Pitch

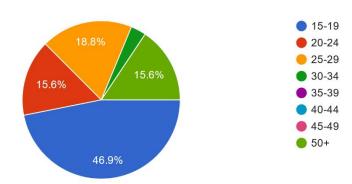
Link til prototypen: https://xd.adobe.com/view/fd2888ed-ca31-4cd6-bf6a-74caf23039ab-a87b/?fullscreen&hints=off

1 UX-research - hoved: anslag, status, udfordring - informationer og indsigter:

Vision: Denne webshop går ud på og hjælpe festivalerne som har måtte aflyse pga. covid19/pandemien som vi står i lige nu også. Det der sker er at når folk køber en t-shirt så går noget af deres penge til festivalerne som donation. Oven i det så behøver køberen hellere ikke være bekymret for miljøet fordi tøjet vil være bæredygtigt.

Survey:



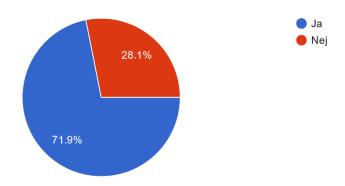


Betyder prisen på tøjet meget om hvorvidt du vil købe det eller ej? 32 responses



Tænker du meget over kvaliteten af tøjet?

32 responses



2 UX/UI-design - krop: løsning - ide (koncept og kreativ ide) og XD-prototype:

Webshop titel: ML t-shirt shop

UX-designer: Malene Lamb

Produkter:

• T-shirt med print (eller uden)

• Hættetrøjer (med eller uden print)

Målgruppen:

- Folk som tager til festivalerne
- Folk som er interesseret i festivalerne

USP/Salgsargument:

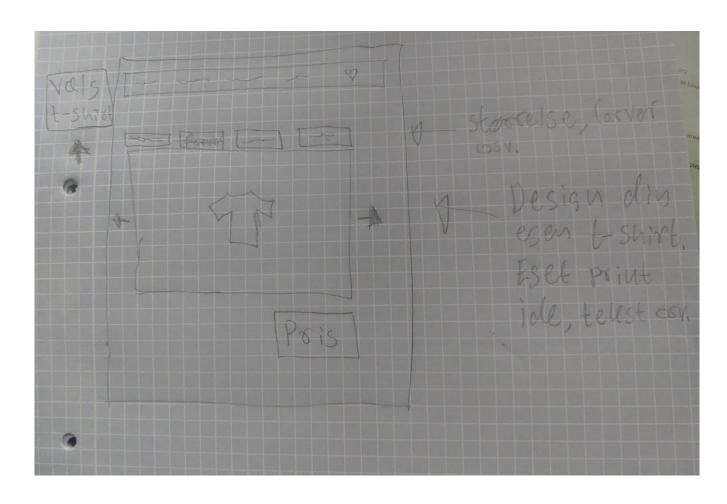
- Bæredygtighed
- God kvalitet
- Miljøvenligt
- Prisen
- Skåner naturen
- Økologisk
- Farverigt

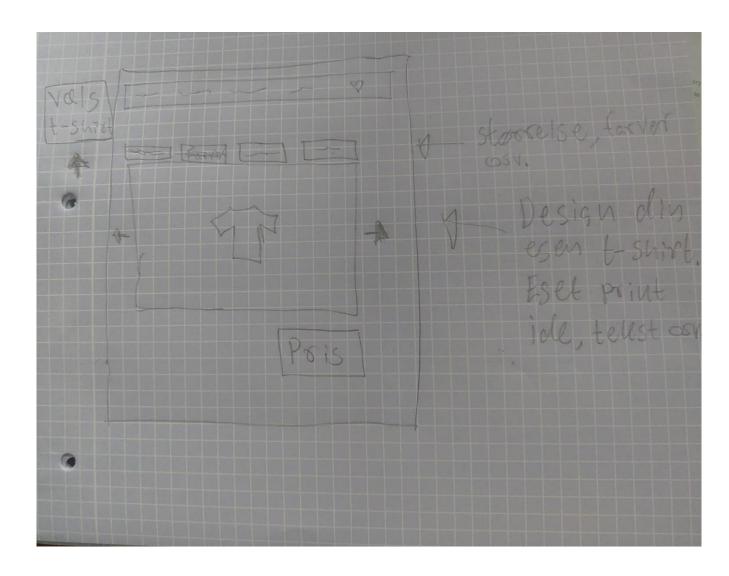
Fordelene for kunden:

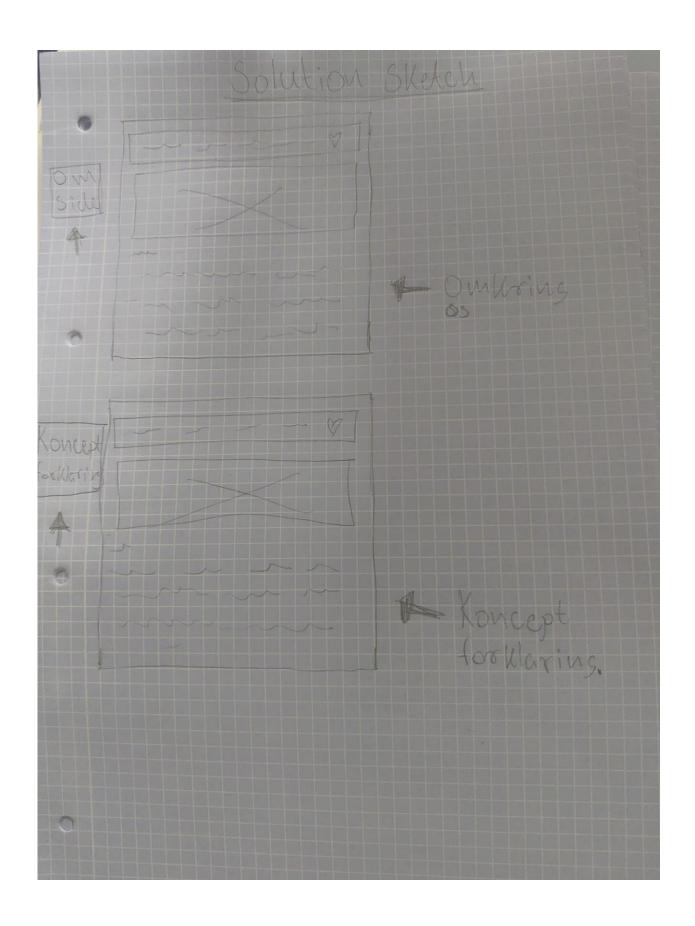
- Fri fragt
- Let og hurtigt betaling

Designprocess:

Skitser



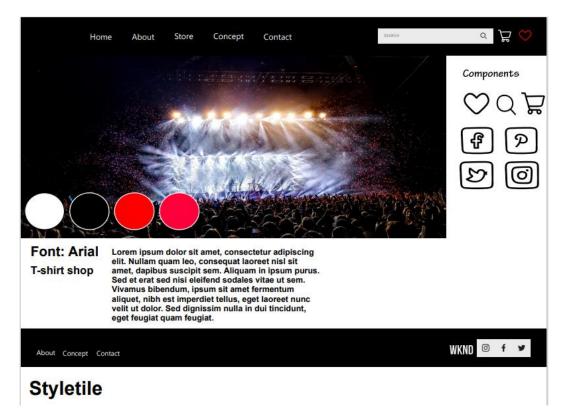




Moodboard



Style tile



Gennemgang af XD-prototype

<u>3 UX-test - hale: konklusion og perspektiver - test (refleksion over tænke-højt-test) samt fremtidsperspekltiver:</u>

Jeg vil sige at jeg var ret nervøs over tænke højt testen men den var alligevel ret god fordi man får nogle gode feedbacks tilbage og så kan man lave sit produkt bedre.

I visse tilfælde hvis man ikke selv synes det og ændre i prototypen så meget men der kan forekomme konsekvenser ved det. Det vil sige at så kan man nok tabe folks interesse for ens product.

Meget vigtigt og lytte og lære og blive bedre.