może później), po to by móc lepiej badać swoje dane zdrowotne zbierane kumulatywnie przez Apple Health. Tworzę ja 🍌
🍌 (w mojej głowie).

P - Purpose

Jej celem jest umożliwienie ludziom rozszerzenie możliwości narzędzi, które już posiadają. Dzięki Better Apple Health, osoby posiadające i korzystające codziennie z Apple Watch'a mogą mieć klarowny wgląd i zrozumienie swojego stanu zdrowia i progresu w metrykach zdrowotnych, jeśli podejmują się zmiany stylu życia. Dzięki tej apce ludzie mogą mieć swój własny panel zdrowia, który może proponować wizytę u lekarza jeśli istnieje jakieś podejrzenie w danych zdrowotnych i także umożliwia wydrukowanie wykresów, by dostarczyć kontekst lekarzowi.

I - Identity

Marka jest jasna w swoim przekazie, promuje świadomość zdrowotną, aktywność fizyczną i ogólne pro zdrowotne podejście do życia. Marka identyfikuje się poprzez logo bardzo podobne do aplikacji Apple Health, ze zmienionym czerwonym sercem na gradientową mieszankę kolorów, by ukazać, że idzie o krok dalej w trosce o zdrowie. Marka nie ogranicza się do określonej palety kolorów, często posługuje się kolorowymi gradientami, które reprezentują bogactwo poszczególnych elementów, które składają się na dobrostan zdrowotny.

Pomimo tego całego prozdrowotnego podejścia do życia, to marka ~~nie ma kija w d***~~ i pozwala sobie na personalną i swobodną komunikację ze swoimi odbiorcami. Zależy nam na tworzeniu społeczności, która dba o zdrowie z punktu dbania o siebie samego aniżeli z punktu niedostateczności.

C - Connection

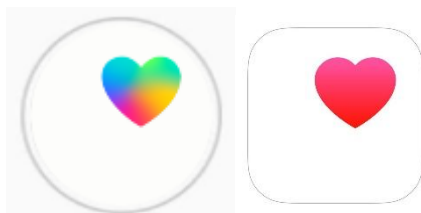
Marka nawiązuje relacje z odbiorcami za pomocą społecznościowych środków masowego przekazu, to znaczy social mediów, głównie IG oraz Twitter'a (X'a), za pomocą krótkich materiałów wideo. Marka wywołuje emocje inspiracji i poczucia ciepła społeczności. Motywuje odbiorców do bycia świadomym o stanie swojego zdrowia.

Byłbym skończonym Panem Marudą, gdyby moja recenzja zakończyła się na „ten tekst jest zbyt nieformalny do pokazania szefostwu” (bo pewnie z taką intencją go stworzyłeś xD), więc skupię się na konkretach, których faktycznie mi zabrakło:

- mogłeś skorzystać z ogólnodostępnych danych, żeby wspomnieć (w Purpose) o potencjale rynkowym i tym, ile osób faktycznie korzysta z Apple Watcha.

- warto też oddzielić czytelnie funkcje od efektów (co robi vs jakie daje korzyści) i dodać konkretny use case, np. „co jeśli spadnie Twoja saturacja” (idk czy Apple Watch potrafi to mierzyć)

- logo „bardzo podobne” do Apple Health może być ryzykowne, Apple mogłoby się przyczepić. Logo bardzo podobne do czegoś znanego częściej kojarzy nam się z jego podróbką niż dobrem komplementarnym – uważaj na to



- w jaki ton komunikacji będziesz celować? Memy? Tutoriale? Tego zabrakło mi w Connection



Widać ogromne napracowanko. Better Apple Health jest bardzo prowokacyjną nazwą, ale nie dyskutujemy tutaj o prawie. Co do samego wyglądu profilu nie mam absolutnie żadnych zastrzeżeń.