



Plant2Go



PERSONAS



Lydia Reiter, Yaminia Pagoada, Julia

Kiss, Lena Wurmsdobler & Wenxi

Yang



Präsentation 4
12.12.2024

Inhalt



Personas
How Might We
Moodboard
Actant Mapping
Interview 1

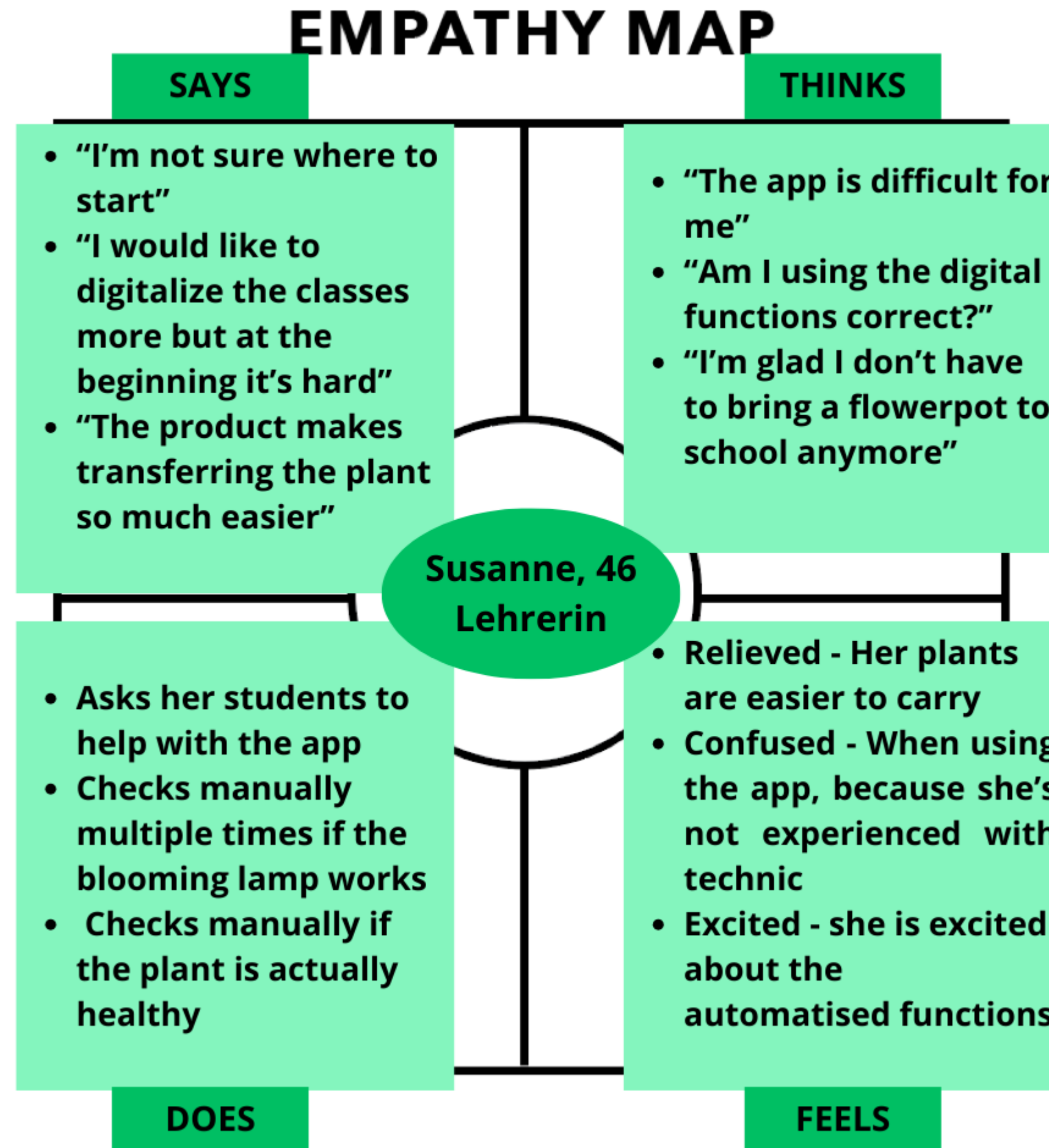




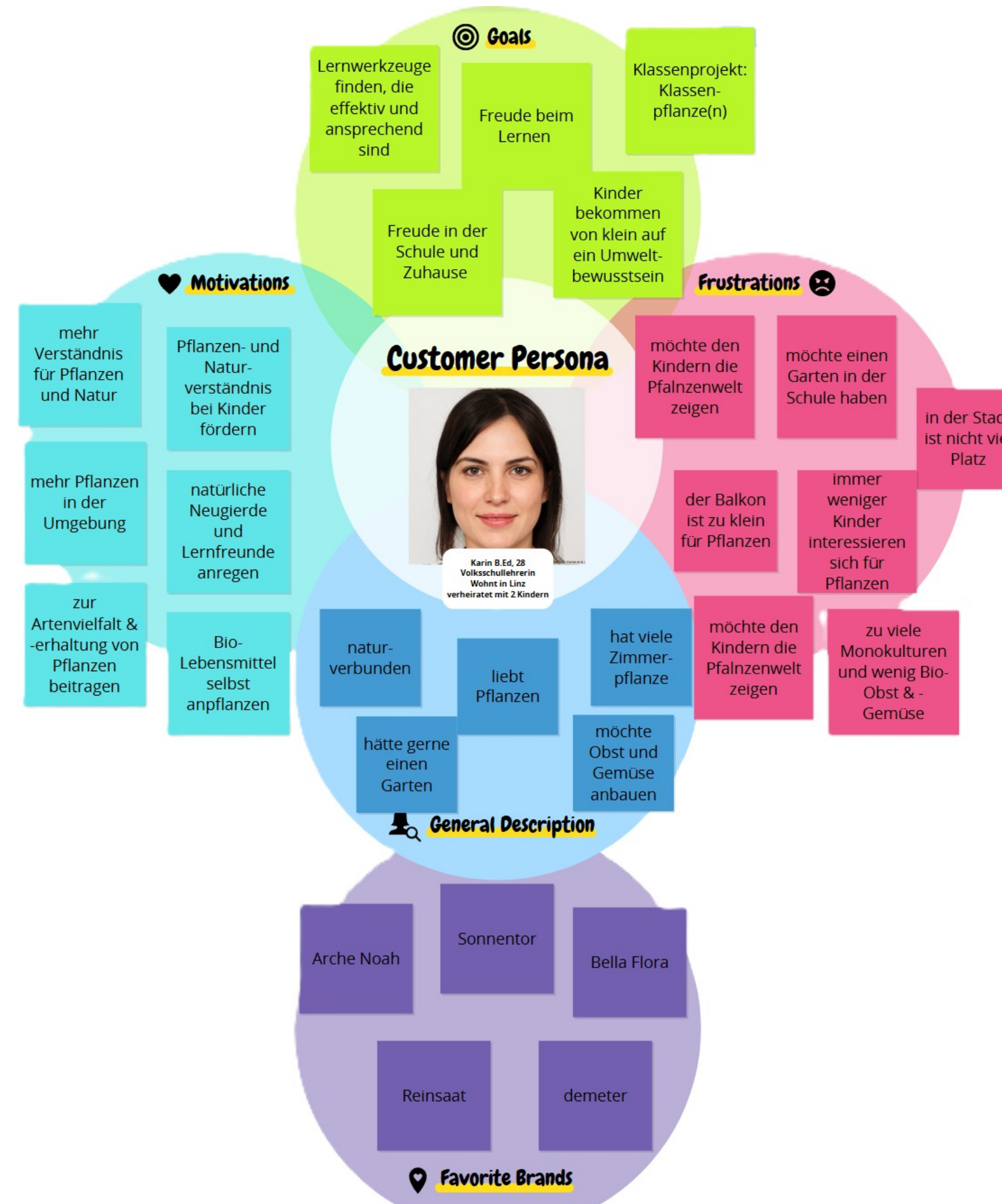
Personas



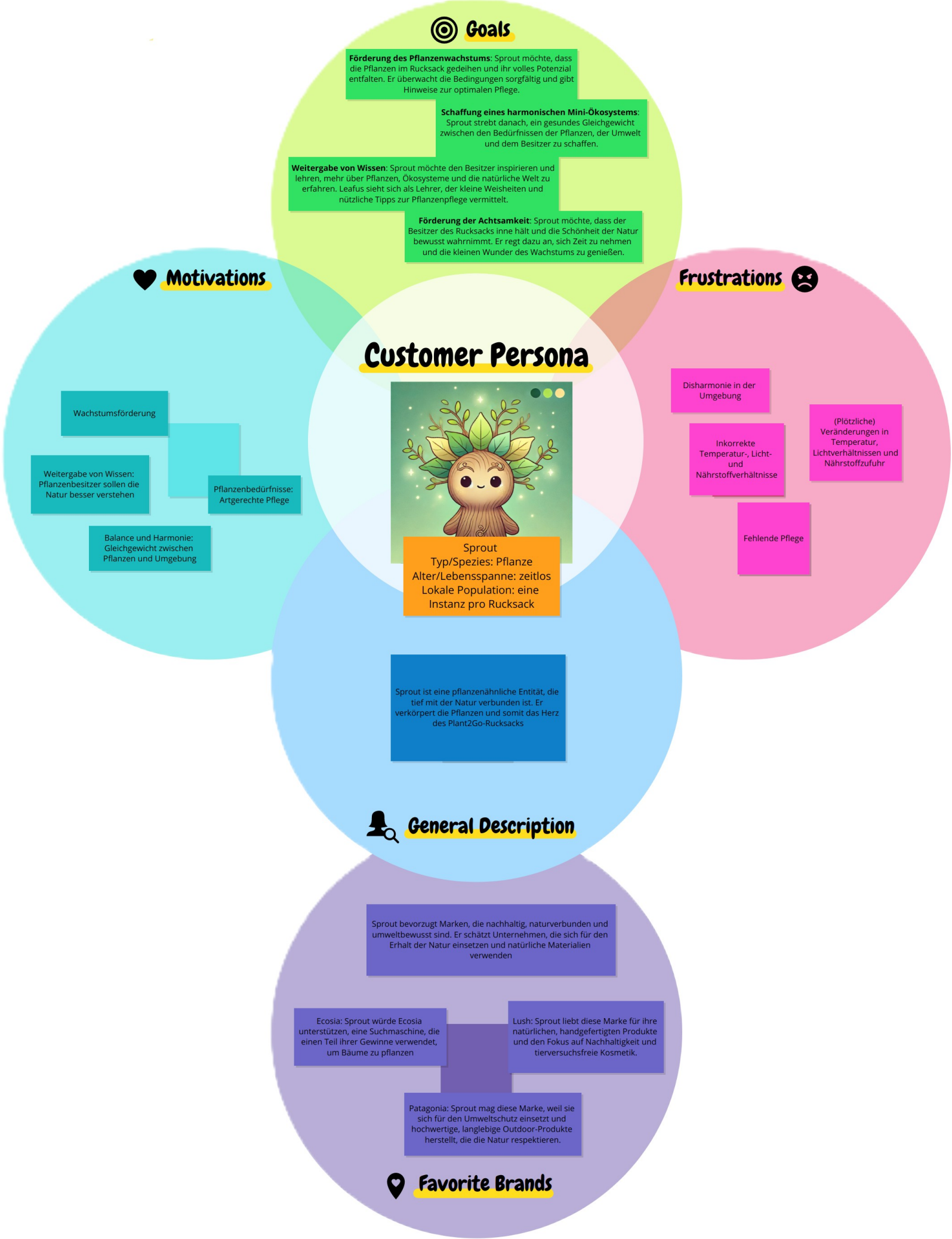
Humane Persona



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 Ideenentwicklung. 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 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 Erkenntnis aus der Nutzerrecherche auf.

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?





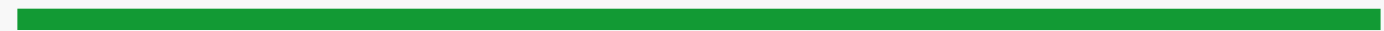
Moodboard





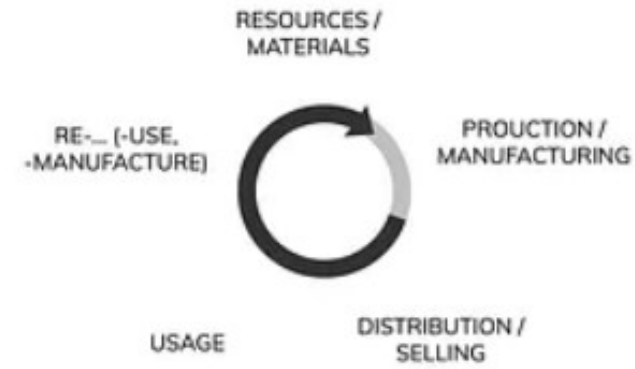


Actant Mapping

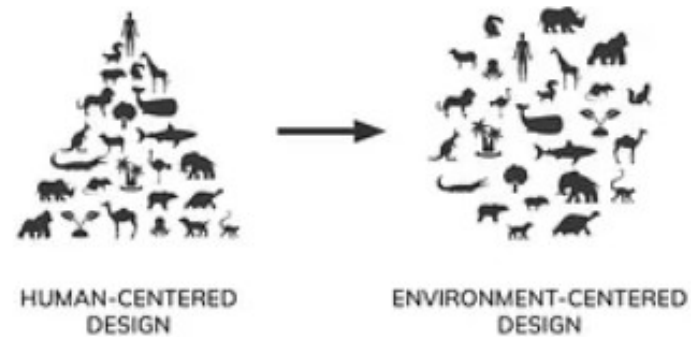


Fundamentals

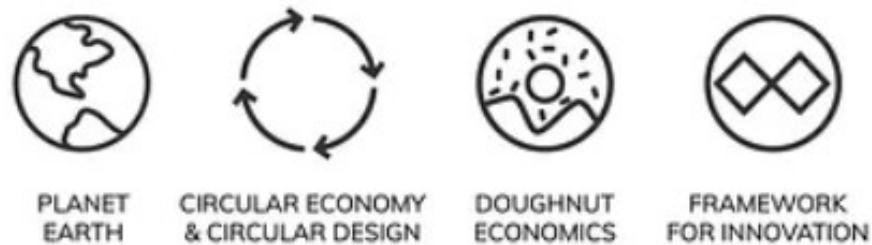
1. Think about each stage of product / service **lifecycle**.



2. Think about **everyone**.

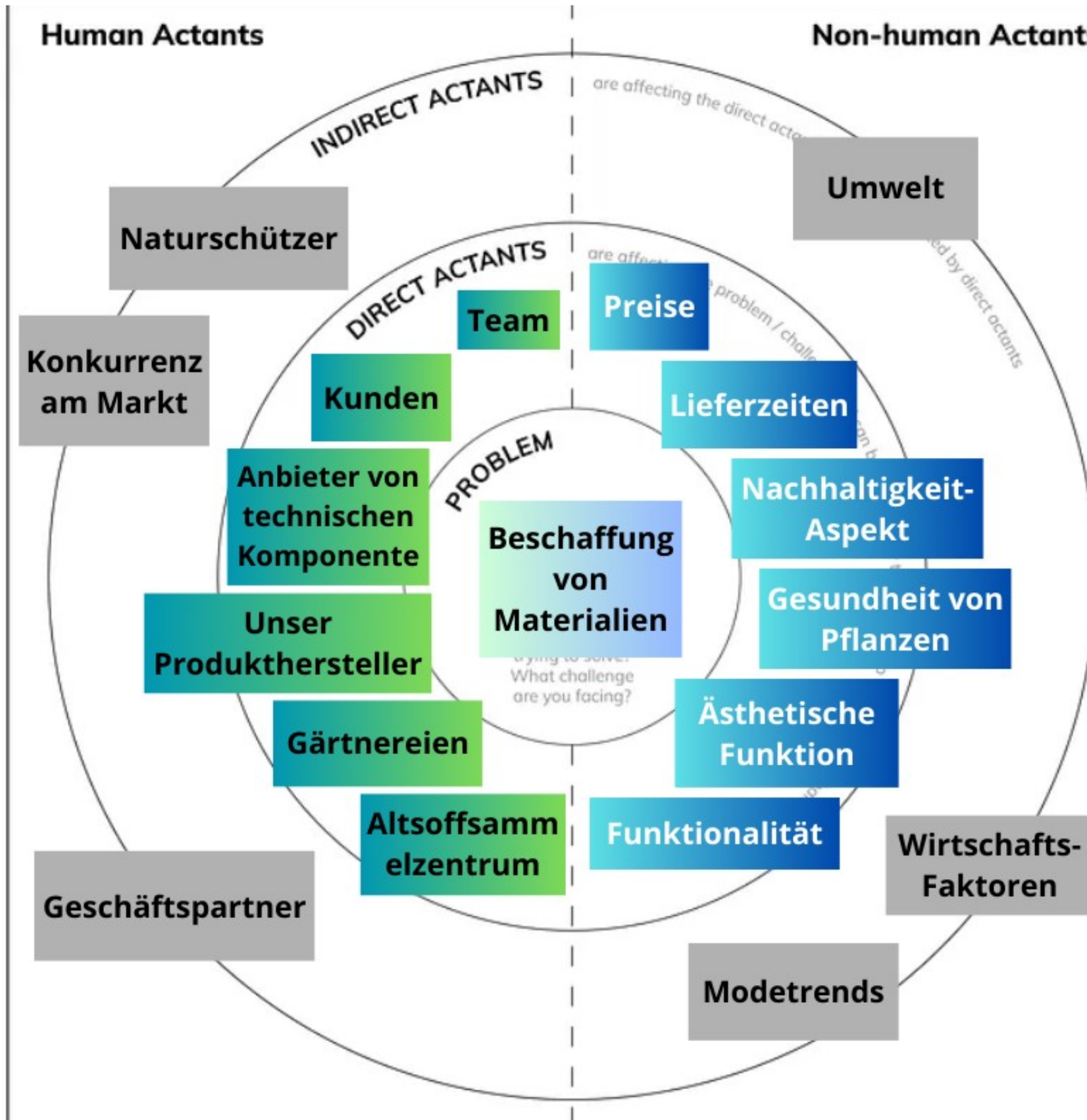


3. Get inspired by:



Human Actants

Non-human Actants





Interview 1



Interview: Gerlinde Kreuzhuber

40 min/Video



