

Протокол от интервю с Експерт

Интервюиран: Габриел, 25 години, съдружник в Lucrat

Дата: 20.04.2023

Продължителност: 20 минути

Начин на провеждане: Онлайн среща в Google Meet

Въпроси:

1. Какви са основните предизвикателства при създаването на система като нашата?

От бизнес гледна точка това, което мога да кажа, е, че е супер. Събирате се хора, опитвате се да помогнете на животните, което е супер. Но от моя гледна точка като бизнес не мога да разбера какъв е моят мотив да се включа в това нещо. Защото има още много места, където мога да направя дарение. Предизвикателството за мен като бизнес е защо на вас трябва да се доверя и да дам пари.

2. Каква е важността на доброволчеството и как може да се мотивират хората да се включат?

Мотивите за вашата система са два. Първият е социалната отговорност. Второто нещо е, когато даряваме – това да се случва прозрачно. Защото много често има измами. Може би бих добавил и трети мотив, което е реално вие да ни информирате евентуално с това дарение дали ние можем да си подпомогнем по някакъв начин с данъците. Тоест да има някакъв tax evasion.

3. Как може да се гарантира безопасността и доверието на потребителите в системата?

Прозрачността е много важна. Как това може да се случи? За мен е напълно достатъчно да има публична информация къде, какво се купува. Да има доказателство за това нещо, било то всички разходи да са публично налични, било то реномето на самата компания, когато дари пари, да е добро. И ако има някакъв проблем, да може да се обори този аргумент и да се изчисти реномето. Прозрачността и реномето са напълно достатъчни от моя гледна точка.

4. Как може да се осигури устойчивост и дългосрочност на системата, имайки предвид, че не всеки ден потребителите ще използват приложението?

Както всеки един фонд – събираш пари и държиш. Когато имаш нужда, изразходваш парите, ако не – стоят на каса. Въпросът е да не изчезват парите от касата без да има кауза или нещо, което не може да се документира прозрачно.

5. Каква е важността на образованието и информирането на обществото в областта на нашата кауза и как може да се постигне по-голяма осведоменост и ангажираност на хората?

Първото е – засегнете B2B сегмента. Много компании имат, особено по-големите, много строга политика за социална отговорност и даряват. Тези компании можете да ги хванете лесно, като започнете да се свързвате с HR отдела на всяка една от тях. Въпросът е да имате ясен план какво предлагате. Искате дарения – предлагате примерно 3, 5, 7 пакета от дарения или без пакети с опции какво давате вие насреща – доказателства, прозрачност, как ще се документира.

Вторият сегмент е B2C. Тук си представям, че повечето, които хора биха дарявали, са на средна възраст. Не си представям някой възрастен човек или младеж на 18-25 години.

6. Каква е ролята на дизайна в системата и как може да се използва за подобряване на UX и привличане на повече потребители?

Това е много сложен въпрос. Като дизайнер бих казал, че дизайнът е изключително важен. Но не е най-важен. Тук най-важното е да имате бизнес концепция, да са ясни преимуществата ви от конкуренцията и актив за набиране на хора и дарители. От там нататък UX е нещо, което би помогнало на всички тези хора да си вършат тяхната работа или да следят това, което правят, максимално лесно и прозрачно. Добрият UX може да гарантира удовлетвореност от приложението. Но добрият UX не може да гарантира набавянето на нови потребители.