Plant2Go



PERSONAS



Lydia Reiter, Yaminia Pagoada, Julia Kiss,

Lena Wurmsdobler & Wenxi Yang

Inhalt





Personas
How Might We
Moodboard
Actant Mapping
Interview 1





Personas



Humane Persona

EMPATHY MAP

THINKS

 "I'm not sure where to start"

SAYS

- "I would like to digitalize the classes more but at the beginning it's hard"
- "The product makes transferring the plant so much easier"

- "The app is difficult for me"
- "Am I using the digital functions correct?"
- "I'm glad I don't have to bring a flowerpot to school anymore"

Susanne, 46 Lehrerin

- Asks her students to help with the app
- Checks manually multiple times if the blooming lamp works
- Checks manually if the plant is actually healthy

 Relieved - Her plants are easier to carry

- Confused When using the app, because she's not experienced with technic
- Excited she is excited about the automatised functions

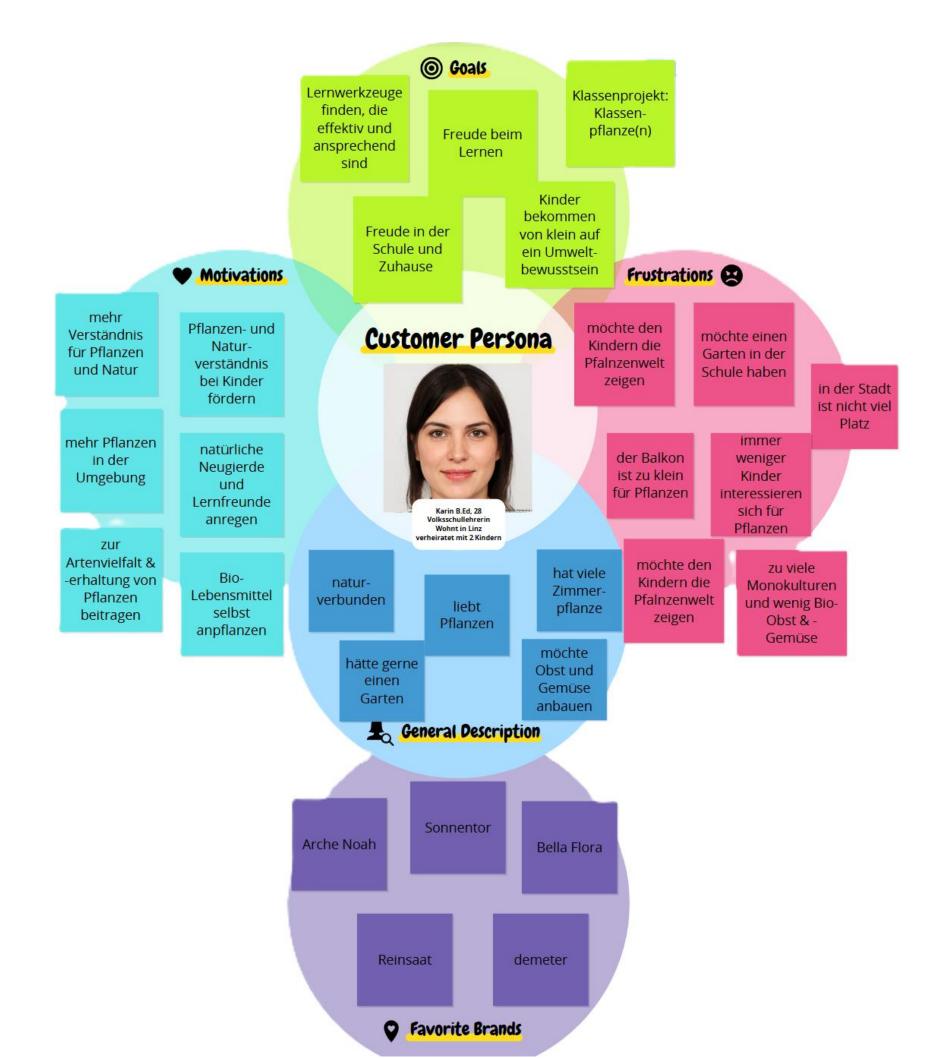
DOES

FEELS





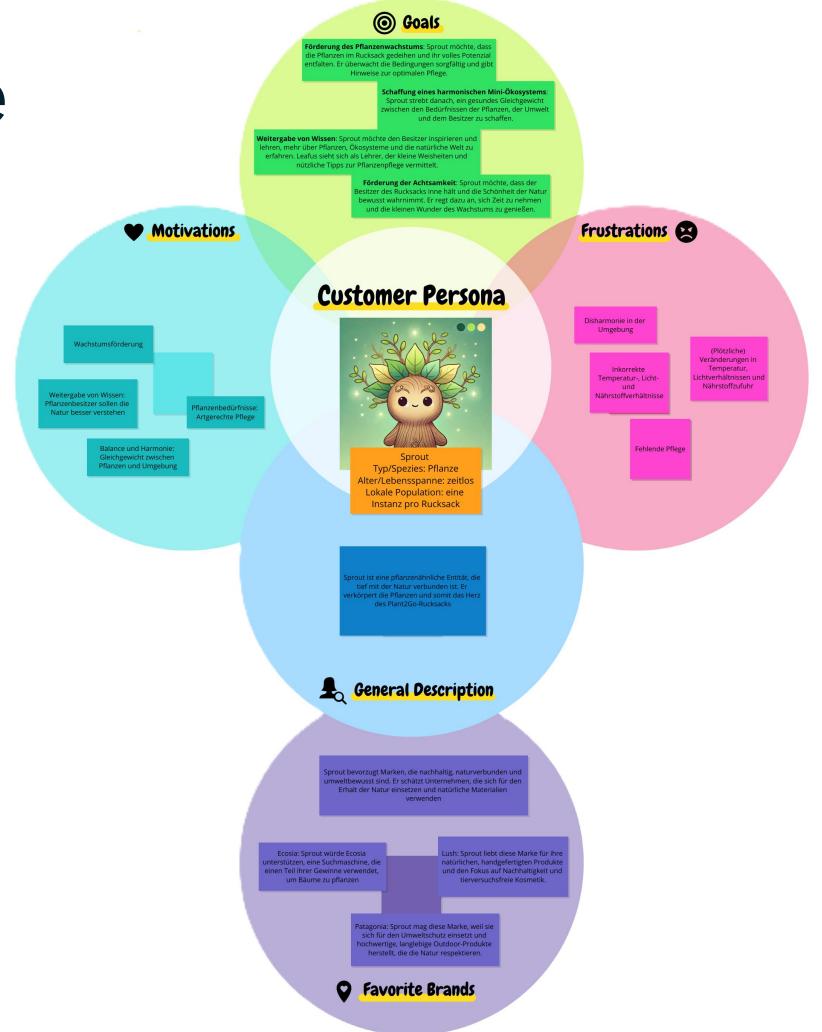
Humane Persona







Non-humane Persona









How Might We





"Wie können wir"-Frage

- 1. Eine gute Frage nennt eine präzise Zielgruppe. Mit Hilfe der Frage möchten wir uns eine Nutzerin so detailliert wie möglich vorstellen, das unterstützt die fokussierte Ideenentwicklung. Deshalb definieren wir die adressierte Zielgruppe präzise. Negativbeispiel: Wir können wir die ideale Lösung für alle Kunden entwickeln?
- 2. Eine gute Frage beschreibt ein nutzerzentriertes Problem und nicht dessen Lösung. Die Frage bietet eine größtmögliche Offenheit bei der ldeenentwicklung. Um die Ideenvielfalt zu fördern, vermeiden wir es bereits Lösungsansätze zu nennen oder suggestiv in eine bestimmte Richtung zu leiten. Negativbeispiel: Wie können wir das Problem mit Hilfe einer Smartphone-App lösen?
- 3. Eine gute nutzerzentrierte Frage verweist auf den entstehenden Mehrwert, der durch die Lösung für die Zielgruppe entsteht, und nicht für das Unternehmen. Oft basiert dieser Mehrwert auf einer echten Erkenntnis aus der Nutzerrecherche. Negativbeispiel: Wie können wir mehr Produkte an unsere Zielgruppe verkaufen, so dass der Umsatz steigt?

Wie können wir

1. Ergänze hier die adressierte Zielgruppe bzw. den/die Nutzer*in der Lösung.

Grundschullehrer*innen dabei unterstützen, ihren Schülern den Umgang mit Pflanzen und die Bedeutung von Natur näherzubringen?

Menschen in städtischen Gebieten dabei unterstützen, mehr Pflanzen in ihrem Umfeld zu haben

dabei unterstützen / sensibilisieren / helfen 2. Wähle oder ergänze ein passendes Verb und die Herausforderung. Gehe auch auf die Situation

ein, in der diese Herausforderung auftritt.

das Interesse der Schüler für Natur und Pflanzen zu wecken, indem sie selbstständig Projekte durchführen lassen

durch clevere Raumlösungen für kleine Balkone oder begrenzte Flächen

, so dass

3. Ergänze den Mehrwert, der durch die Lösung für die Zielgruppe entsteht. Baue auf einer

Kinder ein tieferes Verständnis für die Umwelt entwickeln und Freude am Lernen über die Natur haben, wodurch auch ihr Umweltbewusstsein gestärkt wird.

die Lebensqualität verbessert wird und das Interesse an der Natur wächst.

?

Beispiel:

Wie können wir Touristen ohne Deutschkenntnisse dabei unterstützen beim Berlin-Besuch den Öffentlichen Nahverkehr zu nutzen, sodass sie die passende Fahrkarte für Ihren Aufenthalt auswählen, und so weniger Probleme bei der Nutzung (z.B. Fahrkartenkontrolle) auftreten?







Modboard







Actant

Mapping

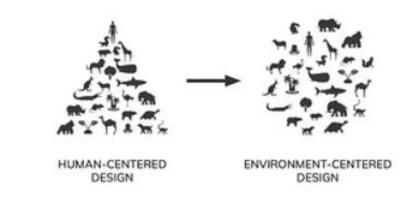


Fundamentals

 Think about each stage of product / service lifecycle.



2. Think about everyone.



3. Get inspired by:



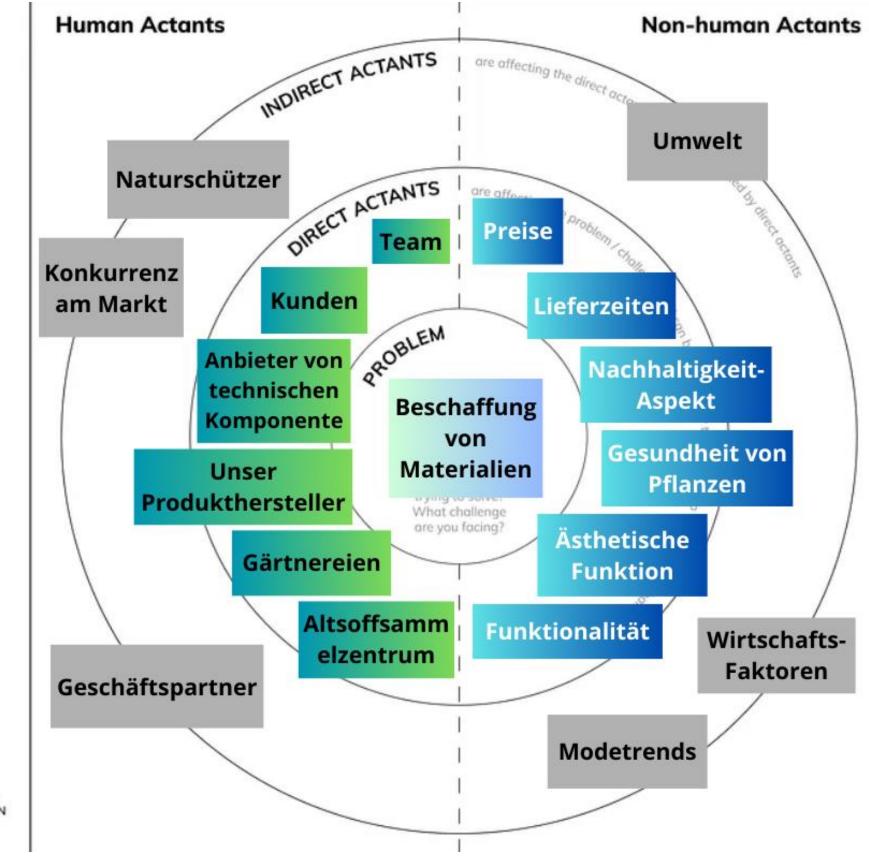
PLANET CIRCU EARTH & CIRC



CIRCULAR ECONOMY DOUGHNUT & CIRCULAR DESIGN ECONOMICS



FRAMEWORK FOR INNOVATION







Interview 1





Interview: Gerlinde Kreuzhuber 40 min/Video











