

NABC Analyse

Need - behov

Et behov for Joe & the Juice kunder er at de kan handle enkelt og nemt samt opnå en besparelse.

Behovet er relativt vigtigt, da det er en årsag til at kunderne handler hos Joe & the Juice og ikke deres konkurrenter.

Joe & the Juice har som udgangspunkt ikke nogen målgruppe. Men de brugere der benytter sig mest af deres loyalty app er folk i alderen 20-25 år samt 35+ år.

Joe & the Juice vil gerne kunne belønne de kunder som benytter sig meget af loyalty appen.

Approach - fremgangsmåde

Joe & the Juice loyalty app er en god idé som virker, men for at gøre den mere attraktiv for de kunder som benytter sig af den og køber mange loyalty Cards, vil vi tilføje en ny feature, hvor man får en belønning når man har købt et vis antal loyalty Cards. Eksempel hvis man køber 4 loyalty Cards kan man købe det 5 loyalty Card med 30% rabat.

Idéen understøtter behovet ved at der er en besparelse at opnå, ved at benytte sig af loyalty Cards samtidig er det en enkel og nem app, hvor loyalty cards er let tilgængelige.

Loyalty cards var allerede etableret af Joe & the Juice, så vi har fokuseret på at udvide den ide med et reward system som belønner kunderne som køber mange loyalty Cards. Ideen adskiller sig ved det ikke er de traditionelle loyalties, såsom skrabbelod, spil og pointsystem, men derimod virker loyalty cards mere eksklusive, og man lægger pengene på en gang og kan derefter bare hente sine produkter når man lyster.

Det hele starter med en brief fra kunden herefter opstår ideen gennem en masse processer så som experience map, brugerinterviews. Ideen bliver udviklet gennem papirprototype, aktiviteter-, objekter- og feature-set lister. Til slut produceres ideen i XD.

Benefits – fordele

Brugeren for gavn af ideen ved at kunne benytte sig af loyalty appen, hvor vedkommende kan købe loyalty Cards og herved optjene rabat, så i sidste ende vil brugerne opnå en besparelse.

Joe & the Juice får gavn af idéen ved at få flere til at købe flere loyalty Cards, hvilket betyder at de tjener mere på deres loyalty Cards og samtidig kan belønne deres brugere for at være loyale over for Joe & the Juice.

Competition – konkurrence

Idéen med loyalty Cards adskiller sig fra de andre former for loyalty, ved at man skal betale et vis beløb med det samme. Derudover deles der ikke gratis ting ud som ved f.eks. Et skrabespil, så Joe & the Juice mister ikke indkomst på det.

De risici/problemer idéen skal tage højde for er at, den stadig skal virke ekstravagant og ikke må gå hen og blive til en idé hvor man forære alt for meget væk, da Joe & the Juice som udgangspunkt ikke vil forære noget væk gratis.

Et alternativ til idéen kunne være at skelne mellem en virksomhed som kunde og en privat person. Da en virksomhed hurtigt vil optjene en fordel, hvorimod det vil tage en privatperson længere tid.

Det der forhindre konkurrenterne i at gøre det samme er at de ikke har samme koncept som Joe & the Juice, de fleste konkurrenter har ikke noget imod at give deres kunder en masse gratis produkter, derudover har de allerede etableret loyalties.