



Root



Our team



陈心怡

用户研究
前期调研
视觉设计



吴萌

前期调研
视觉设计
界面绘制



王子超

前期调研
功能架构
界面绘制



董志豪

用户研究
界面绘制
动效设计



张静宜

用户研究
界面绘制
动效设计



崔少聪

前期调研
界面绘制
产品展示

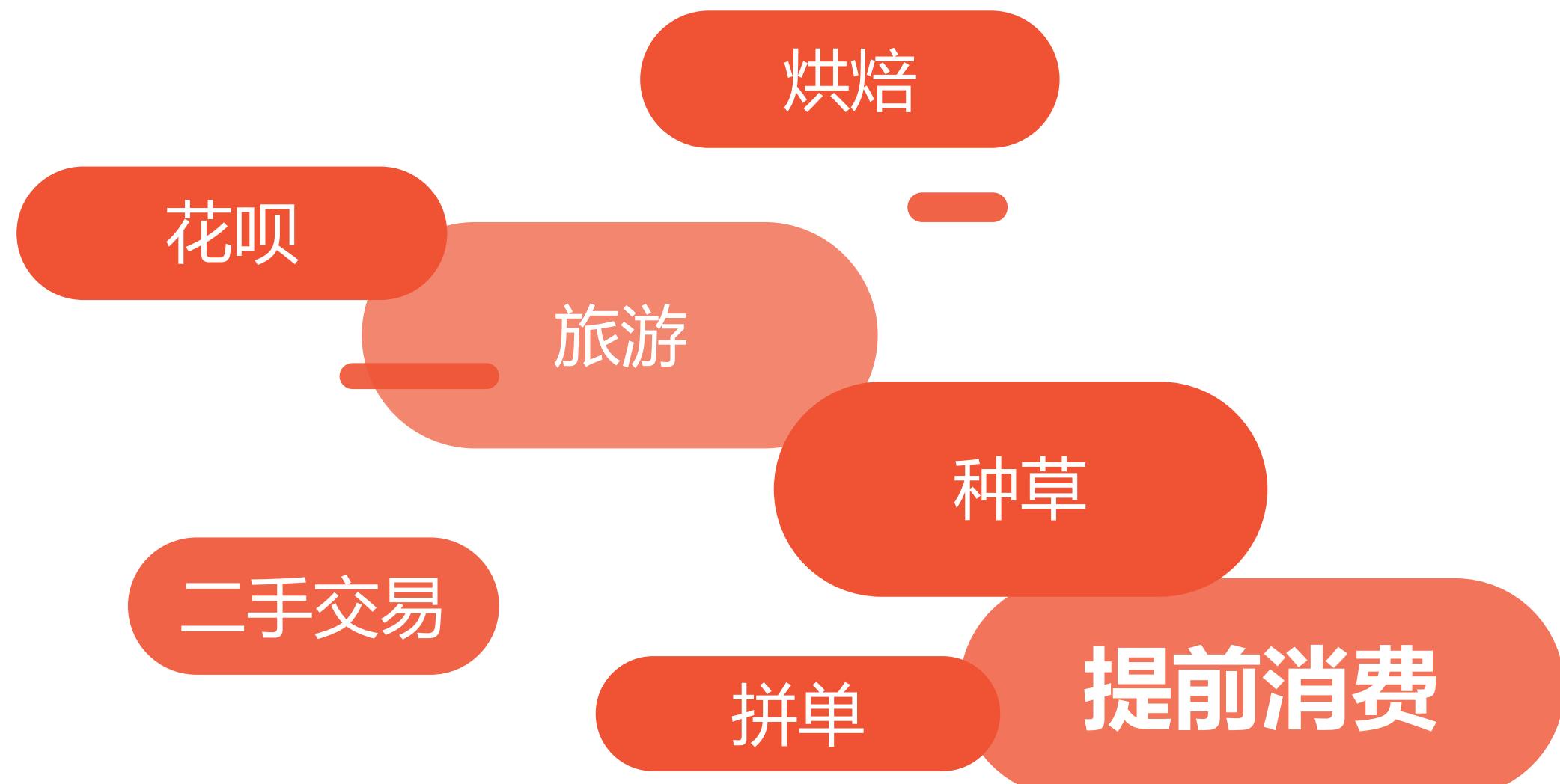
指导老师：吴湛微

Content

- Discover
- Define
- Develop
- Deliver

Discover / Define / Develop / Deliver





jīng zhì qióng

“精致穷”用户形象：

- 年龄18-30岁；一二线城市
- 每月存款占收入比例低于20%
- 使用借贷平台，有借贷行为
- 使用过分期付款

最重要的体现是：与收入不匹配的消费

释义：

指现在那些虽然赚钱不多，但花钱却不少的年轻人。他们为了买到喜欢的东西，即使穷得明明白白，也觉得自己活得精致而闪亮。

一、访谈目的：
• 诱导用户消费行为的关键点
• 建立消费规划的可能形式

二、访谈方式：
非结构式访谈，一对一，面对面或在线

三、访谈对象：(12人)
• 22-30岁、本科学历及以上，一二线城市
• 存款比例小于收入的20%
• 使用花呗和白条等消费信贷产品

四、开场语：
XXX您好！感谢您抽出宝贵时间来参加本次访谈。本次访谈主要围绕您的消费习惯及相关看法，整个访谈时间预计30分钟以内。您的任何想法或见解都有价值，把它都说出来就可以了，想到什么就说什么是最重要的。
另外，我们不会泄露您的任何隐私，您的发言我们只会在项目中使用，如果要使用您的原话，我们会采用化名的形式。

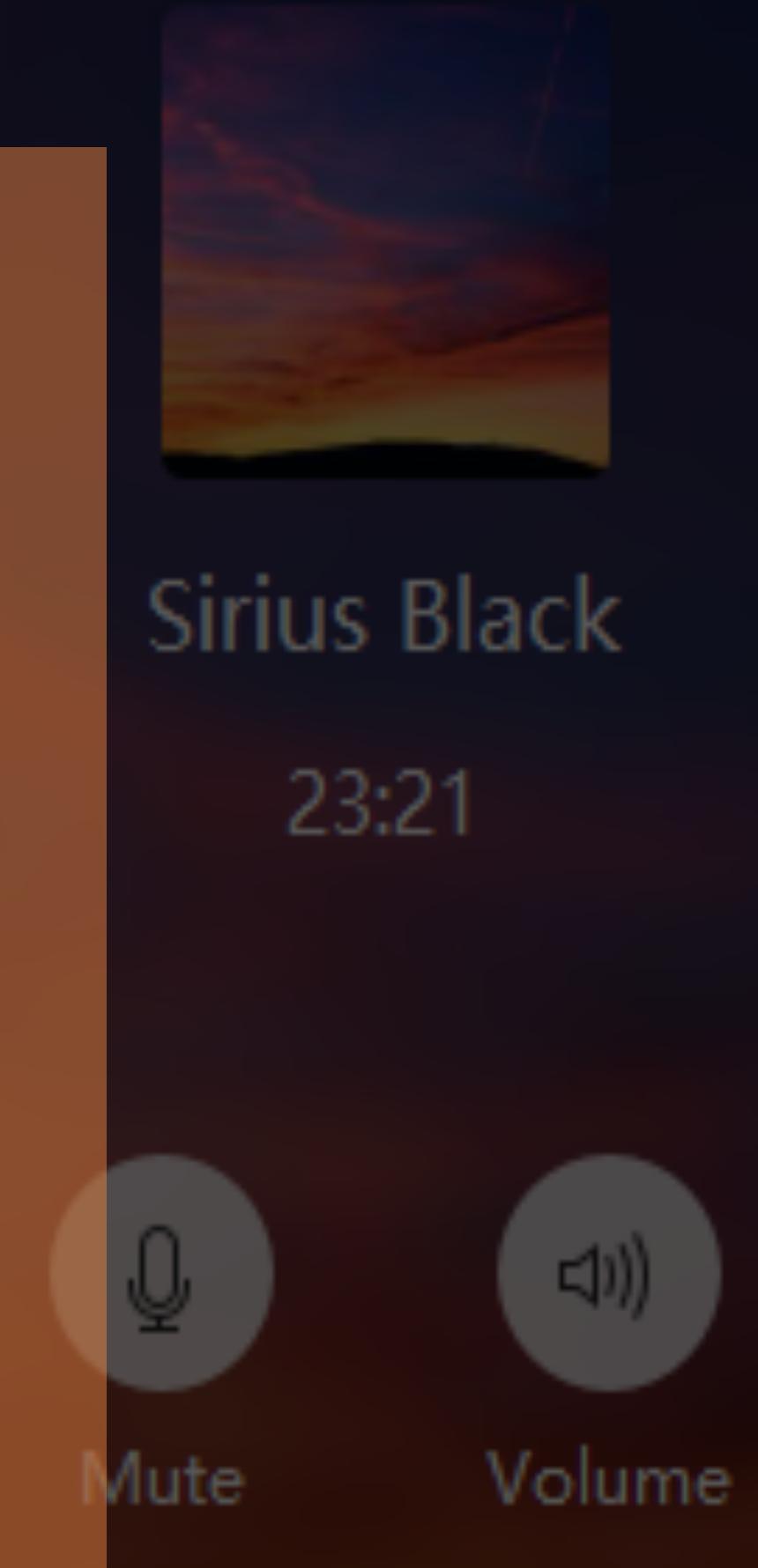
五、问题
--基础信息--

- 请先请您做一个简单的自我介绍（您的名字、年龄、所在城市、家庭住址、工作单位）
- 您一个月的收入和消费分别有多少？
- 您目前有多少存款，每月存款占收入的比例是多少？
- 您了解花呗和白条等平台吗？使用频率如何，每日额度大概多少？
- 您近期购买的商品中印象最深的是什么？为什么购买？请您回想一下您的购买经历。
(什么商品、什么渠道得知、价位、通过什么平台)
- 您多久会从一个商品到下一个商品？多久？
- 您对这件商品是否满意，为什么？
- 您在什么情况下会使用支付宝的花呗功能/京东白条等，最近一次使用是什么原因？
- 您印象中买过的最不值的商品是什么？为什么（买、不值）？

--消费计划--
• 您是否有每个月设定消费计划的情况？具体是怎么样的计划？
• 您对自己每个月的消费情况了解如何？（比如各项支出的比例）
• 您对自己的消费习惯如何评价？是否需要外界帮助您进行消费管理？
• 您会经常超支或冲动消费吗？一般哪一类消费会超支，为什么？
• 您有使用过记账类软件吗？（哪一款，坚持了多久？）
• *您对使用过的记账软件如何评价？（是什么阻碍了您继续使用？）

六、结束语：
我这边的问题结束了，XXX，在刚才的交流中，您的观点对我们很有帮助，非常感谢您的帮助！

我们访问了12位精致穷用户，探寻他们的消费流程并整理出他们冲动消费事件的POEMS表格，希望从中发现一些冲动消费的共性，并绘制出典型人物画像。



Who—为谁做？

Discover / Define / Develop / Deliver

USER RESEARCH

About

姓名：阿瑛

城市：上海

家乡：江苏

职业：入职快两年的小白领

Key words

吃吃喝喝少不了

打卡网红是爱好

不化妆就不出门

好奇世界有爱心



Discover / Define / Develop / Deliver

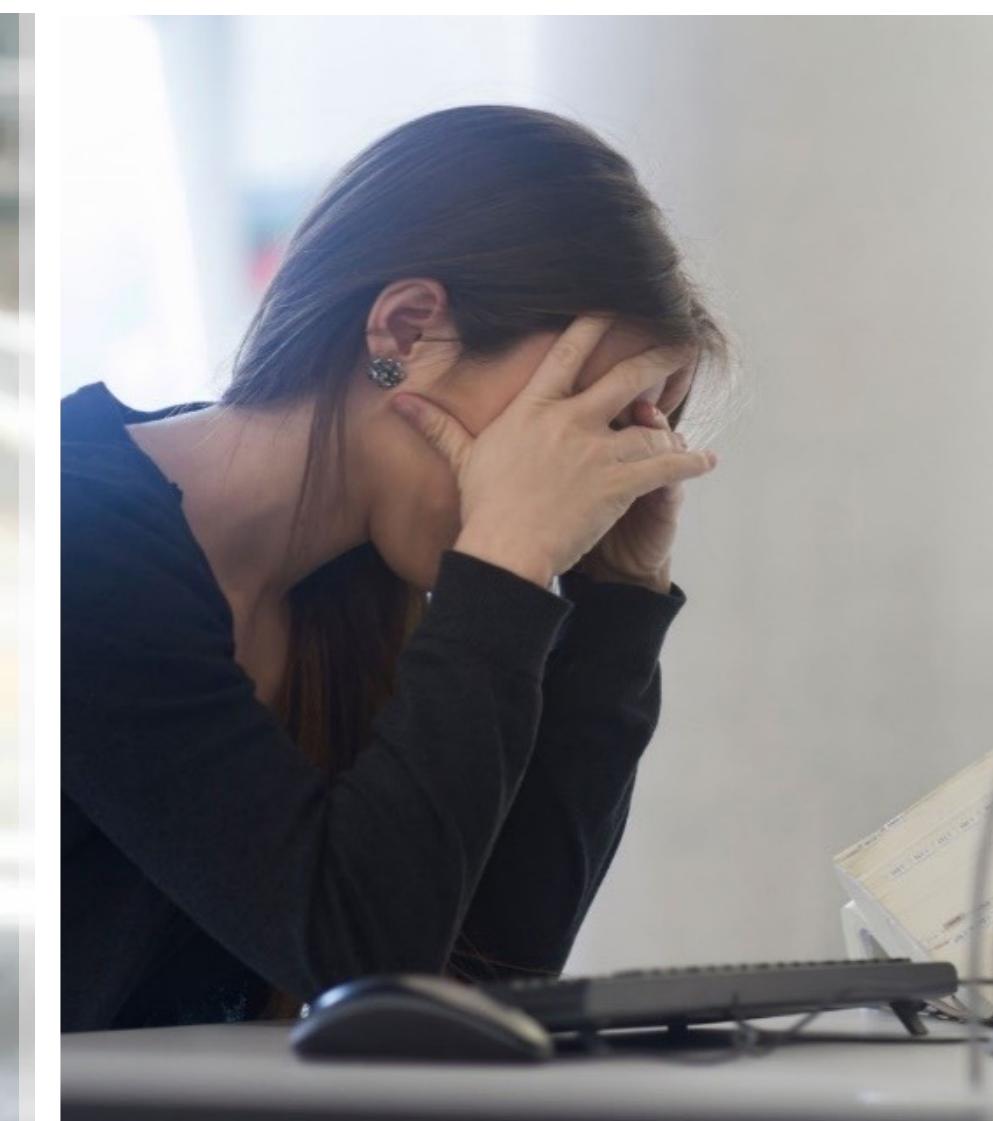
用户研究 场景价值定位



最怕年轻有遗憾
活在当下



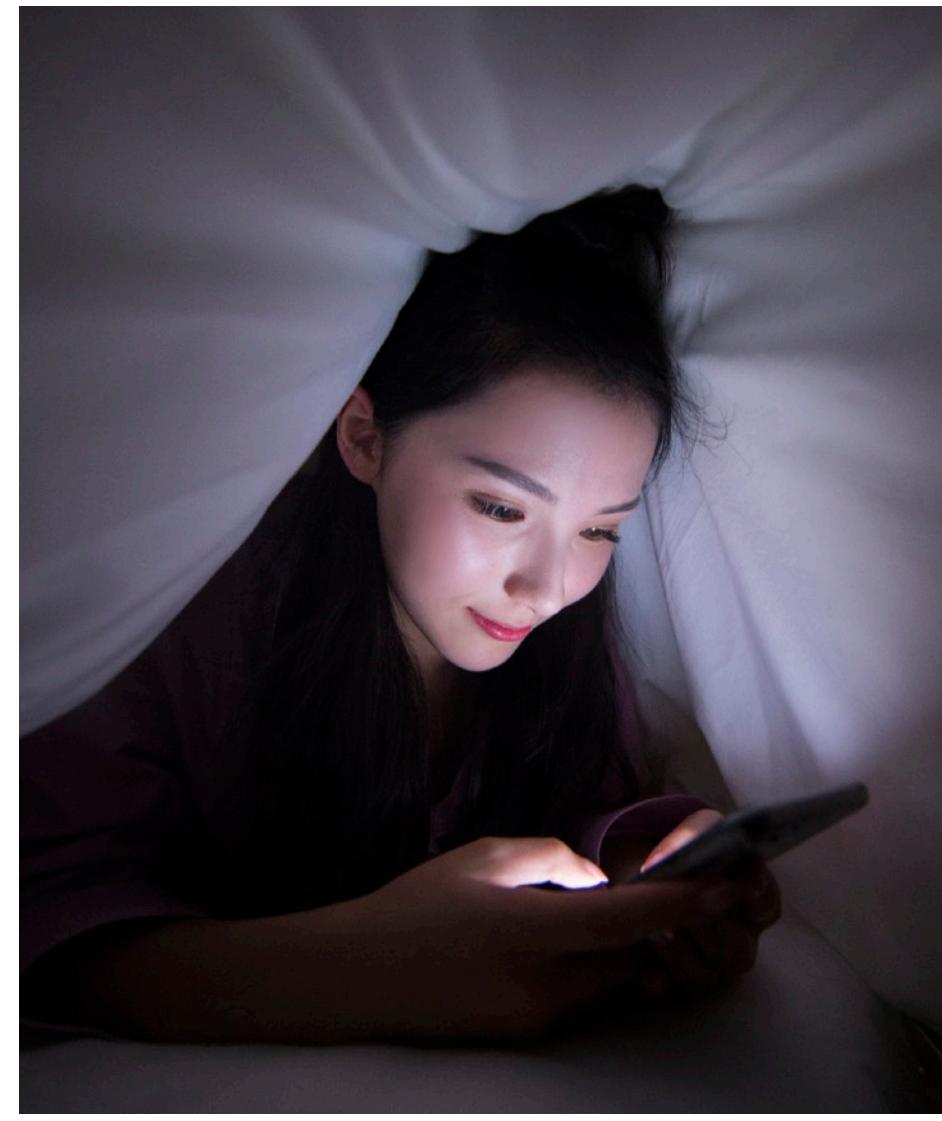
小小攀比
同辈前面子不能丢



处事不周
容易冲动



越来越接受
超前消费理念



深夜出没的感性动物

What—做什么？

PROCESS

购物比选 完成订单 记录账单 收货评估 还账统计 消费回顾

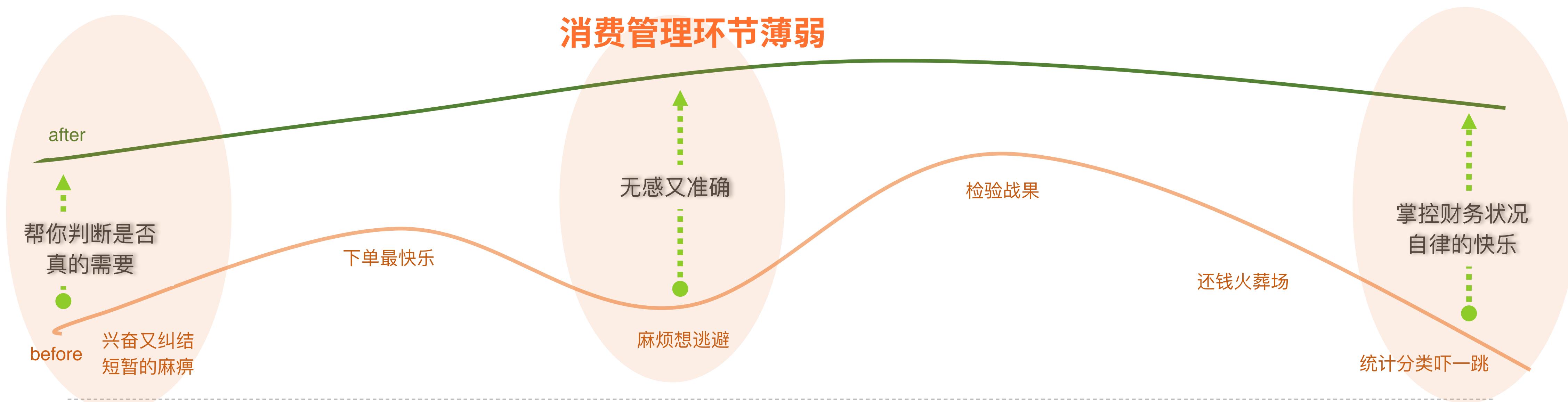
ACTION

判断是否需要 货比三家 查看优惠	线上：跳转支付 线下：扫码支付	即时记录 回忆记录 后台记录	线上：收取外卖/快递 线下：接拿物品 判断物品真实性 判断物品合适程度 判断对自己的使用价值	查询账单 选择还款账户	查看分类 查看变化
------------------------	--------------------	----------------------	--	----------------	--------------

TOUCH POINT

优惠促销信息 客服 用户评价	支付软件：支付宝/微信等	记账软件	包装袋 快递盒 取货码 镜子/他人评论	银行app 支付平台app	银行app 支付平台app 记账软件
----------------------	--------------	------	------------------------------	------------------	--------------------------

MOOD LINE



PAIN POINT

选择过程太纠结浪费时间 虚假评论 优惠前故意抬高价格	不知道用什么支付 渠道最优	即时记账需要频繁切换软件 小金额记录多而繁杂 回忆时易遗漏 后台自动的分类不准	退货麻烦就算了 被水军忽悠了 当时头脑一热买的东西并不喜欢	没想到积少成多 金额太吓人 还不起需要再贷款 需要多个app凑钱
----------------------------------	------------------	--	-------------------------------------	---

竞品分析



支付宝、京东、网易有钱等

自带的携带支付渠道、流量优势

(平台优势)



时光记账

Timi时光记账
鲨鱼记账

记账专精路线

(极简优势)



懒得记

懒得记



随手记

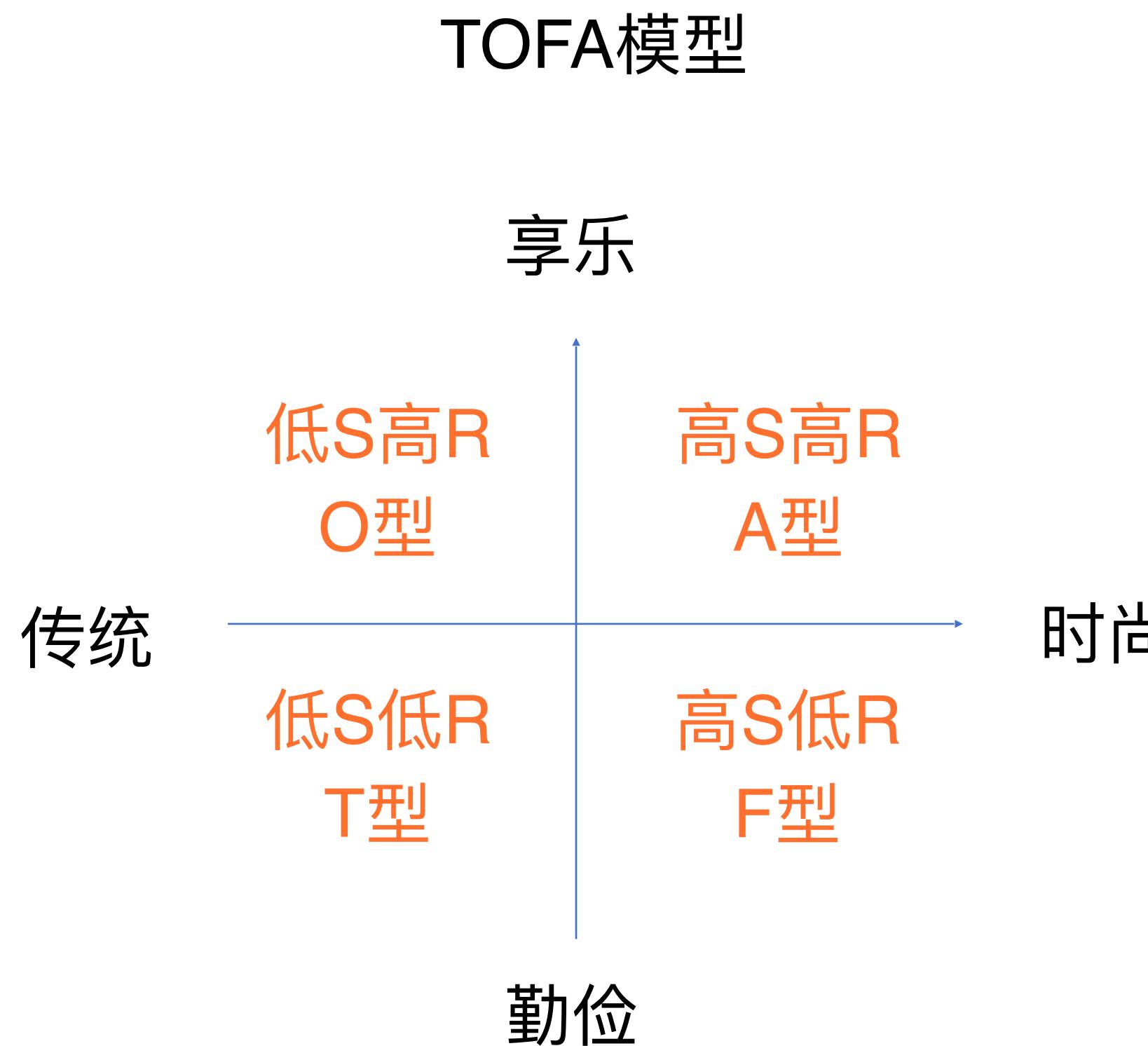
专业记账&金融理财

(专业优势)

差异竞争点：在功能和服务方面进行取舍，做更具风格化的记账软件

How—怎么做?

消费者研究模型



引入时尚指数S (style) 和花钱指数R (risk)

- 高S: 追逐新潮、变化快, 乐于接受外部文化、崇尚品牌, 重视品牌的象征价值, 群体影响大。
- 低S: 对外来文化谨慎甚至抗拒, 崇尚经典与传统价值, 保守稳定, 注重长远功能。
- 高R: 决策快, 敢冒消费风险, 勇于尝试新品, 主张享乐主义、及时行乐。
- 低R: 对价格和SP敏感, 追求性价比, 忧虑未来、安全感低, 跟随与后动。

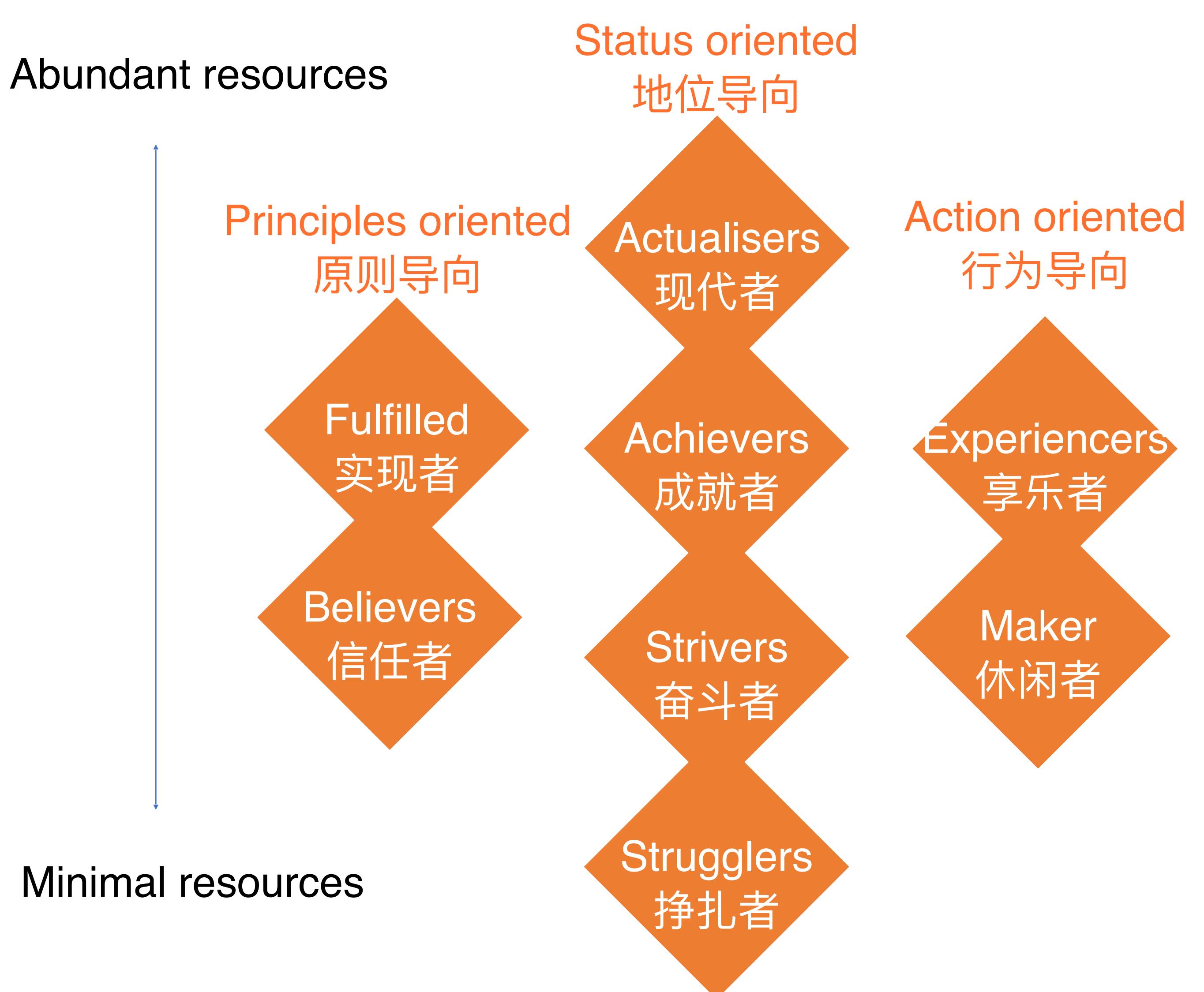
用S和R这两个指数可以区分出区域消费行为差异的4种基本面相

- A型(高S高R): **前卫型**(Advance), 时尚而敢花钱, 如深圳、重庆;
- F型(高S低R): **理财型**(Fashion, Financing), 时尚而精明, 如上海、宁波;
- O型(低S高R): **乐天型**(Optimism), 传统而敢花钱, 如贵阳、新疆;
- T型(低S低R): **保守型**(Traditionalism), 传统而节俭, 如西安、昆明。

严格地说, 每一区域都是上述4种典型类别的不同比例的混合体。

消费者研究模型

VALS2模型 根据消费者的三种自我导向进行划分



- 现代者 (Actualizers) : 乐于赶时髦。善于接受新产品，新技术，新的分销方式。不相信广告。阅读大量的出版物。轻度电视观看者。
- 实现者(Fulfilled): 对名望不太感兴趣。喜欢教育和公共事务。阅读广泛。
- 成就者(Achievers): 被昂贵的产品所吸引。主要瞄准产品的种类。中度电视观看者，阅读商务、新闻和自助出版物。
- 享乐者(Experiencers): 追随时髦和风尚。在社交活动上花费较多的可支配收入。购买行为较为冲动。注意广告。听摇滚乐。
- 信任者(Believers): 购买美国造的产品。偏好变化较慢。寻求廉价商品。重度电视观看者。阅读有关退休、家庭/花园和感兴趣的杂志。
- 奋斗者(Strivers): 注重形象。有限的灵活收入，但能够保持信用卡平衡。花销主要在服装和个人保健产品上。与阅读相比，更喜欢观看电视。
- 休闲者(Makers): 逛商店是为了体现舒服、耐性和价值观。不被奢侈所动。仅购买基本的东西，听收音机。阅读汽车、家用机械、垂钓和户外杂志。
- 挣扎者(Strugglers): 忠实品牌。使用赠券，观察销售。相信广告。经常观看电视。阅读小型报和女性杂志。

消费劝导模型

福格教授提出的FBM（劝导设计）模型

路径是触发因素传递及到达用户的信息途径和方式，其形式主要可分为以下六类：

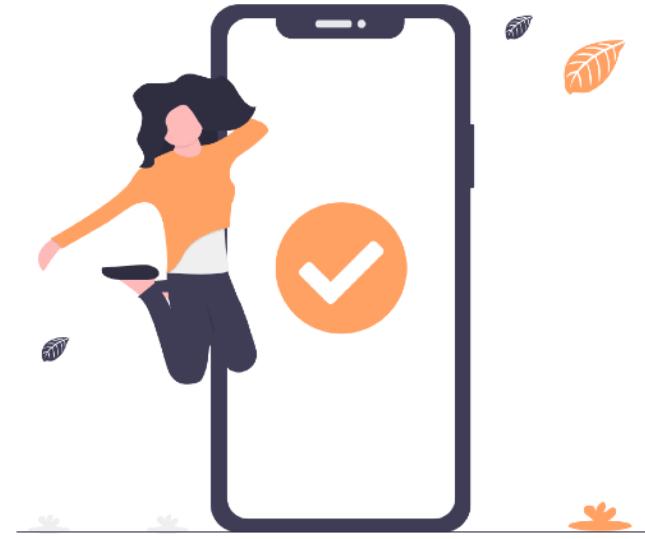
- A. 纯粹的意图告知
- B. 产品语义的隐喻和暗示
- C. 奖励和回报机制
- D. 社会影响
- E. 潜意识的劝导

将给用户的奖励分为三类：社交奖励、猎物奖励和自我奖励。

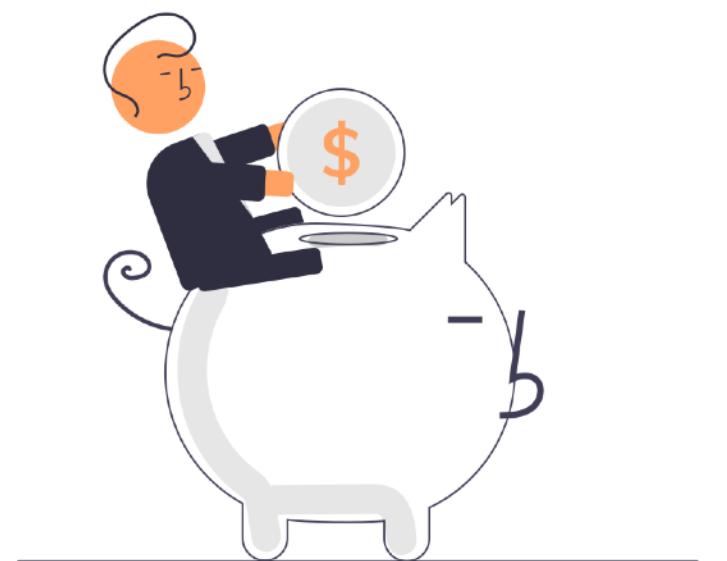
- 社交奖励源于我们与他人之间的互动关系，研究表明，人们对于社交奖励和同伴认同的渴望程度要远高于对经济奖励的期待。
- **猎物奖励**之所以有效是因为，对具体物品的需求，及从外界不断获得新的多变的资源和信息，是人类最基本的需求之一。因而在使用产品的过程中给用户提供信息或资源吸引，可以诱发用户操作或发生行为。
- **自我奖励**源自人们的某些感受对行为的激励，例如人们从产品中体验到的责任力、自主性、愉悦感等。



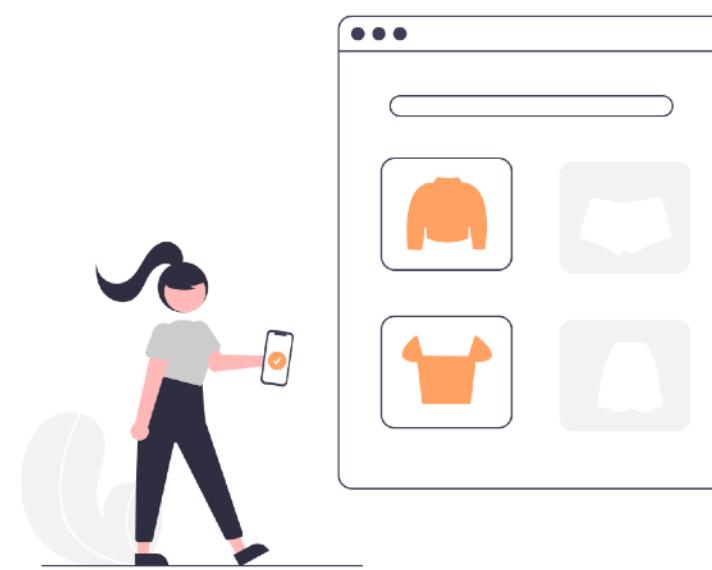
设置冷静期



设定生活目标



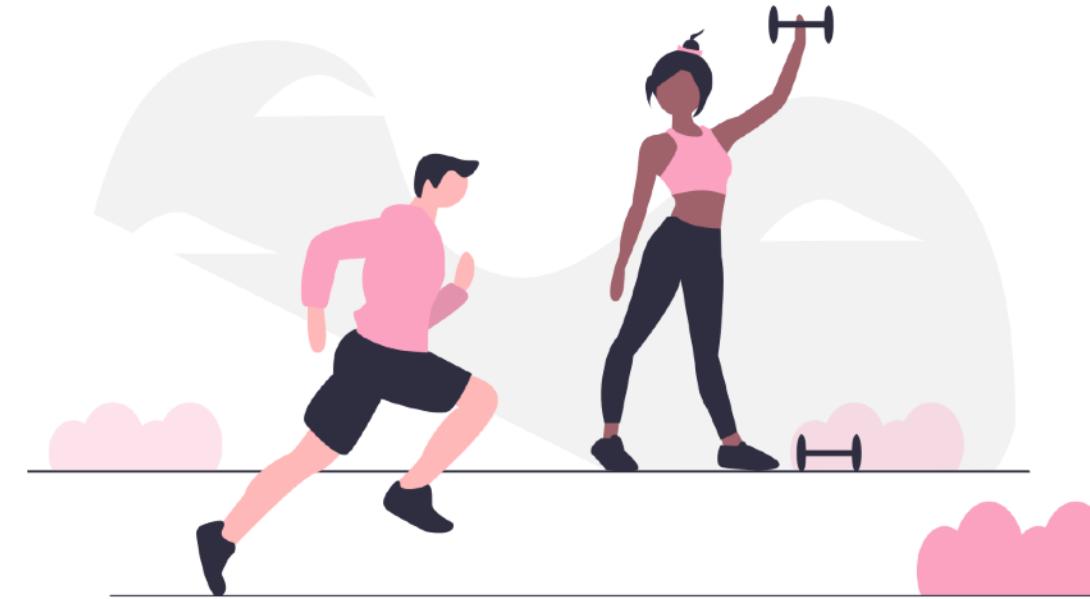
获得正向回馈



设定“购物标准”

人群特点

现有记账软件用户画像



年轻化



女性化



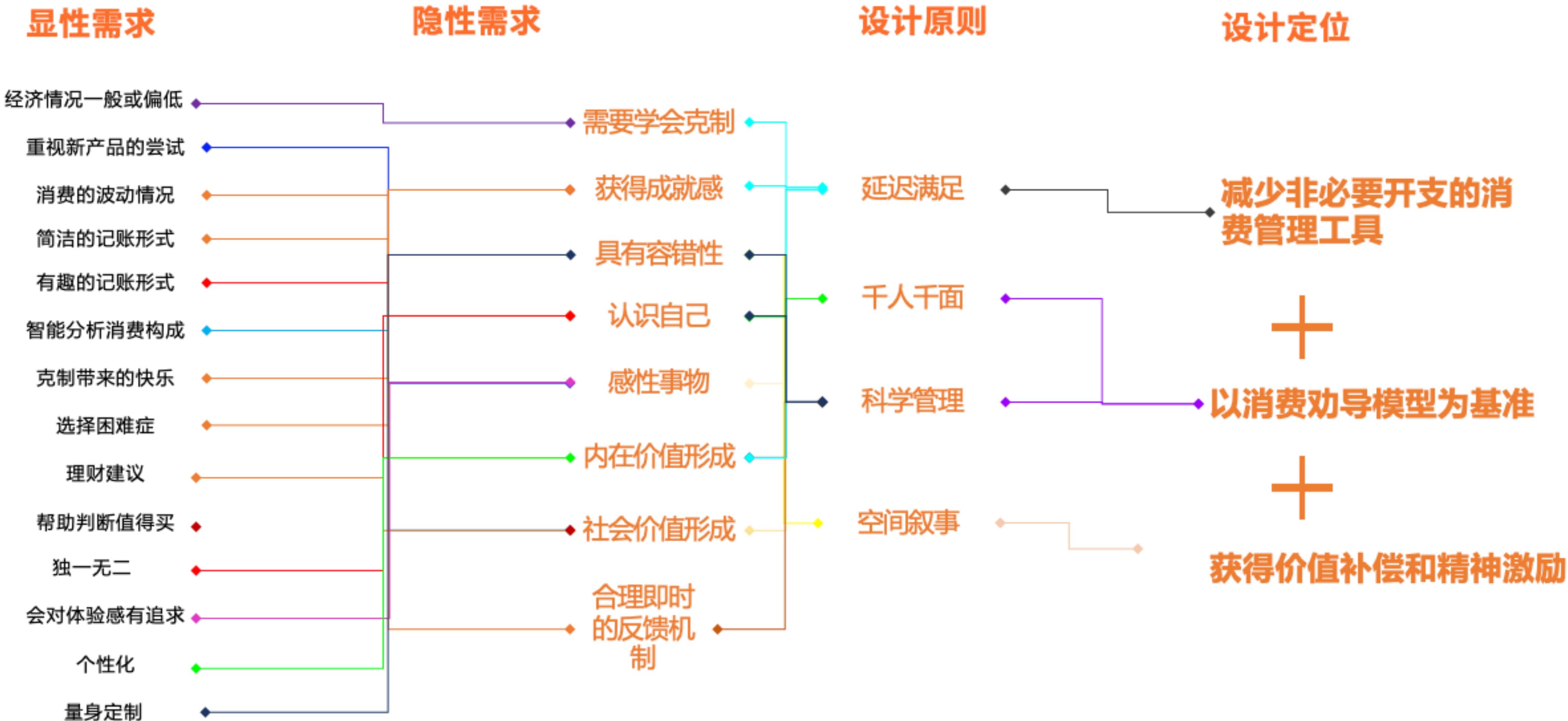
大中城市

年龄：20到35岁的年轻人群，35岁以下人群占比高达79%，这类人群主要是有固定收入的大学生和上班族。

性别：从记账的用户性别比例来看，记账的女性用户比例已达到62.33%，远大于男性用户的占比（37.67%），由此可见记账功能更受女性用户的青睐，其设计风格也更加符合女性用户的审美。

地域：从记账的使用地域来看，广东等南方地区的使用情况比较多，主要集中在大中城市，高校和企业比较密集的地方。

需求调研归纳



概念生成

一款外表感性，内在理性的游戏化消费管理工具

概念草模

方案一

1 主界面——大富翁游戏棋盘

“大富翁”旨在通过游戏化模式管理消费行为，帮助成为财富额主人。通过每月棋盘的模式监测你的消费情况，给出关卡，包括给冲动消费设置冷静期，摇一摇自动导入账单、特殊场景的拓展账本、日常金融知识普及等模块……帮助您在游戏中重塑消费习惯。

2 摆晃导入

支付完成后通过摇一摇的方式导入账单，并修改类目，形式类似与大富翁游戏中的摇筛子。

3 冷气瓶障碍

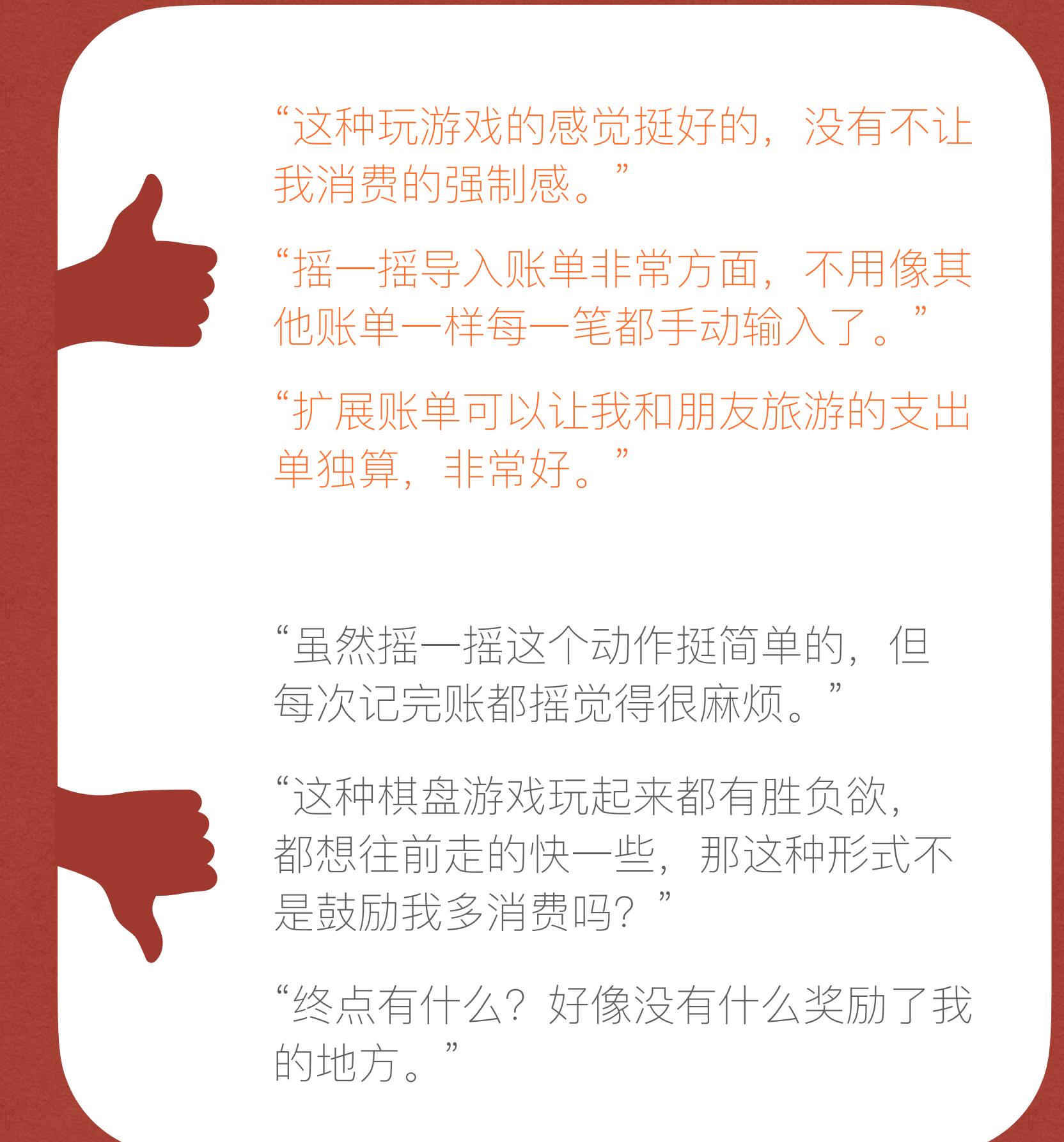
如果支付频率过高或金额超支，会遇到冷气瓶障碍，提示用户需要冷静。困难模式下可以开启APP锁。

4 任意门模块

用户可以自定义添加 DLC任意门模块，用户特殊需求场景下的记录，不计入账户总波动中。

5 理财头脑

日常行进过程中，会吃到“理财头脑”，分享一些省钱小妙招、理财助手、需求品代替等，以增加经验值。



概念草模

方案二

主界面——登山者游戏

2 摆晃导入

支付完成后通过摇一摇的方式导入账单，并修改类目，形式类似与富翁游戏中的摇筛子。

3 冷气瓶障碍

如果支付频率过高或金额超支，会遇到冷气瓶障碍，提示用户需要冷静。困难模式下可以开启APP锁。



4 任意门模块

用户可以自定义添加DLC任意门模块，用户特殊需求场景下的记录，不计入账户总波动中。

5 理财头脑

日常行进过程中，会吃到“理财头脑”，分享一些省钱小妙招、理财助手、需求品代替等，以增加经验值。

Discover / Define / Develop / Deliver

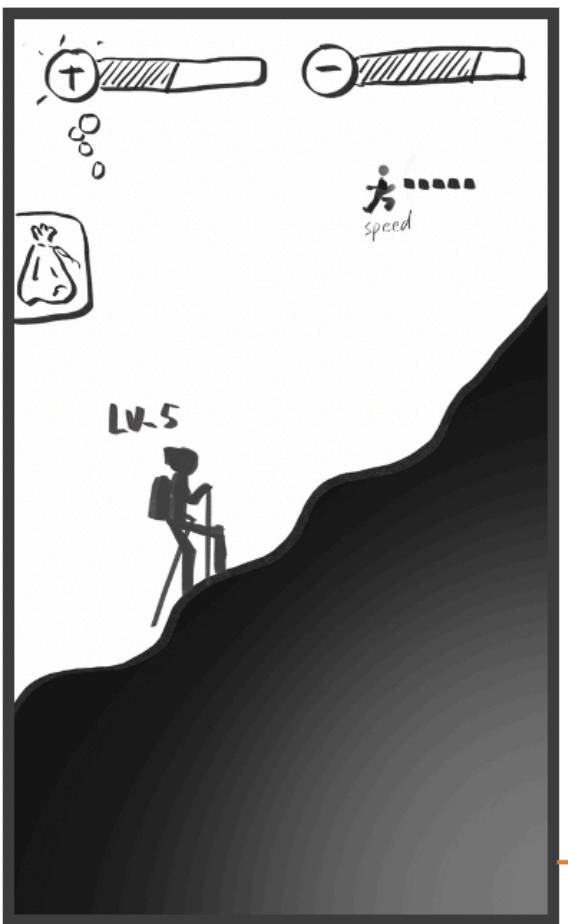
概念草模

方案二



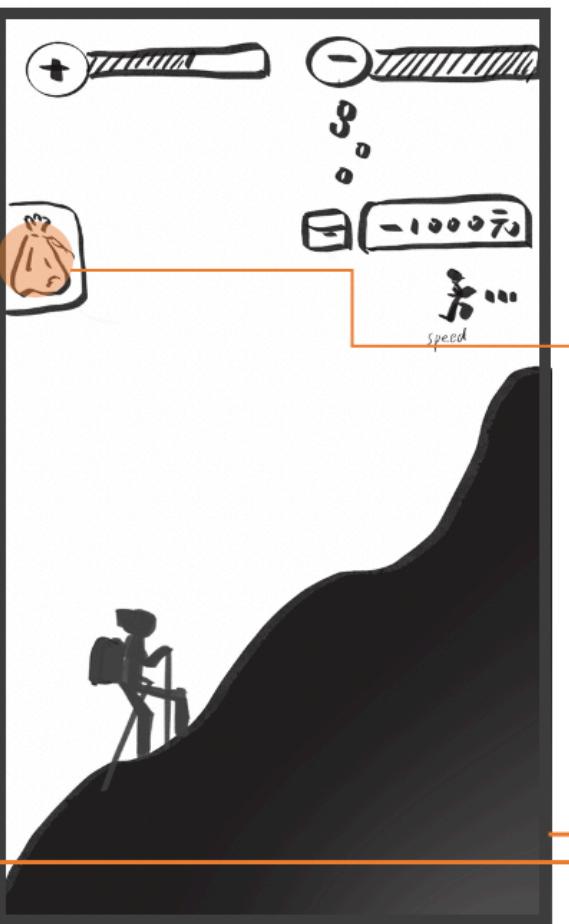
导入数据

通过用户过去的账单分析创造当前用户的登山角色，并为其制定合理的存钱和花费额度。若达到目标则能登山山顶。



存钱

存钱的行为使登山角色的速度加快，山路更平缓。



花钱

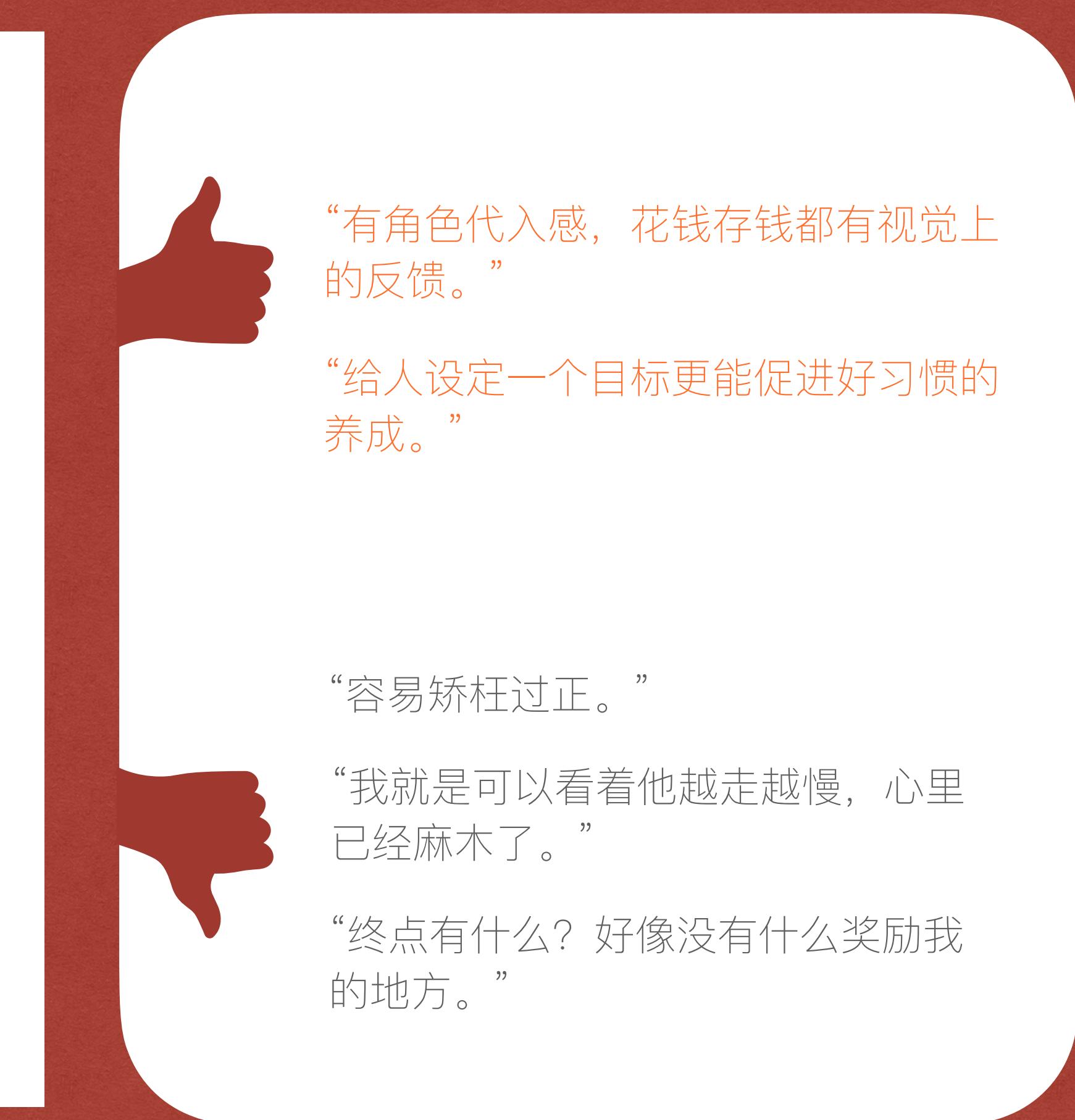
花钱的行为则使登山角色速度减缓，山路变得更陡峭。



冷静期

将想要支出但又犹豫的部分放入钱袋子，说明用途，待用户隔一段时间后再来选择支出与否。

主界面——登山者游戏



概念草模

方案三

我的小红树

10月

我的小红树

10月

主界面——种树游戏



导入数据

通过用户过去的账单分析创造当前用户的登山角色，并为其制定合理的存钱和花费额度。若达到目标则能登上山顶。

存钱

存钱的行为使登山角色的速度加快，山路更平缓。

花钱

花钱的行为则使登山角色速度减缓，山路变得更陡峭。

冷静期

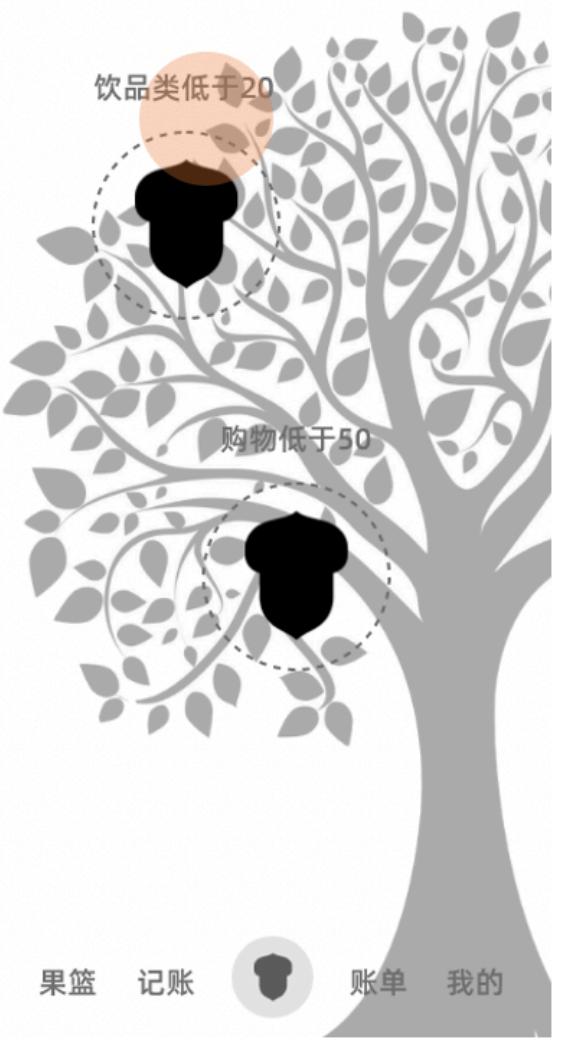
将想要支出但又犹豫的部分放入钱袋子，说明用途，待用户隔一段时间后再来选择支出与否。

概念草模

方案三

我的小红树

10月



松果 (节约行为奖励)

达到每日省钱目标，攒下备用金，或者每日消费低于预算，可以获得松果奖励，用于在果篮兑换不同树种及背景主题

我的小红树

10月



施肥 (存入备用金)

攒下备用金到用户的个人账户，可以给树施肥，长出更多的松果

主界面——种树游戏

支付成功

¥ 136.00

完成

已自动导入Root

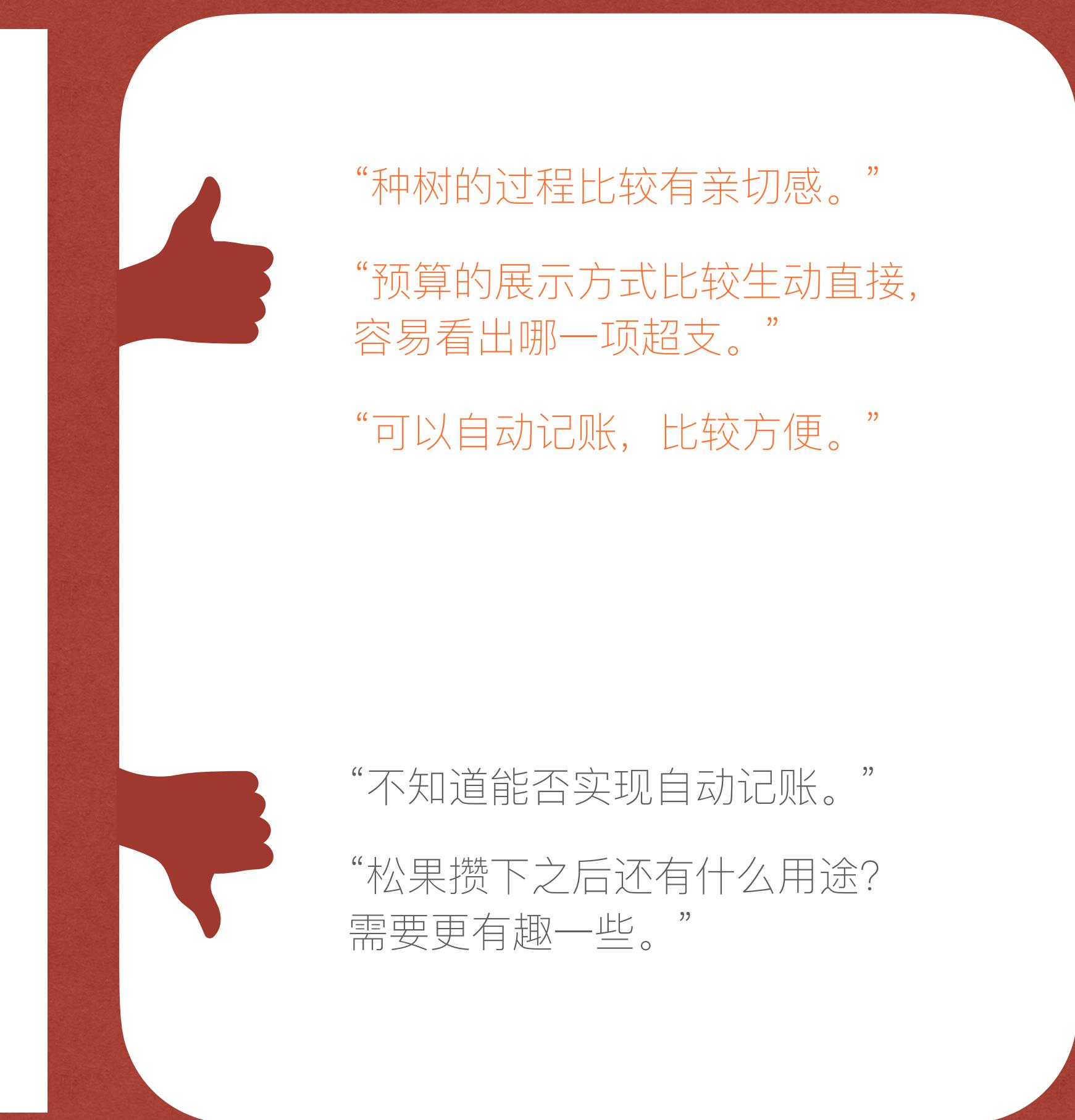
餐饮

导入数据

通过其他APP付款完成页面，弹出小枝丫提示自动导入了账单，滑动可删除，点击可修改

各项预算

通过树根生长的形式表示各类别消费量，即将到达预算时有放射状物质预警



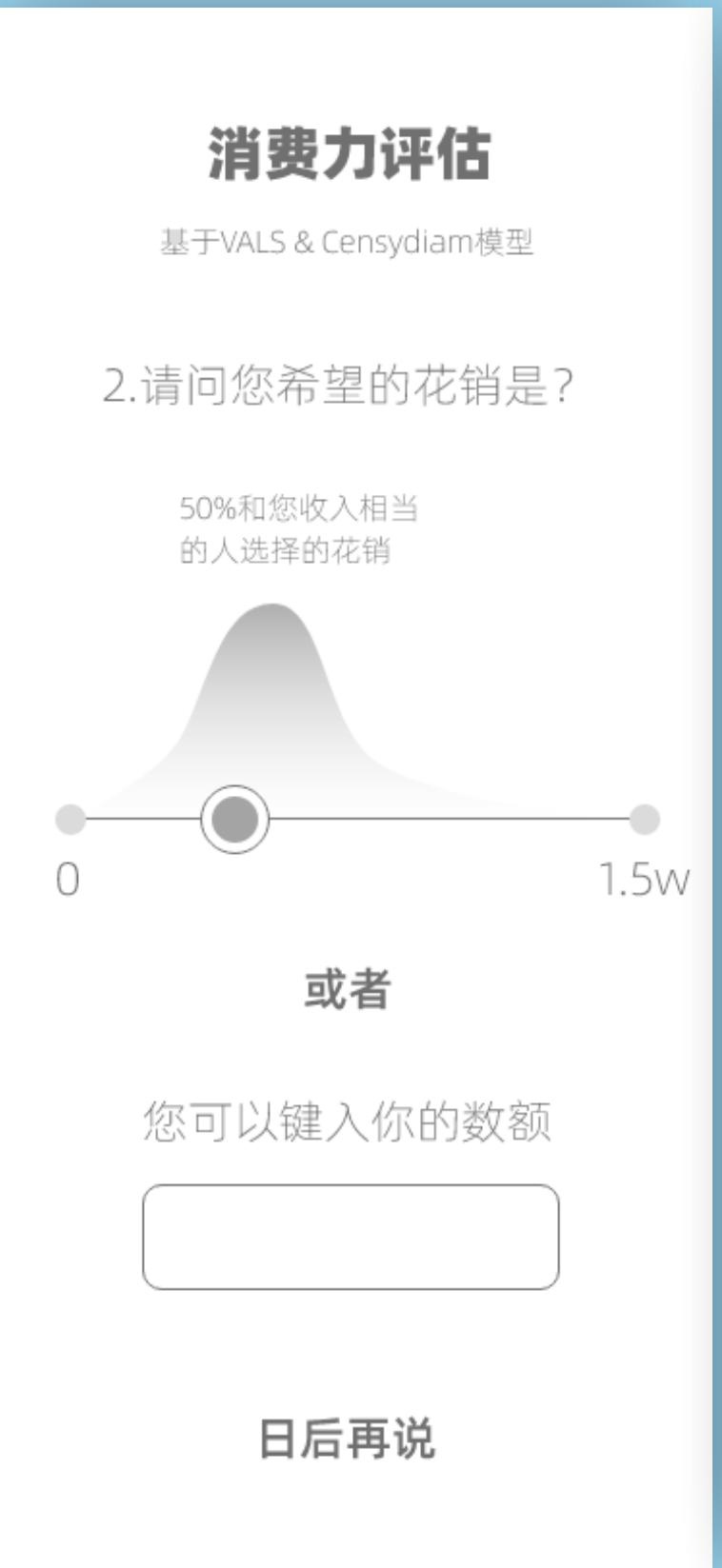
✓ To be continued...



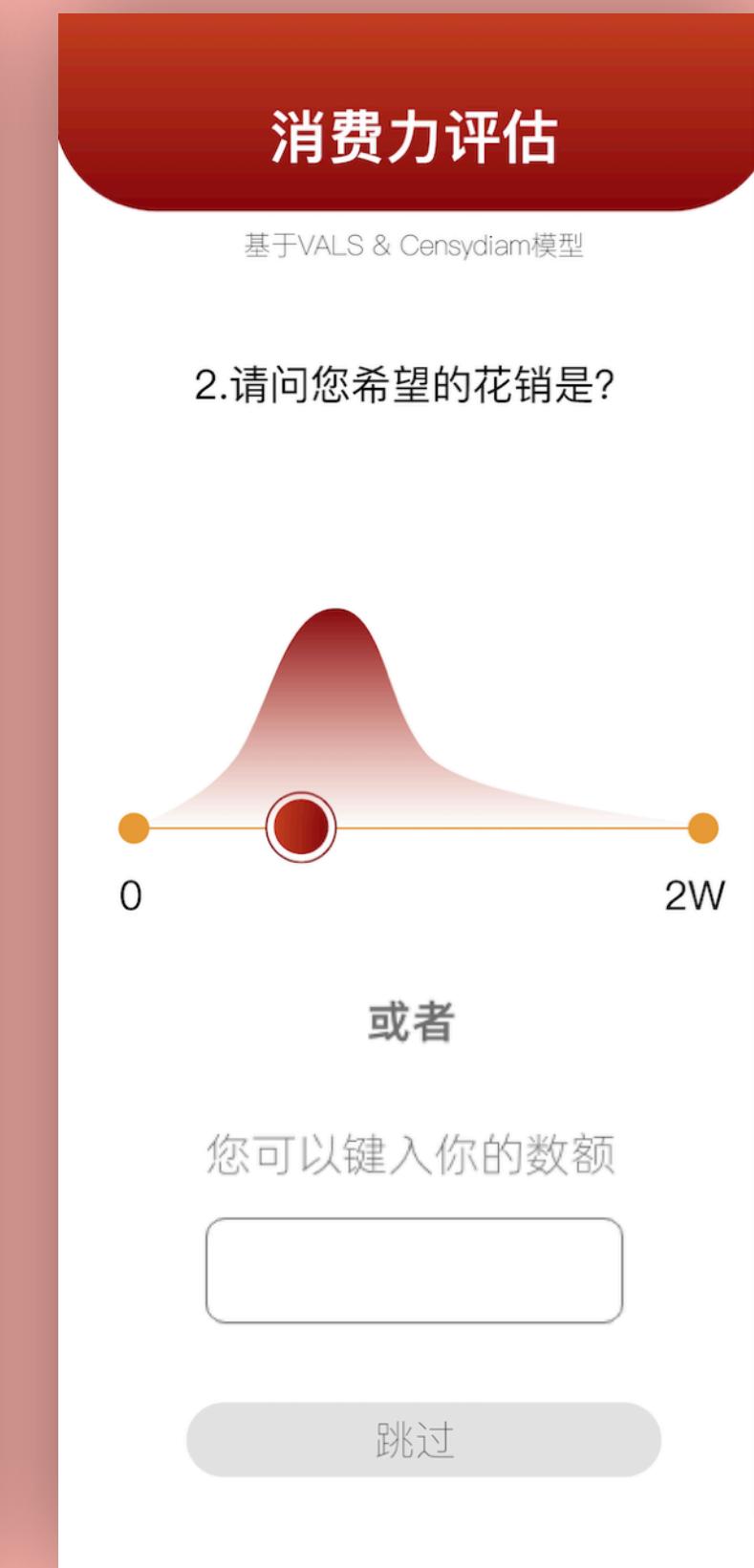
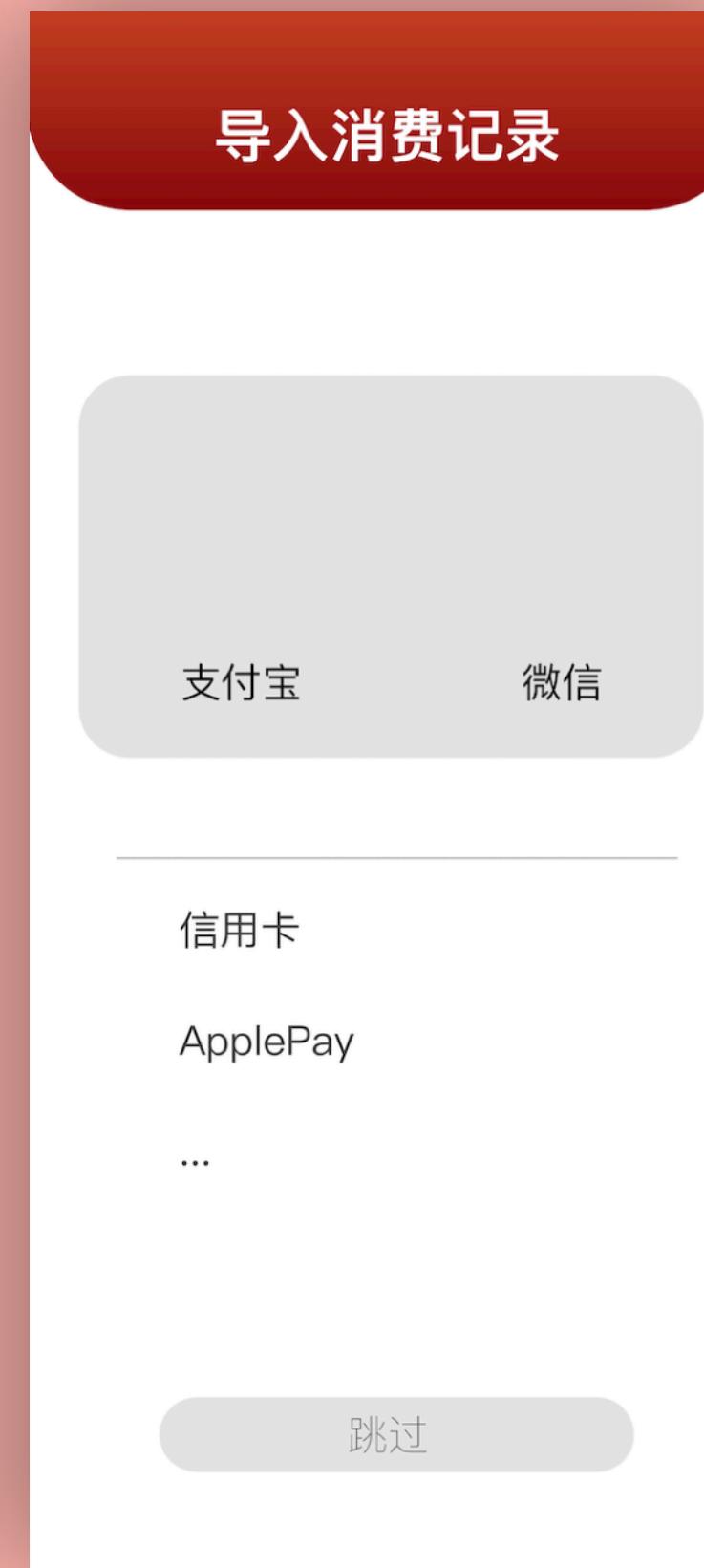
Root

Low-Fi prototype

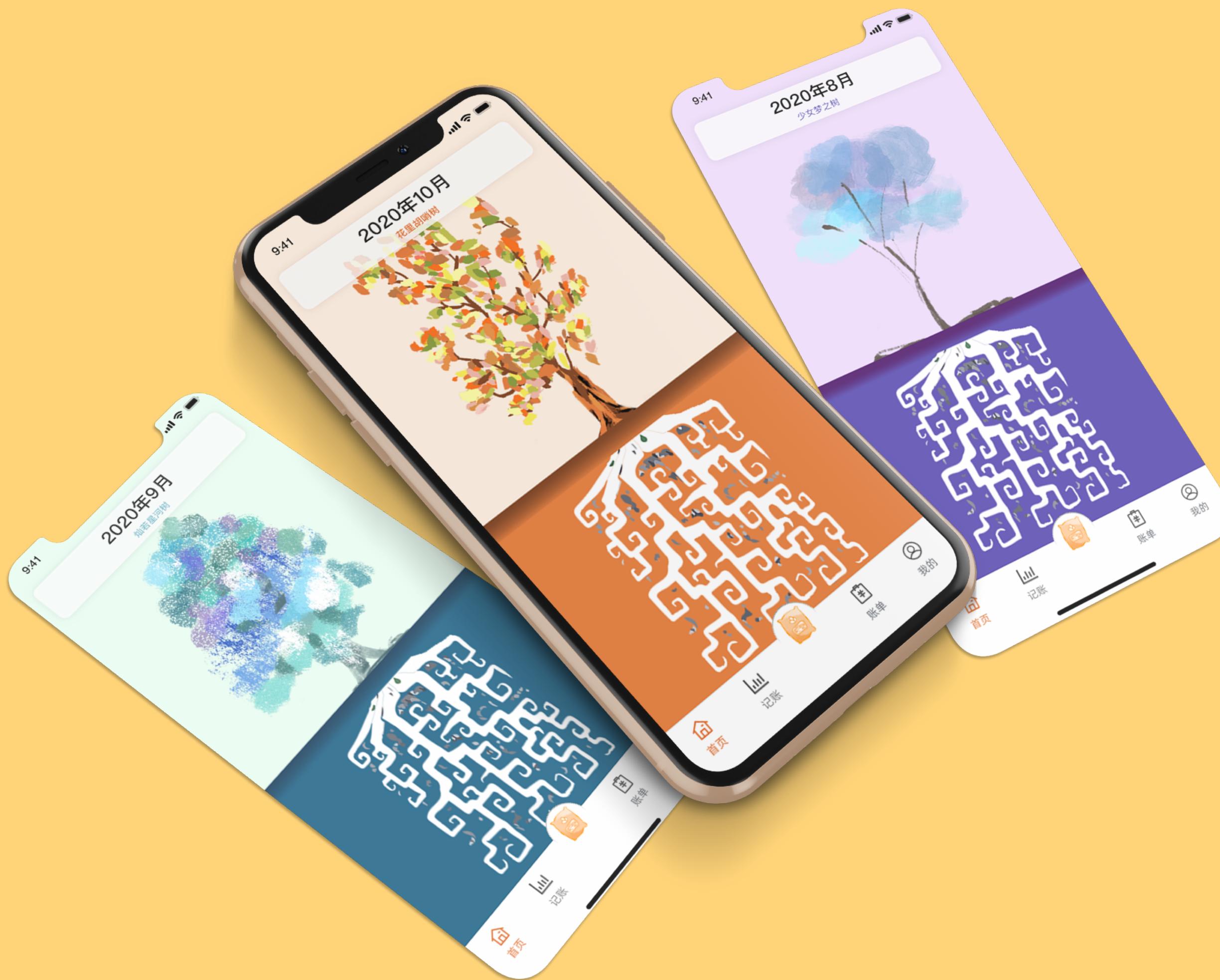
施肥
攒下一笔，助小树成长

The login screen features a large circular placeholder for a profile picture labeled '小红树'. Below it are input fields for '用户名' (Username) and '密码' (Password). A '已有账户？登录' (Already have an account? Log in) button is at the bottom.The screen shows a title '导入消费记录' (Import consumption records) and two payment method options: '支付宝' (Alipay) and '微信' (WeChat). Below them is a horizontal line. Further down are '信用卡' (Credit Card) and 'ApplePay' options, followed by an ellipsis '.....'. At the bottom are '跳过' (Skip) and '日后再说' (Postpone for later).The screen displays the title '消费力评估' (Spend power assessment) and a note '基于VALS & Censitydiam模型' (Based on VALS & Censitydiam model). It asks '下面将开始测试您的消费力水平' (Below will start testing your spending power level). Question 1: '请问您的月收入在?' (What is your monthly income?). It lists four categories with WeChat icons: '0-4k' (0-4k), '4k-7k' (4k-7k), '7k-1w' (7k-1w), and '1w-' (1w-). Question 2: '请问您希望的花销是?' (What is your expected expenditure?). It shows a bell curve graph with a peak at 0.5W, labeled '50%和您收入相当的人选择的花销' (50% of people with similar income choose this expenditure). Below the graph are '或者' (Or) and a text input field '您可以键入你的数额' (You can enter your amount). At the bottom are '日后再说' (Postpone for later) and '日后再说' (Postpone for later).

Med-Fi prototype



High-Fi prototype



每月钱花哪了

- 还信用卡等消费贷
- 还车贷
- 还房贷
- 日常花销

下一题
跳过测试

9:41 消费力评估结果

享乐者 Experiencer

“
· 日常消费追随时髦和风尚
· 在社交活动上花费较多的可支配收入
· 购买行为较为冲动
· 会特别注意广告内容
· 或许您爱听摇滚乐?
”

进入APP
重新评估



9:41 账单

本月总预算 2500.00元

已支出 1368元 54.72%	可用支出 1132元 45.28%
------------------	-------------------

上月结余
收入 6700.00元 40
支出 2469.95元
预算 2500.00元 0
结余 40.05元 2019-03 2019-04 2019-05

好德 生活日用 -19.90
哈啰单车车费 交通出行 -0.00
魔盒 CITYBOX 购买商品 -1.90

首页 记账 账单 我的

本月总预算 2500.00元

已支出 3000元 120.00%	可用支出 0元 0.00%
-------------------	---------------

上月结余
收入 6700.00元 40
支出 2469.95元
预算 2500.00元 0
结余 40.05元 2019-03 2019-04 2019-05

好德 生活日用 06-30 09:02 -19.90
哈啰单车车费 交通出行 06-30 08:58 -0.00
魔盒 CITYBOX 购买商品 生活日用 -1.90

首页 记账 账单 我的

9:41 记账

支出 收入

餐饮	购物	卫生	交通
蔬菜	水果	甜品	运动
娱乐	电费	水费	烟酒

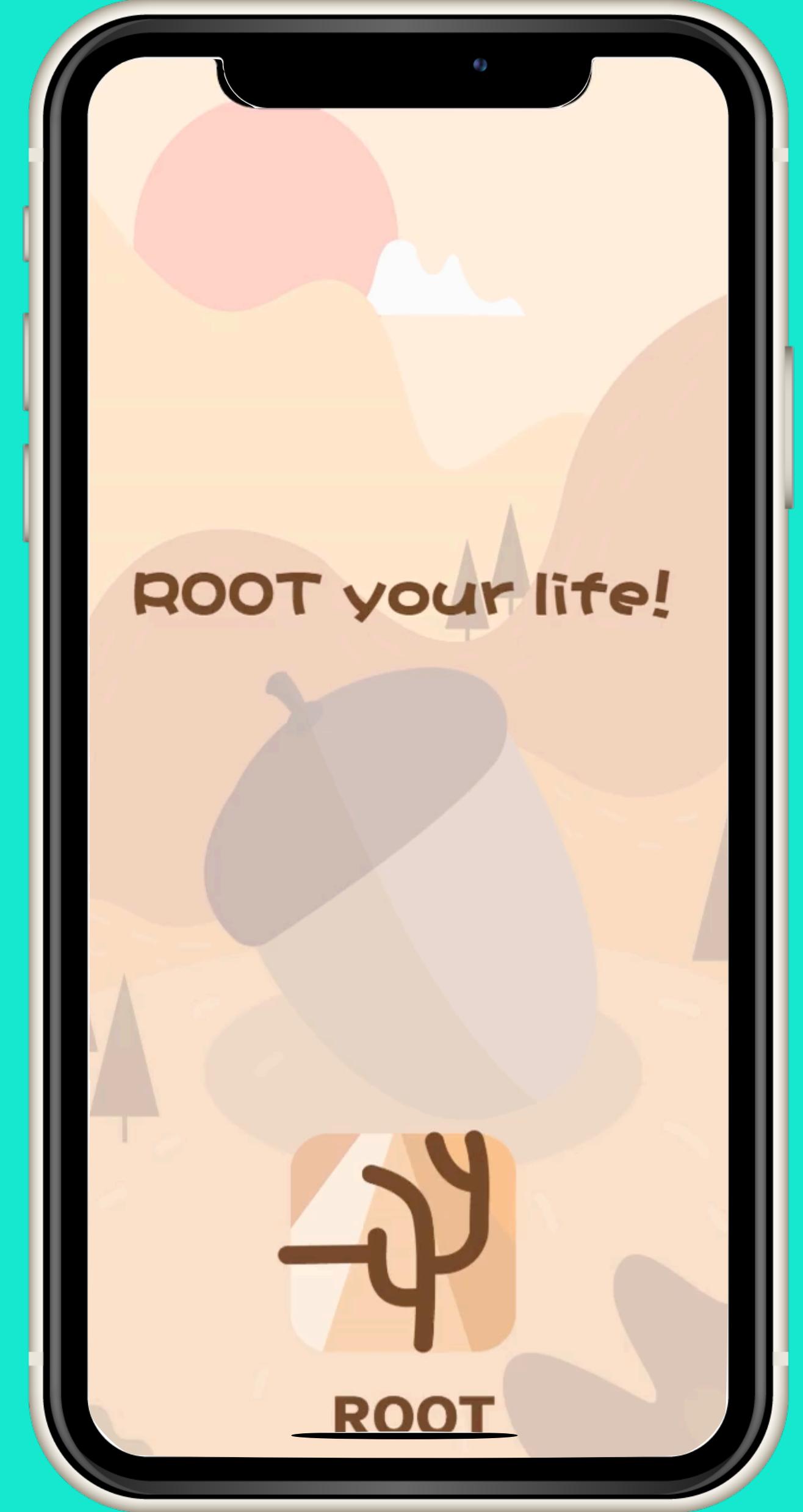
消费已记入账单

1 2 3 + 完成
4 5 6 - 清除
7 8 9 ×
. 0 ← ÷

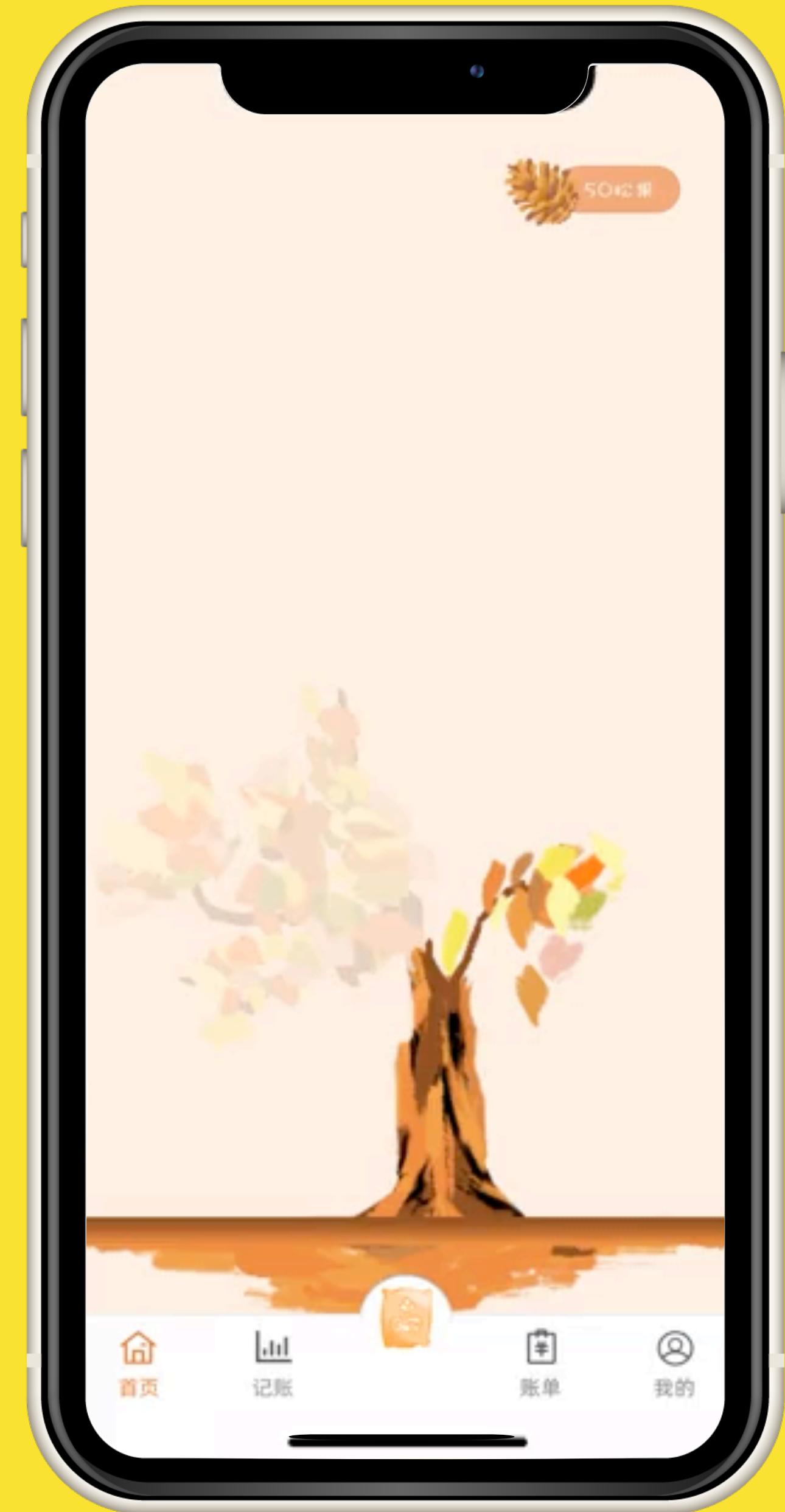
今天

好德 生活日用 -19.90
哈啰单车车费 交通出行 -0.00
魔盒 CITYBOX 购买商品 -1.90

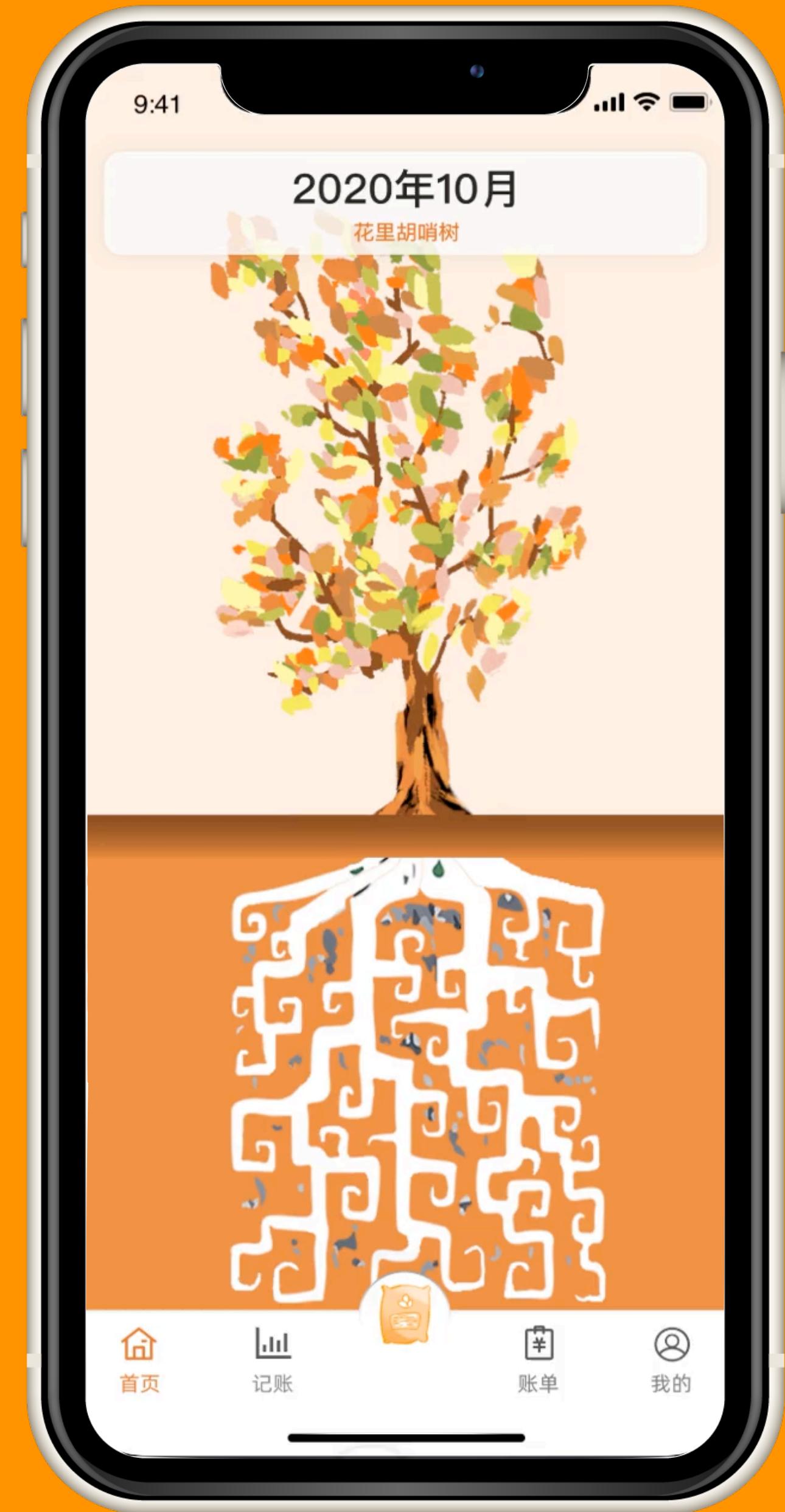
首页 记账 账单 我的



Demo
Full process



Demo
Pick up pinecones



Demo
Change themes



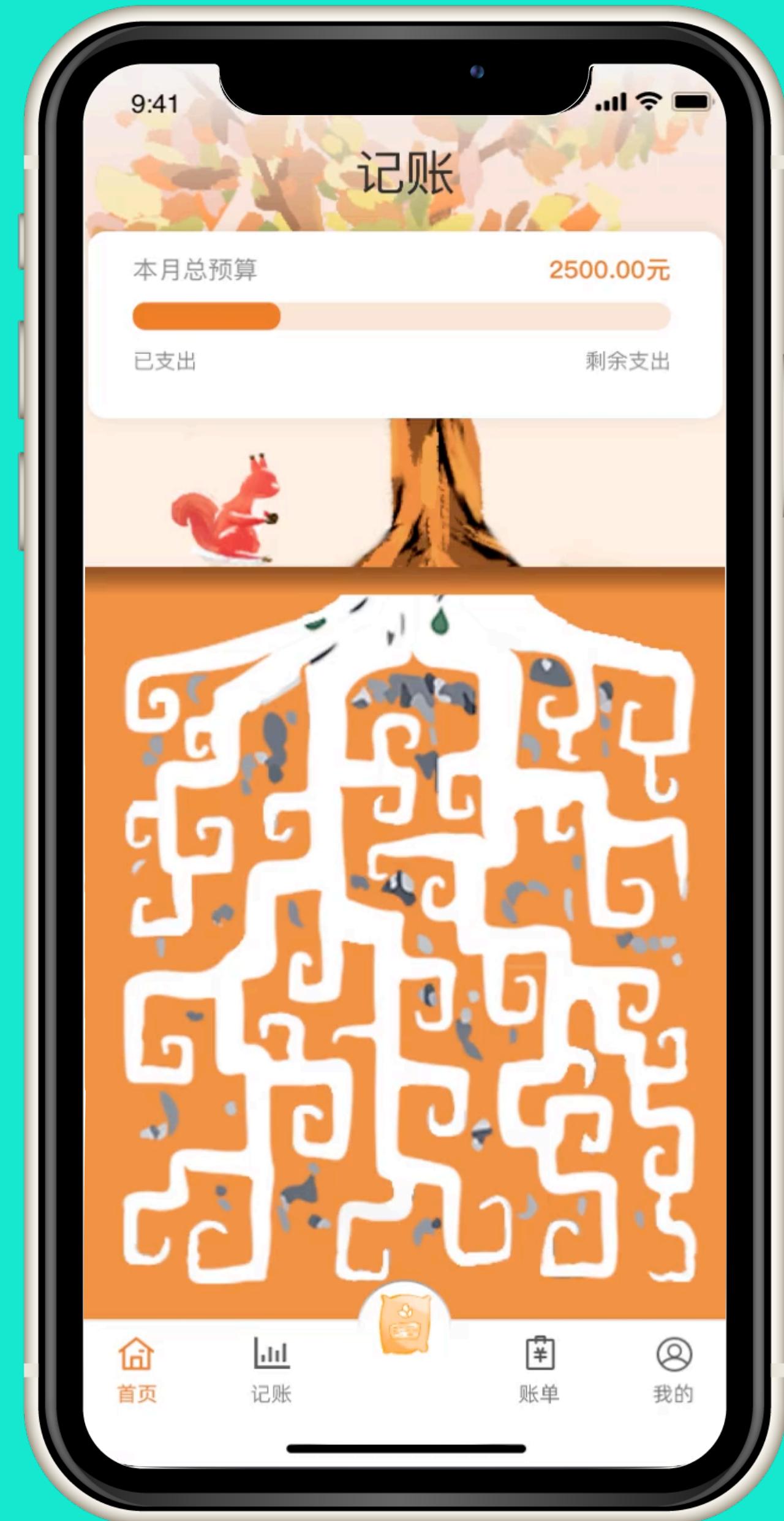
Demo

Automatically record

Demo

Overspent





Demo

Rotten roots



Thank you.