

Inleiding

Om ervoor te zorgen dat er gebruik wordt gemaakt van de Simac app is er een marketingstrategie en concept opgezet. Ik maak gebruik van een landing page (email) om de boodschap bij de doelgroep over te brengen, wat als doel heeft om hen over te halen om de app te downloaden en te gebruiken.

Vanuit het trendonderzoek zijn er 3 verschillende ontwerpen ontstaan voor de marketing landing page (email). Deze drie ontwerpen worden getoetst met de doelgroep om de juiste keuze te maken.

Bij het uitvoeren van de interviews is het de bedoeling dat er een antwoordt wordt gevonden op de volgende vraag

Hebben de onderzochte trends toegepast om de ontwerpen enig effect op de doelgrope om hen over te halen tot het downloaden van de app?

Interviews (veldonderzoek)

Aanpak

Via een interview toon ik de 3 verschillende ontwerpen aan de doelgroep, met elk ontwerp zijn toepassingen van trends of juist geen. Dit is om erachter te komen of de toegepaste trends enig effect hebben op de doelgroep.

Bij het afnemen van de interviews testen wordt er audio opnames gemaakt om de antwoorden op de vragen en ervaring van de gebruiker vast te leggen. Dit wordt op eigen locatie uitgevoerd met microfoon en computer om de ontwerpen op te tonen.

De ontwerpen worden op een willekeurig volgorde getoond aan de doelgroep, waarbij ook vragen worden gesteld bij het bekijken van de ontwerpen. Deze vragen zijn onder andere:

1. Kun jij een aantal seconden nemen om de ontwerpen te bekijken?
 - Welk gevoel krijg je bij het bekijken van de landing pagina? (Microsoft reaction cards)
 - Waarom?
 - Weet jij waar de landing pagina over gaat?
 - Hoe weet jij dit?
 - Is de boodschap van de landing pagina duidelijk?
 - Waardoor komt dit?
 - Hoe zou volgens jou de boodschap duidelijk gemaakt kunnen worden?
2. Kun jij de drie ontwerpen op orde zetten van welk goed tot minder goed.
 - Waarom heb jij voor deze orde gekozen?
 - Wat kan beter aan de ontwerpen die jij minder vindt.
3. Zijn er bepaalde elementen die jij mist op het ontwerp?
 - Waarom kies jij voor deze elementen?
4. Zou jij gebruik maken van de app nadat je hebt gekeken naar deze landing page?
 - Waarom wel/niet?
 - Wat mist er om jou die push te geven om de app toch te gebruiken?
5. Is het duidelijk welke actie/interactie van jou gevraagd wordt?
 - Waarom wel niet?
 - Wat zijn producten die jou hebben overgehaald om tot actie te komen?
 - Waardoor komt dit?

Verder is het mogelijk dat er vragen extra vragen worden gesteld die niet in de lijst staan. Dit licht namelijk aan hoe de persoon reageert op de gestelde vragen uit de lijst (dit verschilt per persoon).

Respondent 1

Weet jij waar de ontwerpen over gaan?

"Ik denk dat het over eten gaat. Het eerste wat mij opviel waren de plaatjes en video bovenop bij alle drie de voorbeelden."

Hoe weet jij dit?

"Ik kijk altijd eerst bovenin en vervolgens naar de plaatjes en video's. Dit viel mij op omdat dit groot wordt weergegeven en de video bovenaan staat. De informatie bovenaan lijkt mij ook belangrijk, omdat het een inleiding/uitleg is van wat er verder onderaan te vinden is."

Is de boodschap van de ontwerpen duidelijk?

"Een app waar je dagelijkse dingen (koken, sport, hobby's) in kan delen met vrienden. Een omgeving waar je met vrienden/familie recepten kunt delen."

Waardoor komt dit?

"Door de functionaliteiten die op de ontwerpen wordt getoond"

Zou jij gebruik maken van de app, gebaseerd op wat je hebt gezien?

"Zelf zal ik geen gebruik maken van de app, omdat ik niet van de social media ben en het delen van dagelijkse activiteiten. Denk dat het wel geschikt is voor mensen die veel bezig zijn met social media en die het leuk vinden om activiteiten te delen met vrienden en familie. Verder denk ik ook eerder voor vrouwen dan mannen"

Zijn er bepaalde elementen die jij mist op het ontwerp?

"Het moet snel zichtbaar zijn waar de app over gaat, dus wat is de bedoeling ervan. Het koken viel wel op en vervolgens het sporten. Maar voor mij ben ik al te lang bezig geweest met het kijken en lezen. Moet dus zo snel mogelijk zien wat het is. Anders word ik te veel afgeleid en kijk ik niet verder."

Kun je een aantal voorbeelden geven?

"Laat met een kopje/titel zien wat er bijvoorbeeld gedeeld kan worden, kort en krachtig."

Is het duidelijk welke actie/interactie van jou gevraagd wordt?

"Ja, wat ik hieruit al is dat ik de app moet downloaden en vervolgens een welkomspakket krijgt. Geen idee wat het welkomspakket inhoudt. Is het een kaartje/mailtje of iets groter."

Hebben beloftes (CTA) gewerkt om jou bijvoorbeeld over te halen om een app te downloaden of iets te kopen?

"Ja zeker, licht heel gevoelig bij de mensen als zij er iets voor terug krijgen. Vooral als een persoon al geïnteresseerd is in de app en er vervolgens nog iets voor krijgt heeft dat zeker een dubbel effect."

Kun je een voorbeeld geven van een beloning die je kreeg voor een actie die jij ondernam?

"Bij het aanschaffen van een telefoon, heb ik een wireless charger bijgekregen, daarvoor moest ik wel een aantal stappen voor nemen."

Kun jij de drie ontwerpen op orde zetten van goed tot minder goed.

"Beste ontwerp vind ik ontwerp 3, vervolgens 2 en als laatst nummer 1"

Waarom heb jij voor deze orde gekozen?

"Eerst wat mij opvalt zijn de kleuren. Ontwerp 3 heeft sterke felle kleuren, maar de tint erop is zeer rustgevend. Ontwerp 2 & 3 hebben dikgedrukte lettertype wat opvalt, het trekt

meteen mijn aandacht. De dikgedrukte nummers onderin (data visualisatie) trekt ook de aandacht.”

Is het tonen van data over de app belangrijk voor jou? Om bijvoorbeeld te weten hoeveel mensen er mee doen aan de app, hoeveel recepten het heeft, etc...

“Ja zeker, het is fijn om te weten hoe populair iets is. Net zoals likes en views op social media. Als je ziet hoeveel mensen eraan meedoen of hoeveel recepten het heeft heb je eerder de neiging om mee te doen.”

Als je weet dat een goede collega of vriend van jou meedoet, zodat jou eerder overhalen?

“Ik zelf niet, ligt meer aan mijzelf. Andere mensen waarschijnlijk wel.”

Overige opmerkingen

**Bij respondent 1 & 2 was er achteraf nog gevraagd of zij woorden uit een lijst wilde kiezen die zij associëren met het gekozen ontwerp (Dit was ik vergeten tijdens opname).*

Microsoft reaction cards	Gekozen woorden
	Helpful
	Simplistic
	Calm
	Clear
	Clean

Conclusie

Waar de app over gaat was duidelijk door de plaatjes en video. Lijst met functionaliteiten was volgens hem een goed idee om weer te geven. Hij vindt wel dat het sneller duidelijk gemaakt moet worden waar de app over gaat. Het was voor hem nog te veel lezen, waardoor hij snel de aandacht kwijtraakt.

Het tonen van hoe populair de app is doormiddel van data visualisatie vindt hij belangrijk. Dit laat zien hoe actief de app is en haalt hem eerder over om gebruik te maken van de app.

Hij vindt ontwerp 2 & 3 is een stuk prettiger en opvallender overkomen. Dit komt namelijk door kleur en lettertype gebruik. Ontwerp 3 springt toch meer naar voren, door de tint van de kleur dat als rustgevend wordt ervaren.

De call to action was volgens hem opvallend, maar niet duidelijk wat er wordt bedoeld met welkomstpakket. Moet dus duidelijk aangeven wat het welkomstpakket precies inhoudt. Dit haalt hem wel eerder over om gebruik te maken van de app, vooral als hij al geïnteresseerd is heeft dit dubbel positief effect.

Respondent 2

Weet jij waar de ontwerpen over gaan?

“Kreeg gelijk een hongerig gevoel, zie veel eten. Denk dat het een app is.”

Hoe weet jij dit?

“Boven zie ik staan Simac lancering, met een plaatje erbij dat een gevoel geeft dat ik een app kan downloaden.”

Is het eten het enige wat jou opvalt?

“Ik zie ook sporten, het gaat over een gezonder levensstijl.”

Is de boodschap van de ontwerpen duidelijk?

“Mensen overhalen om gezonder te leven. Gezonder eten en sporten. En dit met andere delen. Het eet en sport gedeelte komt duidelijk over bij mij.”

Waardoor komt dit?

“Duidelijke weergeven van afbeeldingen over de app.”

Kun jij de drie ontwerpen op orde zetten van goed tot minder goed.

“Het derde ontwerp is nummer 1, vervolgens tweede ontwerp en als laatst het eerste ontwerp.”

Waarom heb jij voor deze orde gekozen?

“Ik heb mij keuze voornamelijk gebaseerd op kleuren. Eerst ontwerp komt saai over door de kleuren. Het tweede ontwerp is te donker. Het derde ontwerp geeft mij meer rust, wat niet het geval is bij de andere ontwerpen. Spreekt mij niet aan om naar te kijken. Verder vind ik de dikgedrukte lettertypes zelf fijner om te lezen.”

Is het tonen van data over de app belangrijk voor jou? Om bijvoorbeeld te weten hoeveel mensen er mee doen aan de app, hoeveel recepten het heeft, etc..

“Wel belangrijk, het is fijn om te weten of de app überhaupt wordt gebruikt. Als er veel recepten op staan dan weet ik dat ik er content op kan vinden. Dus de populariteit van de app is wel van belang. Bij ontwerp 3 viel mij dit meer op. Dit komt door achtergrond kleur en grotere lettertype.”

Als je weet dat een goede collega of vriend van jou meedoet, zodat jou eerder overhalen?

“Als ik weet dat mensen in mijn omgeving dit leuk vinden, dan ga ik eerder meedoen. Is leuk om mijn recepten met andere te delen die jij goed kent.”

Zijn er bepaalde elementen die jij mist op het ontwerp?

“De teksten onder de kopjes moet meer opvallen, is op dit moment nog te klein.”

Is het duidelijk welke actie/interactie van jou gevraagd wordt?

“Het geeft mij niet het gevoel van ‘download mij nu’, moet waarschijnlijk anders verwoorden. Het welkomstpakket is leuk en kan mensen overhalen. Maar de tekst moet aangepast worden. De buttons van de google play en appstore is wel een goede toevoeging. Verander ‘doe mee’ naar ‘download de app en ontvang...’”

Hebben beloftes (CTA) gewerkt om jou bijvoorbeeld over te halen om een app te downloaden of iets te kopen?

“Het downloaden van een app niet echt, maar wel bij het aanschaffen van een product. Heb wel eens een enquête ingevuld om een extra product te ontvangen.”

Zou jij gebruik maken van de app, gebaseerd op wat je hebt gezien?

“Persoonlijk wel, ik zou het mensen uit mijn omgeving adviseren het te gaan gebruiken, zodat wij het samen kunnen doen. Het sporten is waar ik graag meer mee bezig wil zijn, dus dit samen doen met andere zou mij meer motiveren. Door corona zien wij elkaar steeds minder, dus de app is een leuk idee om elkaar samen te brengen en leuke dingen te doen (wel op afstand).”

Overige opmerkingen

**Bij respondent 1 & 2 was er achteraf nog gevraagd of zij woorden uit een lijst wilde kiezen die zij associëren met het gekozen ontwerp (Dit was ik vergeten tijdens opname).*

Microsoft reaction cards	Gekozen woorden
	Consistent
	Fresh
	Clean
	Personal
	Relatable

Conclusie

Voor haar was het meteen duidelijk dat het om een app gaat, door de bijgevoegd afbeeldingen. Dit versterkte de boodschap en kwam duidelijker over bij haar. Dat de app over eten en sporten gaat was snel te zien door de teksten en afbeeldingen.

Populariteit van de app is belangrijk. Om te weten of het überhaupt wordt gebruikt en content heeft. Het visualiseren van deze data werd als prettig ervaren.

Ontwerp 3 werd als het beste gekozen, omdat het meer rustgevende kleuren uitstraalt en duidelijk overkomt wegens lettertype gebruik. Positionering van elementen is in ontwerp 2 & 3 beter dan in ontwerp 1. Ontwerp 1 en 2 komen te saai over doordat het donkere kleuren gebruikt.

De call to action haalt haar niet meteen over om de app te gebruiken, omdat de tekst anders verwoord moet worden. ‘download nu’ in plaats van ‘doe mee’. De buttons van google play en playstore maakt het wel duidelijk dat er een app is die te downloaden valt.

Respondent 3

Weet jij waar de ontwerpen over gaan?

“Het gaat over een app die mensen graag bij elkaar wil brengen voor een betere levensstijl. Tips en ideeën delen over voedsel en welzijn.”

Hoe weet jij dit?

“Kan snel binnen een opslag zien wat er allemaal gebeurt. Kan snel door het ontwerp screenen.”

Is de boodschap van de ontwerpen duidelijk?

“Mindfulness, sportiviteit en voedsel komt het meest naar voren.”

“Het is een community. Je maakt onderdeel uit van een bepaalde gemeenschap en samen daarin samen recepten delen, reviews geven, etc...”

Waardoor komt dit?

“Goed gebruik van visuele elementen.”

“Voel snel een connectie met het ontwerp. Ik heb het idee dat ik ook iets kan met deze app. Heb niet het gevoel dat een doelgroep wordt uitgesloten.”

Zijn er bepaalde elementen die jij mist op het ontwerp?

“Video bovenaan vervangen om bredere doelgroep aan te spreken. Zie een brede man met veel groente. Krijg het gevoel dat ik zoals hem moet zijn. Laat video met meerder mensen zien, om het gezamenlijk koken terug te brengen”

“Het menselijk aspect onderin misschien eerder presenteren in het ontwerp. Dat je sneller kunt identificeren dat je mensen ziet zoals jij in plaats van eerst voedsel.”

Kun jij de drie ontwerpen op orde zetten van goed tot minder goed.

“Het tweede ontwerp op 1, het eerste ontwerp op 2 en het derde ontwerp op 3”

Waarom heb jij voor deze orde gekozen

“In het tweede ontwerp spreken de kleuren, het lettertype en het contrast mij het meest aan. In het derde ontwerp komt het ontwerp te vrouwelijk over door kleurgebruik.”

“De kleuren komen in het tweede ontwerp het meest krachtig over, dit is mooier voor het aanspreken van zowel mannelijke en vrouwelijke mensen”

“Valt meteen op dat bij het eerste ontwerp dat het lettertype fijn is voor de ogen, omdat het niet dikgedrukt is, maar de tekst onderaan is zeer klein. Mensen met slechtere ogen zullen daar moeite mee hebben.”

“De dikgedrukte tekst in ontwerp 2 & 3 maakt het makkelijker om onderscheid te maken tussen de verschillende elementen, zoals bij de lijst met functionaliteiten.”

De ontwerpen lopen heel mooi door, maar het tweede ontwerp springt het meeste uit.”

Is het duidelijk welke actie/interactie van jou gevraagd wordt?

“Het is deze tijd vanzelfsprekend om een app te downloaden, vandaar dat ik het benoemd heb. Het is duidelijk dat ik het via de appstore en playstore kan downloaden.”

Hebben beloftes (CTA) gewerkt om jou bijvoorbeeld over te halen om een app te downloaden of iets te kopen?

“Ja en nee, het is dubbel voor mij. Er staat welkomstpakket maar hier kan het gevaar zijn dat mensen te hoge verwachtingen hebben. Ik ga snel invullen wat het welkomstpakket moet zijn en als dit welkomstpakket vervolgens niet aan mijn verwachtingen voldoet kan dat een teleurstelling zijn, waardoor ik de app aan de kant zet.”

“Beter om te zeggen van, doe mee en ontvang een welkomst pakket ter waarde van... of kookpakket voor ... personen. Geef ook aan dat dit welkomstpakket bedoeld is om samen te koken met de community.”

Zou jij gebruik maken van de app, gebaseerd op wat je hebt gezien?

“Er wordt veel prijsgegeven. Genoeg om bij mij het gevoel op te wekken om te zeggen ik wil weten wat er nog meer op de app te vinden is, dus mijn antwoord is ja.”

“De trigger ligt vooral in het design van kleuren tot afbeeldingen. Ze zitten allemaal in een bepaalde kleur groep, waardoor het rustiger is voor het oog. Ik kan in een opslag zien wat de app de bieden heeft en wat de bedoeling is vanuit mij.”

Is het tonen van data over de app belangrijk voor jou? Om bijvoorbeeld te weten hoeveel mensen er mee doen aan de app, hoeveel recepten het heeft, etc..

“Ik kijk altijd wat de app te bieden heeft en de reviews van de app. Als ik zie dat het 200 recepten heeft ben ik wel benieuwd wat ik nog meer kan leren koken.”

Overige opmerkingen

“De gebruikte kleuren komen fris over, strak design, clean.

“Mijn complimenten voor het ontwerp, veel tijd ingestoken, ziet er net en professioneel uit en dat erover is nagedacht.” Attractive, streak

Microsoft reaction cards	Gekozen woorden
	Fresh
	Clean
	Clear
	Consistent
	Relatable

Conclusie

Bij haar viel het meteen op dat het een app is die gaat over een beter levensstijl van eten tot sporten en dit te delen met mensen in de community. Dit had zij snel door, doordat het ontwerp makkelijk te screenen was, binnen een opslag zag ze wat de app te bieden had. De boodschap van het ontwerp kwam duidelijk in beeld door de gebruikte visuele elementen van afbeeldingen tot teksten. Voelde meteen een connectie, kreeg het gevoel dat zij ook iets kan met de app.

Ze wil wel dat de video bovenaan wordt vervangen met een dat een bredere doelgroep aanspreekt. Het menselijk aspect onderaan eerder presenteren in het ontwerp om te laten zien dat het om mensen/community gaat en niet alleen het eten/sporten.

Zij heeft voor het tweede ontwerp gekozen, omdat dit het meest krachtig overkomt en volgens haar mannelijke als vrouwelijke mensen aanspreekt. Ontwerp 3 was volgens haar te vrouwelijk.

In ontwerp 2 & 3 zorgt de drukgedrukte letters voor beter onderscheiding tussen elementen. In ontwerp 1 is het lettertype wel fijner, maar kan dit voor mensen met slechtere ogen moeilijk te lezen zijn.

Downloaden van app vond zij vanzelfsprekend, omdat er tegenwoordig alleen maar apps zijn. Het beloven van een welkomstpakket heeft voor haar een positief en negatief effect. Zij gaat zelf invullen wat zo'n welkomstpakket is, waardoor zij andere verwachtingen heeft dan wat het uiteindelijk zal zijn. Dit kan zij als teleurstellend ervaren. Zij zou wel nieuwsgierig genoeg zijn om de app te gebruiken gebaseerd op wat zij heeft gezien in het ontwerp.

Respondent 4

Weet jij waar de ontwerpen over gaan?

“Het is een app over koken, recepten voor jou en collega’s. Verder zie ik een sport categorie. Het is een app voor koken en sporten.”

Hoe weet jij dit?

“Bovenaan staat google play en appstore dat geeft aan dat het om een app gaat. Verder worden er video’s en afbeeldingeng gebruikt die mij een beeld geven van een app dat over koken en sporten gaat.

Is de boodschap van de ontwerpen duidelijk?

“Ja voor mij is dit duidelijk, koken en sporten komt veel naar voren.

Is het tonen van data over de app belangrijk voor jou? Om bijvoorbeeld te weten hoeveel mensen er mee doen aan de app, hoeveel recepten het heeft, etc..

“Ja vind ik belangrijk, omdat het handig is om te weten hoe vaak een app wordt gebruikt. Verder wil ik weten wat de app te bieden heeft qua content (recepten, deelnemers, etc..). Hoe meer er op de app te vinden is hoe eerder ik het wil gebruiken.”

Kun jij de drie ontwerpen op orde zetten van goed tot minder goed.

“Ontwerp 2 staat op nummer 1, ontwerp 3 op nummer 2 en ontwerp 1 op nummer 3.

In het tweede ontwerp spreken de kleuren mij het meest aan. In het eerste ontwerp vond ik de achtergrond wat leger. De andere ontwerpen hebben cirkels op de achtergrond wat het eerst ontwerp niet heeft. Dit voegt wel iets goeds toe voor mijn gevoel.”

Zou jij gebruik maken van de app, gebaseerd op wat je hebt gezien?

“Ben zelf niet een persoon die kookt, maar het sporten wel. Het sporten zou mij misschien kunnen overhalen om de app te gebruiken.”

“Als mensen in de omgeving er gebruik van maken en zij raden het mij aan dan zou ik het wel even bekijken, maar als het mij niet bevalt gebruik ik het niet.”

Voegen de afbeeldingen onderaan veel toe?

“Afbeeldingen met veel kleur, klaargemaakte recepten en sportiviteit geeft een duidelijk beeld van de app”

Is het duidelijk welke actie/interactie van jou gevraagd wordt?

“De playstore en appstore buttons geven aan dat het om een app gaat die ik kan downloaden. Hiervoor kan ik een welkomstpakket ontvangen”

Hebben beloftes (CTA) gewerkt om jou bijvoorbeeld over te halen om een app te downloaden of iets te kopen?

“Niet altijd, ligt eraan of het product mij aanspreekt. Het koken is niet voor mij maar qua sport zou dit kunnen werken. Het is niet duidelijk wat het welkomstpakket inhoudt. Dit is niet echt een probleem want ik zie het welkomstpakket als iets mooi meegenomen.”

Overige opmerkingen

“Fresh, clean, useful, business-like”

“De ontwerpen zien er fresh uit, het lijkt mij een app die je kunt gebruiken daarom useful. Het ziet er verder zakelijk en netjes uit.”

Microsoft reaction cards	Gekozen woorden
	Fresh
	Creative
	Clean
	Useful
	Business-like

Conclusie

Het valt hem meteen op dat het om een app gaat over koken en sporten. Dit is hem opgevallen door de play en appstore buttons bovenaan. Het koken sporten kwam volgens hem vaak naar voren door de afbeeldingen, dat als een goede toevoeging werd ervaren.

De data visualisatie is voor hem handig om in te zien hoe populair een app is en welk content hij hierin kan vinden.

Zal zelf niet gebruik maken van de app voor het koken maar is wel geïnteresseerd in het sporten. Ontwerp 2 sprak hem het meest aan wegens de gebruikte kleuren, in ontwerp 1 was het de achtergrond te leeg. De cirkels dat het ontwerp 2 en 3 hebben waren volgens hem een goede toevoeging.

In de ontwerpen was het volgens hem duidelijk dat er gevraagd wordt om gebruikt te maken van de app. Door de play en appstore button heeft hij het gevoel dat hij wordt uitgenodigd om deel uit te maken. Dit haalt hem niet meteen over, maar het ligt eraan of hij al geïnteresseerd is in de app en het welkomstpakket ziet hij als mee meegenomen.

Ontwerp 1

Het is meteen duidelijk dat de geïnterviewde niet geïnteresseerd waren in ontwerp 1. De kleuren die werden gebruikt kwamen volgens hen te saai over. Het gebruikte lettertype was te dun en trekt niet de aandacht. De achtergrond van ontwerp 1 was verder te leeg en miste verder data visualisatie dat voor hen wel belangrijk is om in te zien hoe populair een app is en hoeveel erop te vinden is.

Ontwerp 2

Ontwerp 2 kwam bij de meeste goed over, de kleuren gaven een meer rustgevend gevoel, het dikgedrukte lettertype maakte een goed onderscheid tussen elementen, waardoor het betere leesbaar was en makkelijk te screenen. Goed gebruik gemaakt van visuele elementen en data visualisatie, dat de geïnterviewde eerder overhaalt om gebruik te maken van de app.

Ontwerp 3

Ontwerp 3 had positieve reacties net zoals ontwerp 2. De kleuren kwamen ook rustgevend over maar kon ook als te vrouwelijk worden ervaren. Het dikgedrukte lettertype is net zoals bij ontwerp 2 een goede toepassing wegens goede onderscheid tussen elementen en meer duidelijkheid.

Conclusie

Uit de resultaten uit het interview (A/B test) blijkt dat ontwerp 2 & 3 de geïnterviewde het meest aanspreekt. Ontwerp 2 had meerdere positieve reacties en haalde de meeste mensen over net als ontwerp 3 om op zijn minst geïnteresseerd te raken in de app en te downloaden.

Visualiseren van wat de app te bieden heeft is zeer belangrijk, van afbeeldingen tot data visualisatie. Visualiseren van data helpt hen om beter te begrijpen wat de app te bieden heeft en hoe populair het is, dit haalt hen over om eerder van de app gebruik te maken.

De call to action was duidelijk in beeld gebracht door de gebruikte elementen zoals the google play en appstore knoppen. De belofte (ontvangen van welkomstpakket) was voor de meeste onduidelijk, omdat zij niet weten wat dit precies inhoudt. Dit kan een negatief effect hebben, omdat zij te hoge verwachtingen kunnen hebben voor dit welkomstpakket.