**会议记要**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **会议时间 ：2020.04.13** **会议地点：钉钉视频会议** **会议名称：UXD202005 头脑风暴** | | |
| **主持人：** **王华怿** | **参会部门：** **UXD202005** | **记录人：** **李欣飏** |
| **会议过程：**  **创新潜在/////思想生成&评价 构思方法---->头脑风暴**  **如何开始：**  **把任务分成多个小任务**  **发挥积极影响**  **消除消极影响**  **逆向思维**  **质疑假设**  **HWM语句一一陈述得出创意的建议方法即解决方案**  **头脑风暴：“HWM”---->解决方案**  **设定场景并且填充**  **描述背景过程经历--->受到启发----->写下想法**  **有时限定在一些特定条件反而可以开阔思维**  **说明主题：什么样的什么人需要做什么目的是什么**  **头脑风暴中要做的事情：**  **以彼此的想法为基础**  **对别人的想法要积极一些**  **当事情被卡住的时候，抛出一个子话题或者一种混合着它的话题**  **贴合中心标题**  **投票方法：**  **1.热力图投票，每人手里5票**  **2.类别投票，每人手里5票**  **3.每个人都选择3个喜爱的** | | |
| **会议成果：**  **案例：**  **1.经费不够的艺术品爱好者希望可以无限制地浏览艺术家所有的艺术品，但是会和艺术家的商品利益发生冲突，艺术家可能不希望自己的艺术品无条件免费展示，希望可以有收费机制 4**  **2.用户在界面上功能复杂度的展示，是直接全部显示在主界面还是分散开来界面更加精简，但是功能会少一些1**  **3.用户手机性能太低，AR展示功能无法加载3**  **4.用户可以自主设置评论权限，防止恶意评论伤害4**  **5.用户有时候和卖家交易联系不上，卖家可能没有注意到聊天信息导致和用户产生纠纷2/5**  **6.艺术品收藏家买了一幅画作，收到后发现是残次品，与艺术家的描述不相符，与艺术家交流后，艺术家拒绝退款并坚持自己的画作是完整的符合描述的1**  **HMW：**  **1.经费不够的艺术品爱好者希望可以无限制地浏览艺术家所有的艺术品，但是会和艺术家的商品利益发生冲突，艺术家可能不希望自己的艺术品无条件免费展示，希望可以有收费机制**  **/\*（1）艺术家收费机制是艺术家自行进行收费还是通过平台进行平台是否收取相应的百分比的费用**  **（2）我们是否可以采用平台强制收费的机制，不受版权限制（类似网易云的VIP收费模式）**  **（3）平台如果建立一个VIP机制，那么这个VIP面向的是艺术品还是艺术家还是购买艺术品的用户，即谁拥有这个VIP的权限\*/**  **（1）我们可以怎么让用户觉得付钱是一件快乐的事情2**  **（2）我们可以怎样让用户可以合理白嫖3**  **（3）我们可以怎样让艺术家愿意免费展示自己的艺术品4**  **（4）我们可以怎样让用户觉得花钱浏览艺术品是一件值得的事情1**  **（5）我们可以怎样让用户觉得花钱浏览艺术品不那么讨厌**  **（6）我们可以怎样让艺术家通过免费展示自己的艺术品提升自己的满足感2**  **（7）我们可以怎样让用户之间互相影响提升用户愿意付费浏览艺术品的积极性2**  **（8）我们可以怎样让艺术家获得利益的方式不仅限于金钱交易的方式1**  **（9）我们可以怎样让艺术家认为收费是没有必要的**  **（10）我们可以怎么让用户觉得付钱是一件必须的事情**  **选择： 我们可以怎样让艺术家愿意免费展示自己的艺术品4**  **解决方案：**  **（1）愿意免费展示平台可以将他的展示的艺术品放置在艺术品推荐首页（首页通知书一样）3**  **（2）访问量可以换算为收益进入艺术家的个人账户中 3**  **（3）通过免费展示可以默认提升艺术家的信誉评价5个百分点 1**  **（4）愿意免费展示平台可以将他本人名片推荐到推荐艺术家页面当中 1**  **（5）免费展示的艺术品会设立一个显眼的标志来吸引用户的注意，增加艺术品的浏览量 1**  **（6）免费展示的艺术品在后台审核时可以优先审核**  **（7）免费展示的艺术品可以拥有打赏功能，而付费观赏艺术品是不设置打赏功能的 3**  **（8）免费展示艺术品的艺术家可以在录制AR功能所需数据时平台给予一定的优惠 1**  **（9）免费展示艺术品的艺术家平台会给他发放相应的优惠券，他在购买其他艺术家的艺术品的时候可以使用，类似于艺术家内部购买优惠政策**  **（10）免费展示的艺术品在交易成功之后，平台收取的相应艺术品的手续费会减少15% 2**  **得出来的最优方案；**  **（1）愿意免费展示平台可以将他的展示的艺术品放置在艺术品推荐首页（首页通知书一样）3**  **（2）访问量可以换算为收益进入艺术家的个人账户中 3**  **（7）免费展示的艺术品可以拥有打赏功能，而付费观赏艺术品是不设置打赏功能的 3** | | |

|  |
| --- |
| **案例二：用户可以自主设置评论权限，防止恶意评论伤害**  **HMVS**   1. **我们可以怎么判断用户收到的评论为恶意评论3/1** 2. **我们可以怎么使他们友好发言1** 3. **我们如何让他们不恶意发言1** 4. **我们可以怎么样屏蔽恶意发言3/4** 5. **我们应当提供什么样的评论的权限2** 6. **我们可以怎么让恶意发言不伤人** 7. **我们可以怎么让想恶意发言的人找不到发言对象1** 8. **我们如何使用用户解决其他用户的恶意发言2** 9. **我们可以怎么帮助收到恶意评论的用户1** 10. **我们可以怎么设计鼓励用户不发表恶意评论的机制1**   **选择：我们可以怎么样控制恶意发言**  **解决方案：**   1. **屏蔽带有侮辱性的关键词的评论5** 2. **用星号代替有侮辱性的关键词2** 3. **管理员手动添加进入小黑屋1** 4. **多名用户举报系统自动添加进入小黑屋** 5. **用户单独屏蔽恶意发言者1** 6. **设置可以由用户开启的评论限制3** 7. **管理员手动封号1** 8. **多名用户举报系统自动封号1** 9. **由管理员删除不当言论** 10. **由用户删除自己帖子中的评论1**   **最优解：**  **屏蔽带有侮辱性的关键词的评论**  **设置可以由用户开启的评论限制**  **案例三：用户有时候和卖家交易联系不上，卖家可能没有注意到聊天信息**  **HMWS**   1. **我们可以怎么样让用户看到聊天消息4** 2. **我们可以怎么样让看到对方没看到消息的用户感到不那么焦虑** 3. **我们可以怎么让卖家回复消息3** 4. **我们可以怎么提供什么别的交流方式代替文字1** 5. **我们可以怎么设计什么机制鼓励用户回复消息** 6. **我们可以怎么让用户减少对聊天的需求2** 7. **我们可以怎么设计什么机制去安慰等待的用户** 8. **我们可以怎么设计什么机制提高用户上线的积极性1** 9. **我们可以怎么设计什么机制让买家知道哪些卖家回复快速** 10. **我们可以怎么设计什么机制，让卖家有卖品的时候，不回买家的私信有惩罚1**   **选择：我们可以怎么样让用户看到聊天消息**  **解决方法：**   1. **设置强制震动窗口1** 2. **短信通知5** 3. **语音通知2** 4. **电话通知4** 5. **建议用户不要关闭应用通知权限** 6. **应用图标红点提示1** 7. **默认消息通知开启** 8. **打开应用自动弹出未读信息1** 9. **聊天界面设置在明显的位置** 10. **设置聊天框定时提醒设置1**   **最优解：**  **设置短信通知** |