UX Tema dokumentation

User Brief:

User research af Fronter.com

Brugertest design

For at undersøge Fronter.com's brugereffektivitet vil jeg benytte metoden "Think aloud på tre forskellige forsøgspersoner. "Think aloud" testen går ud på at forsøgspersonerne beskriver deres umiddelbare oplevelse bestående af deres tanker og mulige frustrationer. Det er test lederens ansvar at notere forsøgspersonernes beskrivelser. Til denne undersøgelse vil jeg benytte OBS (Open Broadcaster Software) som hjælperedskab til at fange forsøgspersonens præcise brugeroplevelse. Test resultatet hjælper test lederen til at forstå og får indsigt i forsøgspersonernes oplevelse af websitet. Ulempen ved denne "Think Aloud" metode er, at den afhænger af forsøgspersonernes ærlighed. Derfor er det væsentligt at testlederen understreger vigtigheden af ærlighed under testen. Desuden kan det for mange personer være unaturligt at snakke højt om sine tanker imens man foretager en handling.

Manuskript til brugertesten af Fronter.com

"Tak fordi du vil medvirke som forsøgsperson til denne usability-test af Fronter.com. For at kunne dokumentere undersøgelsen vil du blive optaget. Optagelser vil dog kun blive set af mine undervisere og jeg."

"Du får stillet en task som du skal forsøge at løse. Undervejs skal du tænke højt og dele dine eventuelle frustrationer og/eller succesoplevelser."

"Jeg vil være til stede under testen."

"Har du nogle spørgsmål?"

"Du er velkommen til at begynde"

Spørgsmål til testen

- Hvad er din mening om designet af Fronter.com?
- Mener du at fronter er til at finde rundt i?

Har du et forslag til hvordan Fronter.com kan forbedres?

Task:

- Find ud af hvornår der er semesterfri.
- Find opgavebeskrivelsen 04.01.02 omhandlende "User research"
- Find skemaet for uge 50.
- Prøv at find lektierne der er angivet i skemaet og derefter find dokumentet inde på selve litteraturlisten.
- Find invitation til Julebanko på Kea.

Beskrivelse af forsøgspersoner:

Peter: er 21 år og arbejder som projekt speditør hos DSV. Han har en kæreste der går på KEA.

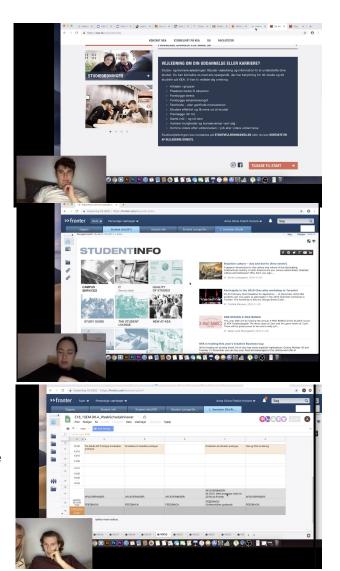
Natalie: er 23 år og studerende på KEA. Hun er øvet bruger at Fronter.com.

Patrick: er 22 år og studerende på KEA. Han er øvet bruger at Fronter.com. Dokumentation og efterbehandling af testresultater:

Peter:

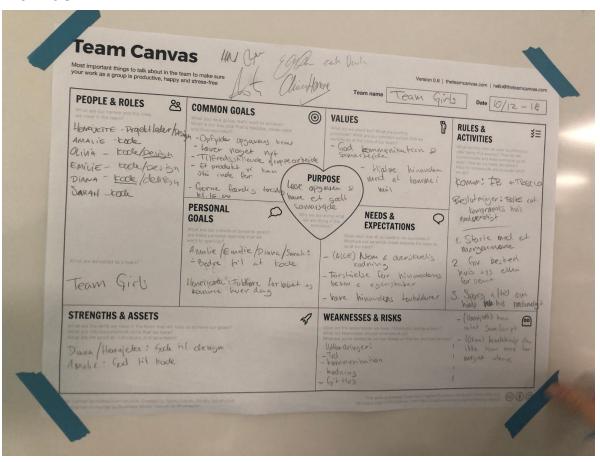
Natalie: Selvom Natalie er daglig bruger af Fronter havde hun svært ved at finde vigtige oplysninger. Oplysninger som burde være let tilgængeligt. Hun brugte en del tid på at lede efter oplysningerne i mapper hun mente det kunne være i, dog fandt hun ikke det som hun ledte efter.

Patrick: Patrick mener designet af Fronter godt kunne forbedres. Ifølge ham kunne det blive mere spændene at se på ved at ændre på nogle farver og former.

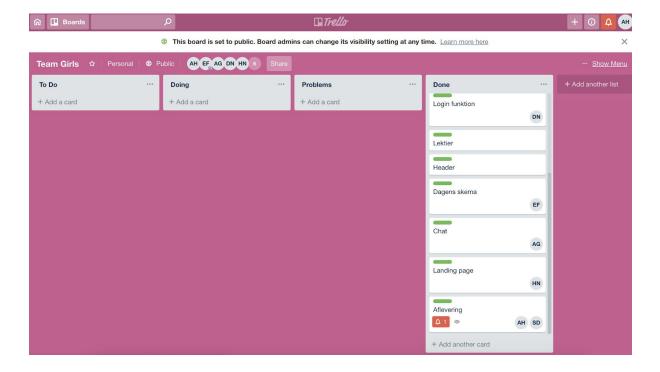


Web prototype:

Team Canvas:



Trello Board:



Link til Adobe XD prototype:

https://xd.adobe.com/view/371d4ffc-fcd4-4f8a-65ce-becdfc787c75-412c/?fullscreen

Link til web prototype:

http://oliviahonore.dk/kea/04-ux/fronter_redesign/fronter_mobile/logind.html

- Test interviewguide og analyse af testresultater
- Ændringsforslag til web prototype på baggrund af test

Design Sprint: Native app:

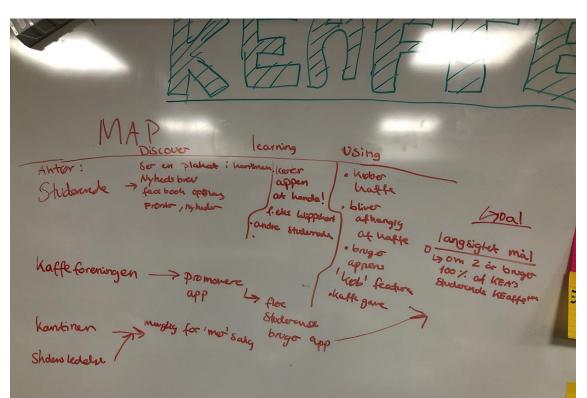
Team canvas:

For at få de bedste grundlag for et godt samarbejde har vi anvendt Team Canva til at lave en kontrakt. Denne kontrakt har vi alle skrevet under på.

Det har fungeret rigtig godt, at der er blevet lavet nogle retningslinjer fra starten dermed bliver samarbejdet skudt godt igang hvor alle i gruppen er indforstået med de "regler" vi har opsat.

Design Sprint: Arbejdsprocessen

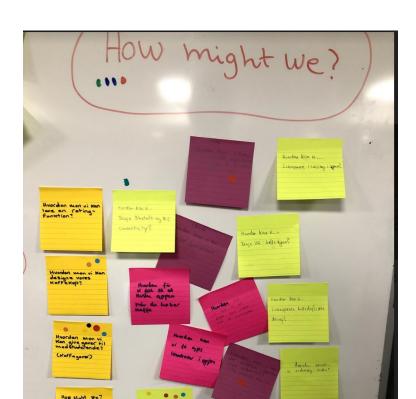
Map:





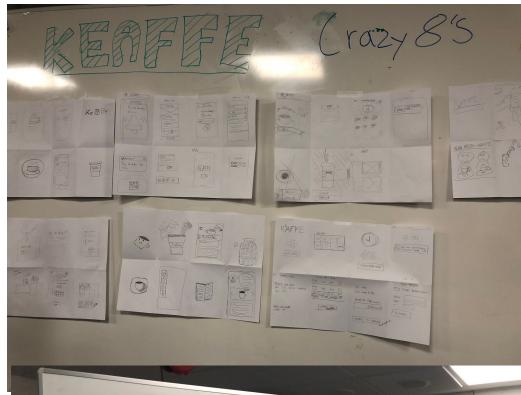
Sprint

questions:



Sketch:

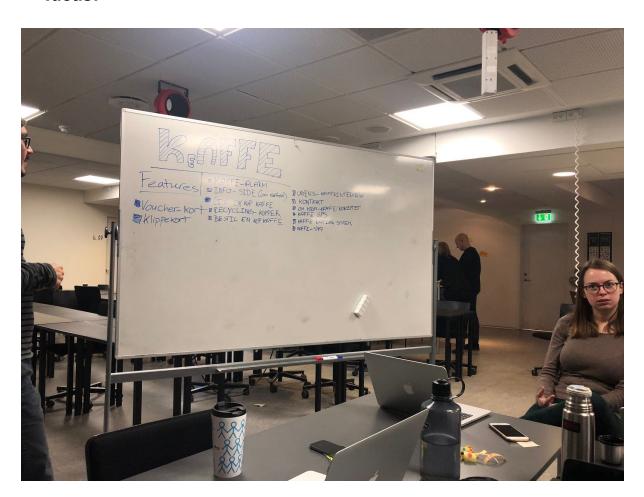
Crazy 8s:



Solution Sketch:



Ideas:



Pitch

NABC-model og præsentationsteknik:

Fang opmærksomheden: Kan være et problem, en vision, en kort historie, et citat,

NEEDS: De behov der opstår på basis af problemet - hvad er problemets følgevirkninger.

APPROACH: Hvordan løser vores produkt brugernes problem? Overbevis kunden om vores løsning er god ved at vise den. Fokus på målgruppe og nøgleinformationerne.

BENEFITS: Hvad opnår målgruppen/brugeren ved brug af produktet. Hvad er nytteværdien?

COMPERIRION: Hvorfor er vores produkt bedre end andre. Facts og Social Proofing (se på reviews af måske allerede eksisterende produkter og sammenlign hvorfor vores er bedre)

ACTION:

Hvad skal tilskuerne tænke efter præsentationen:

Keaffe pitch:

1) Fang opmærksomheden:

- Er kaffe en del af dit studieliv

2) NEEDS:

- Men er kaffen kolg og kedelig?
- Ku du tænke dig at spare nogle penge?
- Er du glad for gaver?

3) APPROACH:

- Så download "KeAFFE appen"
- Her er kvalitets kaffe, Få en notifikation omkring nybrygget kaffe.
- Brug klippekorte, og for hver 9ende kop gratis
- Modtag og send kaffegaver til dione studiekammerater

4) BENEFITS:

- Bedre studieliv
- Bedre og flere studiekammerater
- Større netværk
- Bliv mere frisk
- Få mere ud af undervisningen

5) COMPERIRION:

 Vi tilbyder bedre kaffe end konkurrenterne, billigere, hurtigere, hyggeligere -Lokalt.

6) ACTION:

- Så download KeAFFE appen NU! og få din første kaffe gratis.