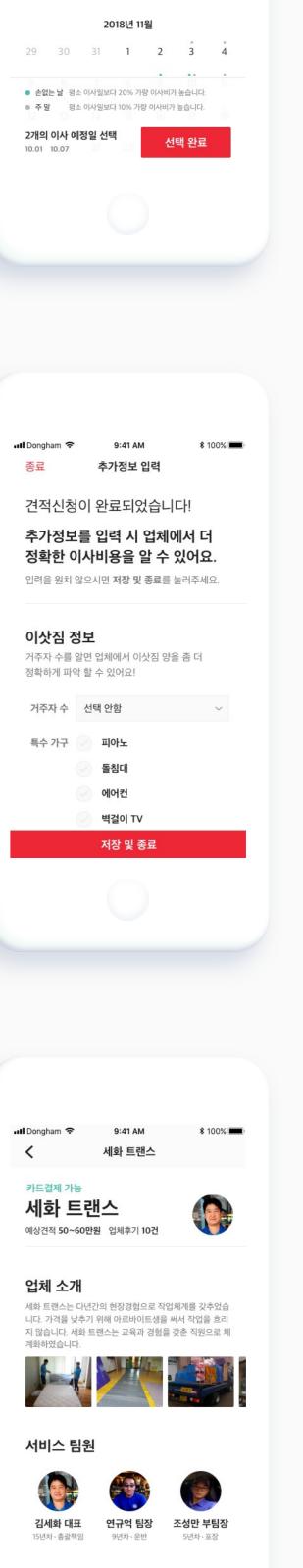
# **이사모아** 2 견적 매칭 리디자인

2016. 10. - 2017. 01.

기여도 100% UX설계 UI디자인









# Intro

_	

견적 매칭 소개	비교견적 신청	이사 예정일	비교견적 시스템	최종 결과
견적매칭이란? 03	문제점	문제점	문제점	비교견적 신청
기존 디자인 (고객) 04	정보의 재배열	고객 유형	해결방안	이사예정일
기존 디자인 (업체) 05	해결방안	해결방안	Flow-chart	비교견적 시스템
	리디자인	리디자인	컨셉디자인	

### 이사고객과 이사업체의 연결

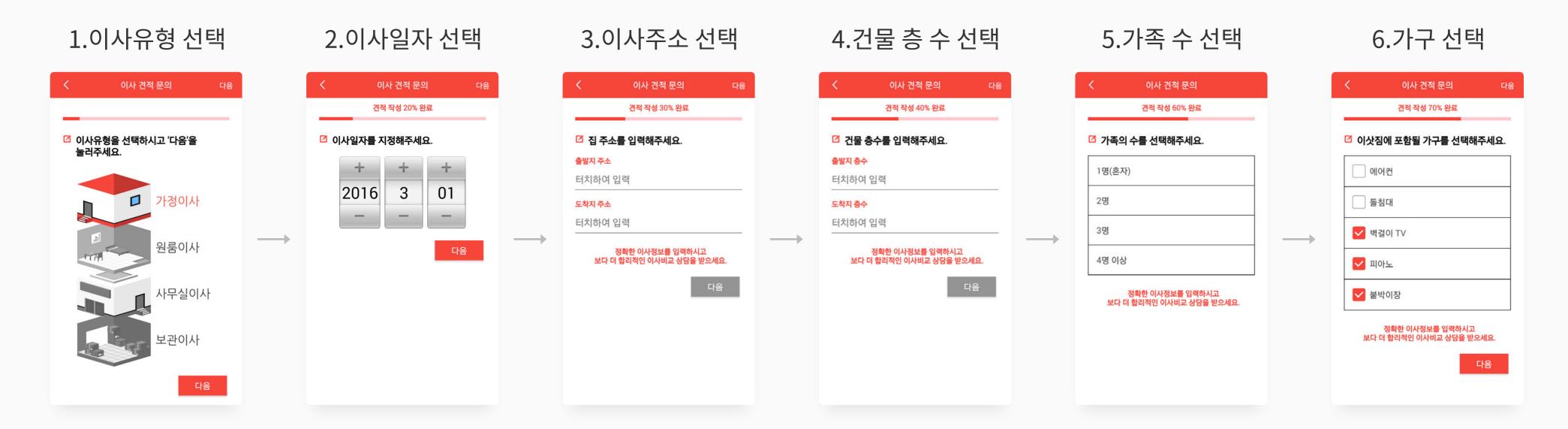
견적매칭 시스템은 이사예정 고객과 이사업체를 효율적으로 이어줍니다. 고객은 자신의 이사정보 등록으로 여러 업체에게 이사 예상비용과 상담을 무료로 받을수 있고 업체는 큰 비용을 들이지 않고 고객을 쉽게 모을 수 있는 장점이 있습니다.

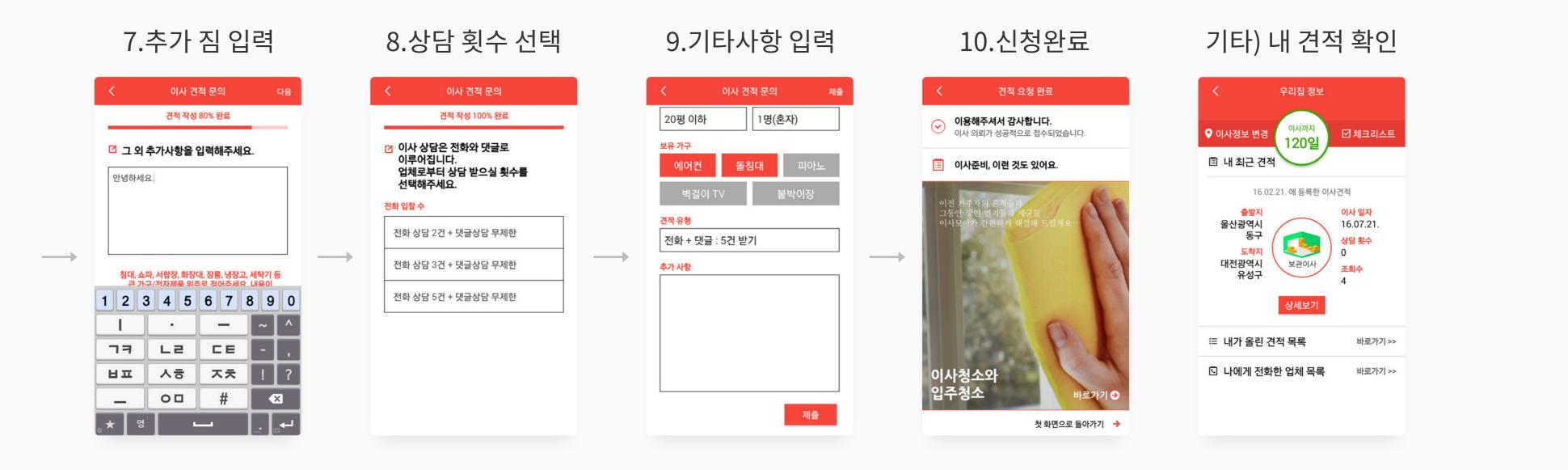


예상 이사비용 전달 & 전화상담

### 기존 디자인 - 고객의 비교견적 신청

## 의 비교견적 신청 과정





### 기존 디자인 - 업체의 고객정보 열람

## 🚨 고객정보 열람 과정

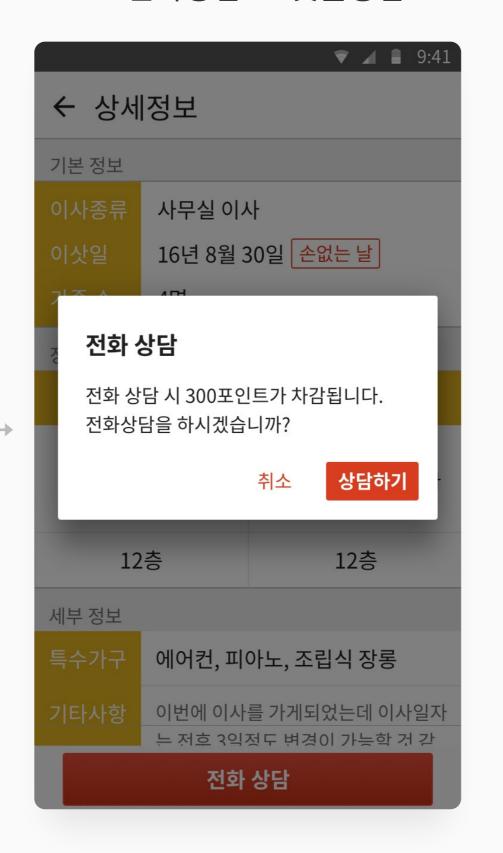
1. 견적도착



2. 견적 열람 후 정보확인



3. 전화상담 or 댓글상담



기타) 상담내역 확인



# Part 1

### 견적 매칭 소개

견적매칭이란? 기존 디자인 (고객) 기존 디자인 (업체)

## 비교견적 신청

문제점 07 정보의 재배열 08 해결방안 09 리디자인 10~11

### 이사 예정일

문제점 고객 유형 해결방안 리디자인

### 비교견적 시스템

문제점 해결방안 Flow-chart 컨셉디자인

### 최종 결과

비교견적 신청 이사예정일 비교견적 시스템

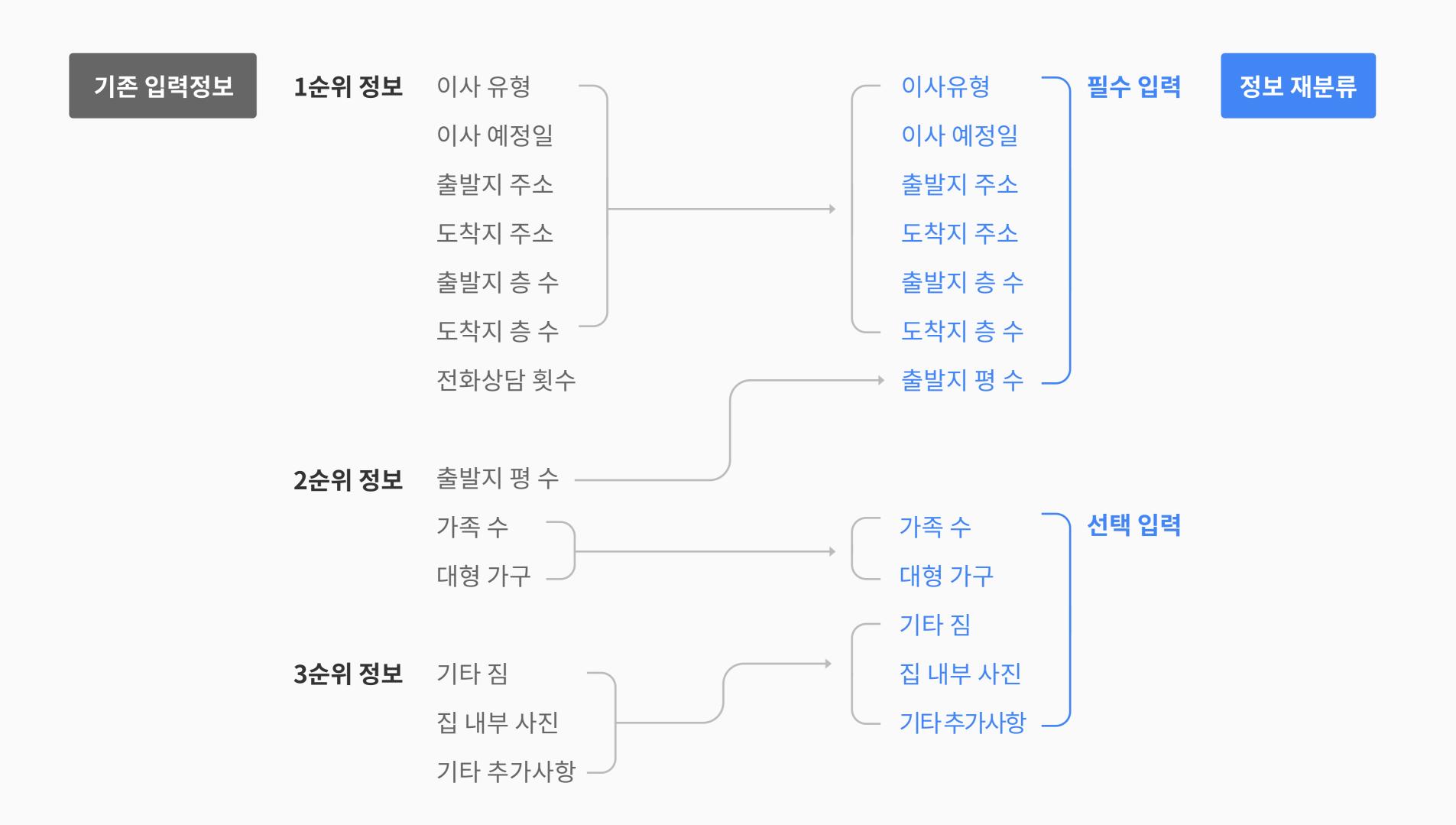
### 정보입력의 장벽

기존디자인은 9개의 입력단계와 13개의 정보를 입력해야 견적신청이 가능하였습니다. 입력해야 될 개인정보가 많은 만큼 견적신청에 이탈율도 많았습니다.



### 정보 분류작업

개인정보 입력량을 줄이기 위해 견적신청 시에 필요한 고객 정보를 나열 하였습니다. 이사비용 산출 시 필요한 정보를 중요도에 따라 3개로 분류하고 이를 필수입력과 선택입력으로 나누었습니다.



### 입력정보의 양을 최소화

### 기존디자인 - 기존 견적 신청 폼

기존 폼은 총9개의 입력단계와 13개의 정보를 모두 거쳐야 비교견적 서비스를 이용할 수 있었습니다.



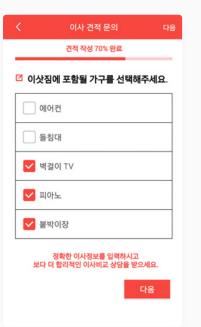


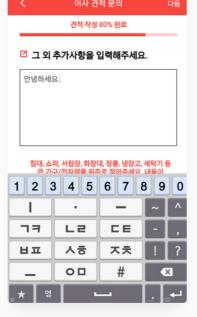


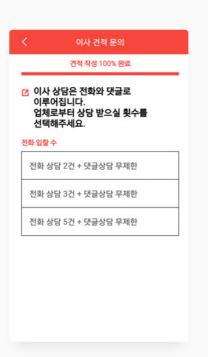


이사 견적 문의

견적 작성 60% 완료







20평 이하	1명(혼자)
보유가구	] [ 5(2 )/
and the second second	돌침대 피아노
벽걸이 TV	붙박이장
견적 유형	
전화 + 댓글 : 5건	받기
추가 사항	

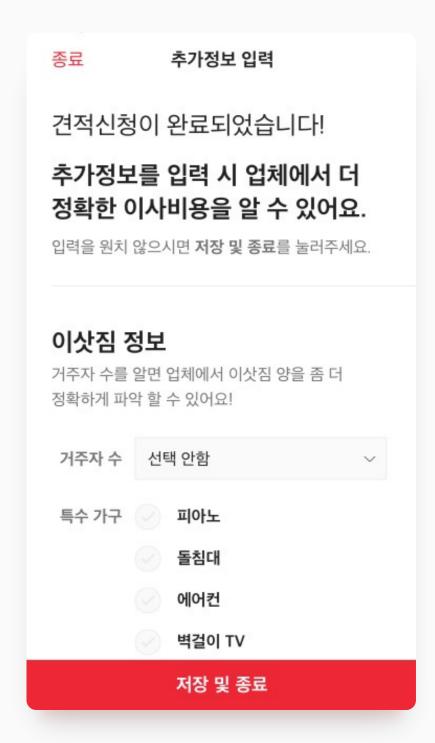
#### 리디자인 - 입력정보 양 줄이기

리디자인에서는 2단계(필수,선택)로 나누고 필수정보 7개를 입력하면 견적신청이 될 수 있도록 하였습니다.









선택 항목

### 필수항목 디자인

3가지 정보를 입력하면 비교견적 서비스를 받을 수 있습니다. (출발지/도착지, 이사일, 이사서비스) 필수항목만으로도 이사비용의 80%를 파악할 수 있기 때문에 가능했습니다.

# < 이사 비교견적 신청 어디서 출발하세요? 부산 해운대 센텀중앙로 78 상세주소 (선택사항) **층수** 출발지 층 수 평 수 출발지 평 수 어디로 이사 가세요? 주 소 부산 해운대 센텀중앙로 78 상세주소 (선택사항) **층수** 출발지 층 수 이사익 정하셨나요?

리디자인 - 필수항목 1

출발지/도착지 정보

# 이사일 정보 이사 비교견적 신청 이사일 정하셨나요? 아니오, 아직 정하지 않았습니다. 네, 대략적인 예상 기간이 있습니다. 이사 예정일 또는 기간 필요한 서비스를 선택해주세요. 포장이사 서비스 출발지에서 짐을 포장과 운반 후 도착지에서 짐 정리까지 모두 필요한 경우 반포장이사 서비스 출발지 짐을 포장 또는 도착지에서 짐을 정리하는 일 중 한가지만 필요한 경우 포장서비스 필요없음 포장, 정리 서비스 없이 스스로 할 경우 이삿짐 안심서비스는 어떠세요?

리디자인 - 필수항목 2

# 리디자인 - 필수항목 3



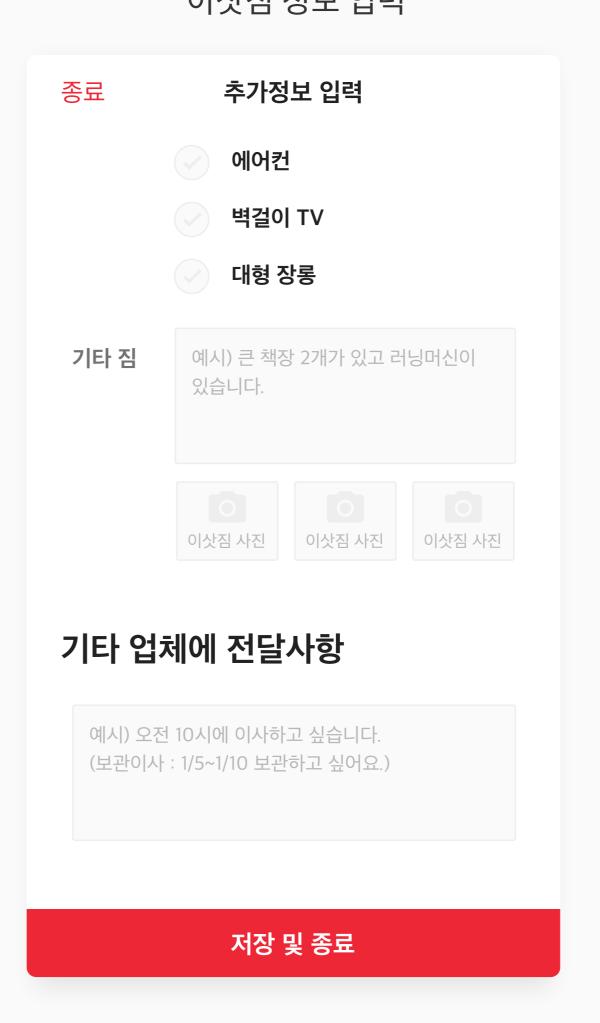
### 선택항목 디자인

거주자 수는 짐의 양을 알 수 있는 좋은 정보이지만 사생활에 민감한 정보라 선택항목으로 제외 되었습니다. 특수가구의 경우 운반비용이 비싸기 때문에 입력 시 더 정확한 비용을 알 수 있습니다.

리디자인 - 선택항목 1

# 신청완료 정보 종료 추가정보 입력 견적신청이 완료되었습니다! 추가정보를 입력 시 업체에서 더 정확한 이사비용을 알 수 있어요. 입력을 원치 않으시면 **저장 및 종료**를 눌러주세요. 이삿짐 정보 거주자 수를 알면 업체에서 이삿짐 양을 좀 더 정확하게 파악 할 수 있어요! 거주자 수 선택 안함 특수 가구 피아노 돌침대 에어컨 벽걸이 TV 저장 및 종료

### 리디자인 - 선택항목 2 이삿짐 정보 입력



# Part 2

0	<del>-</del> 0			
견적 매칭 소개	비교견적 신청	이사 예정일	비교견적 시스템	최종 결과
견적매칭이란?	문제점	문제점 13	문제점	비교견적 신청
기존 디자인 (고객)	정보의 재배열	고객 유형 14	해결방안	이사예정일
기존 디자인 (업체)	해결방안	해결방안 15	Flow-chart	비교견적 시스템
	리디자인	리디자인 16	컨셉디자인	

### 시나리오로 보는 셀렉터의 허점



### 정확치 않은 이사일 정보로 인한 업체불만

이사일이 정해지지 않은 고객은 대략적인 날자를 선택한 후 비교견적을 신청했습니다. 이사업체에서는 정확하지 않은 날자에 고객과 상담신청을 해야했고, 업체는 상담비용을 손해보는 일이 종종 생겼습니다.

< 기존 디자인 - 예정 이사일 셀럭터

아직 이사일을 정하지 못했는데. 대충 이사일을 정하자. 3월 1일에 스케쥴이 없으니 상담전화를 해봐야지. 이사비용 상담전화입니다. 3월 1일에 이사 가시죠? 아니요. 아직 정확한 날은 아닙니다. 죄송합니다.

### 상황에 알맞는 이사 예정일 선택

이사일에 따른 가상의 퍼소나를 3유형으로 나누었습니다.

이사고객 A



제가 3월초에 주말에도 바빠서 그날에는 꼭 이사를 가야해요.

A. 정해진 이사일에 이사를 가야하는 고객

고객의 일정이 빡빡해서 따로 시간을 못내거나, 개인적인 사유로 이사일이 정해져 있는 경우.

이사고객 B



이번달에 집이 비어 있으니 시간될 때 이사를 가면 되겠다. B. 이사 예정일이 유연한 고객

정해진 기간내에 이사일을 정할 수 있는 고객

이사고객 C

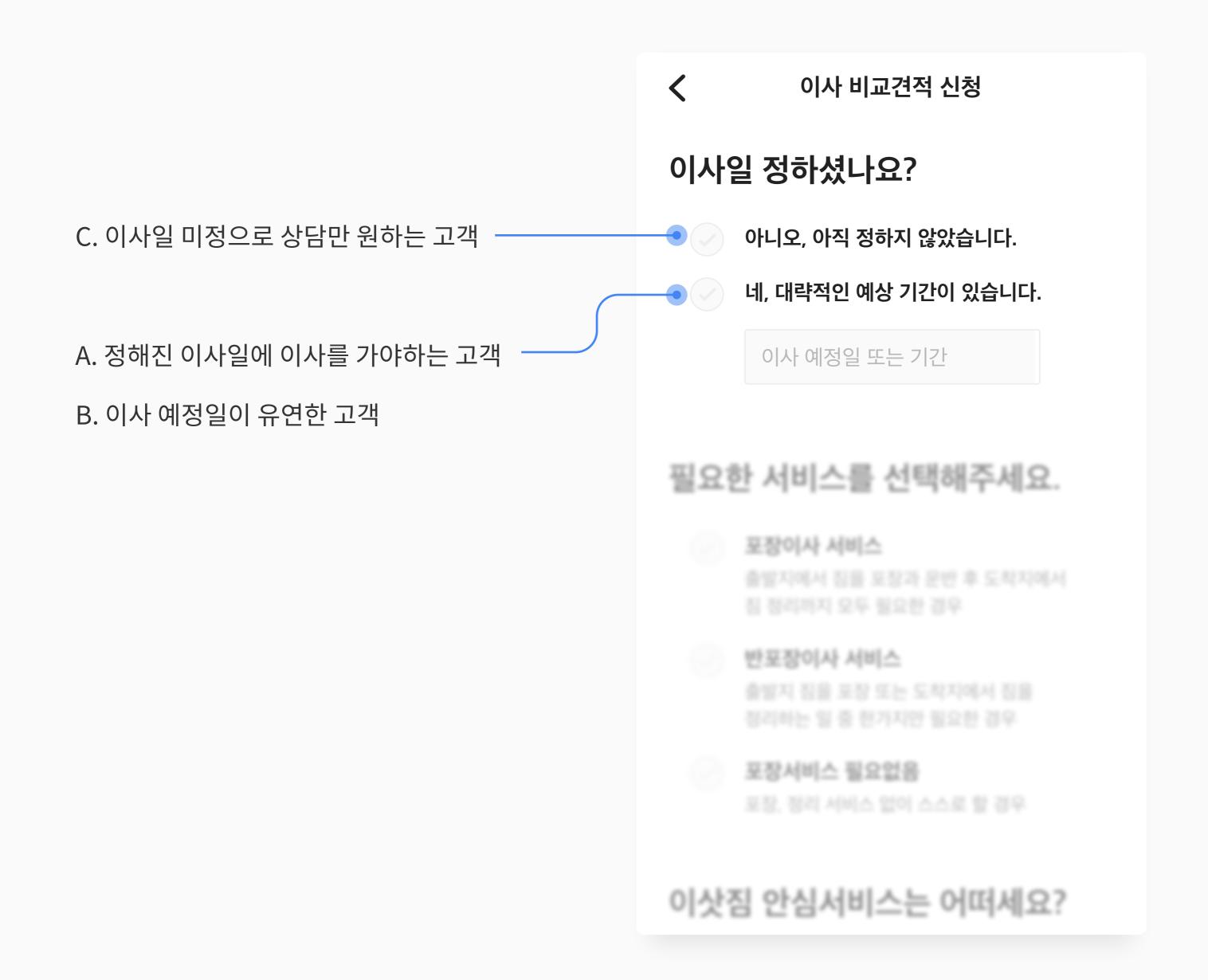


아직 이사일정은 안정했는데 대략적인 가격을 알 수 있나? C. 이사일 미정으로 상담만 원하는 고객

이사일은 아직 정하지 않았지만 대략적인 이사비용 상담을 받고싶은 고객

### 퍼소나 유형에 맞는 이사 예정일 고르기

고객과 업체 사이의 잘못된 정보로 상담에 문제가 생기지 않도록 하기 위해이사일이 정해진 고객과 미정인 고객으로 유형을 나누었습니다.



### 이사 예정일 중복선택 가능

기존에는 이사일을 하나밖에 고를 수 없어 해당 날에 이사가 가능한 업체만 상담을 받아볼 수 있었습니다. 리디자인에서는 이사가 가능한 날짜를 중복선택하여 다양한 이사업체와 상담이 가능하도록 변경하였습니다.

취소 이사 예정일 선택							
월	호	수	목	금	토	일	
		20	)18년 10	)월			
1	2	3	4	5	6	7	
8	9	10	11	12	13	14	
15	16	17	18	19	20	21	
22	23	24	25	26	27	28	
29	30	31	1	2	3	4	
	2018년 11월						
29	30	31	1	2	3	4	
				9	10	11	
● 손없는 날 평소 이사일보다 20% 가량 이사비가 높습니다.							
12	주말 평3 13	≥ 이사일보대 14	나 10% 가량 15	냥 이사비가 16	높습니다. 17		
2개의 이사 예정일 선택   10.01 10.07							

# Part 3

0	O	O		
견적 매칭 소개	비교견적 신청	이사 예정일	비교견적 시스템	최종 결과
견적매칭이란?	문제점	문제점	문제점 18~19	비교견적 신청
기존 디자인 (고객)	정보의 재배열	고객 유형	해결방안 20	이사예정일
기존 디자인 (업체)	해결방안	해결방안	Flow-chart 21	비교견적 시스템
	리디자인	리디자인	컨셉디자인 22~24	

### 업체 상담전화의 문제점

## 전화가 무서운 젊은세대 - 콜 포비아(Call phobia)

콜포비아란 전화와 공포증의 합성어입니다. 의사소통이 문자나 카톡에 익숙한 젊은 층은 전화를 하면 긴장한 나머지 자신이 해야할 말을 잊는경우가 있습니다. 상담전화 때문에 오히려 큰 스트레스를 받는 고객들이 있었습니다.



전화기만 면 긴장하는 콜포비아 세대 출처 - Cécile Dormeau 작가

### 누군지 모르는 이사업체와 이사비용 상담

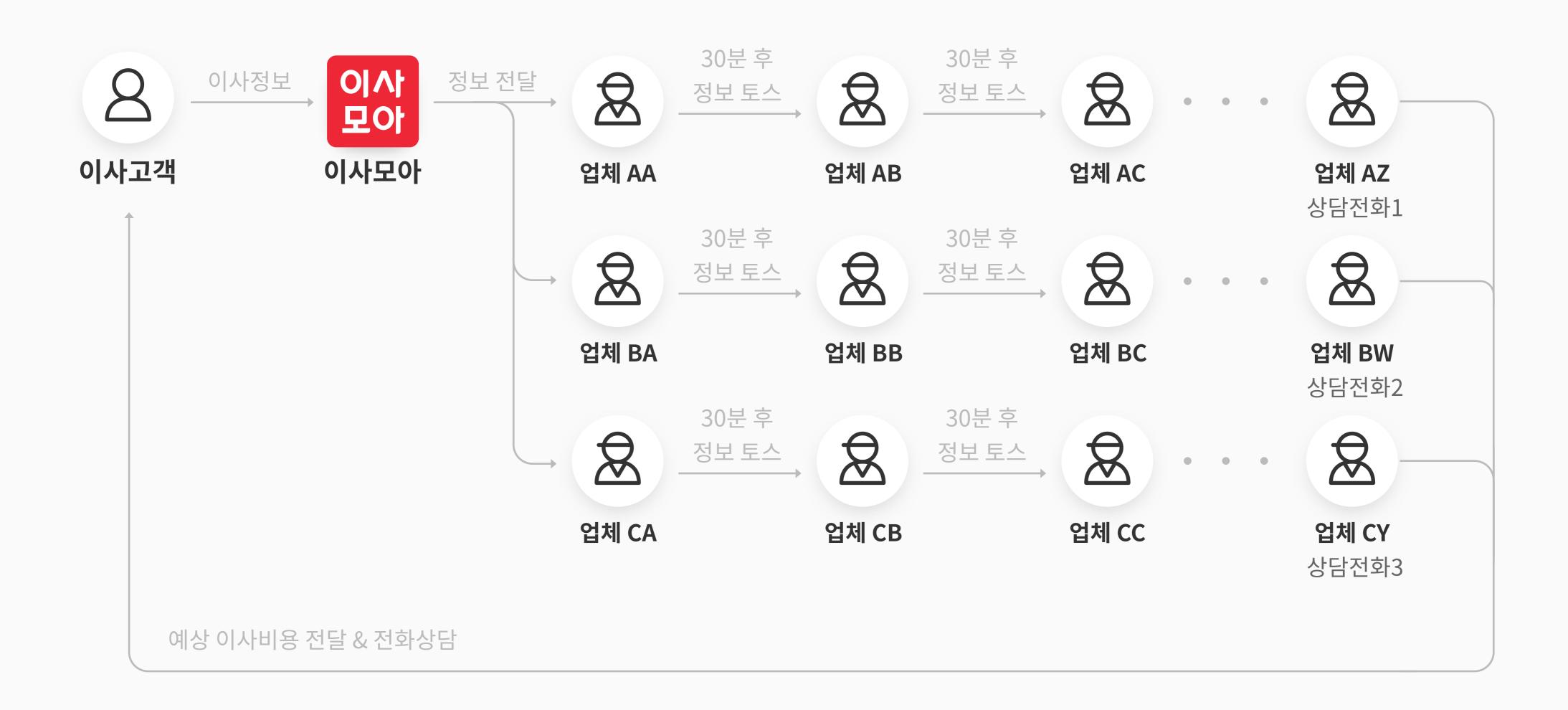
상담전화가 왔을 때 고객은 업체에 대한 정보가 없는 상태로 전화를 먼저 받아야 합니다. 이사업체는 고객의 정보를 가지고 있는 상태에서 연락하므로 정보균형이 맞지 않은 상태로 상담을 해야합니다. 업체에게는 좋을 수 있으나 이사고객에게는 불합리한 조건이었습니다.



누군지 모르는 업체와의 첫 통화 출처 - thisismoney

### 루즈한 이사견적 시스템

이사업체가 만족하는 이사정보가 올때까지 고객의 정보는 할당지역 내에서 계속해서 돌게 됩니다. 이 방식은 시간도 많이 지체되며 업체의 빠른 피드백이 없어 고객의 만족도도 낮습니다.



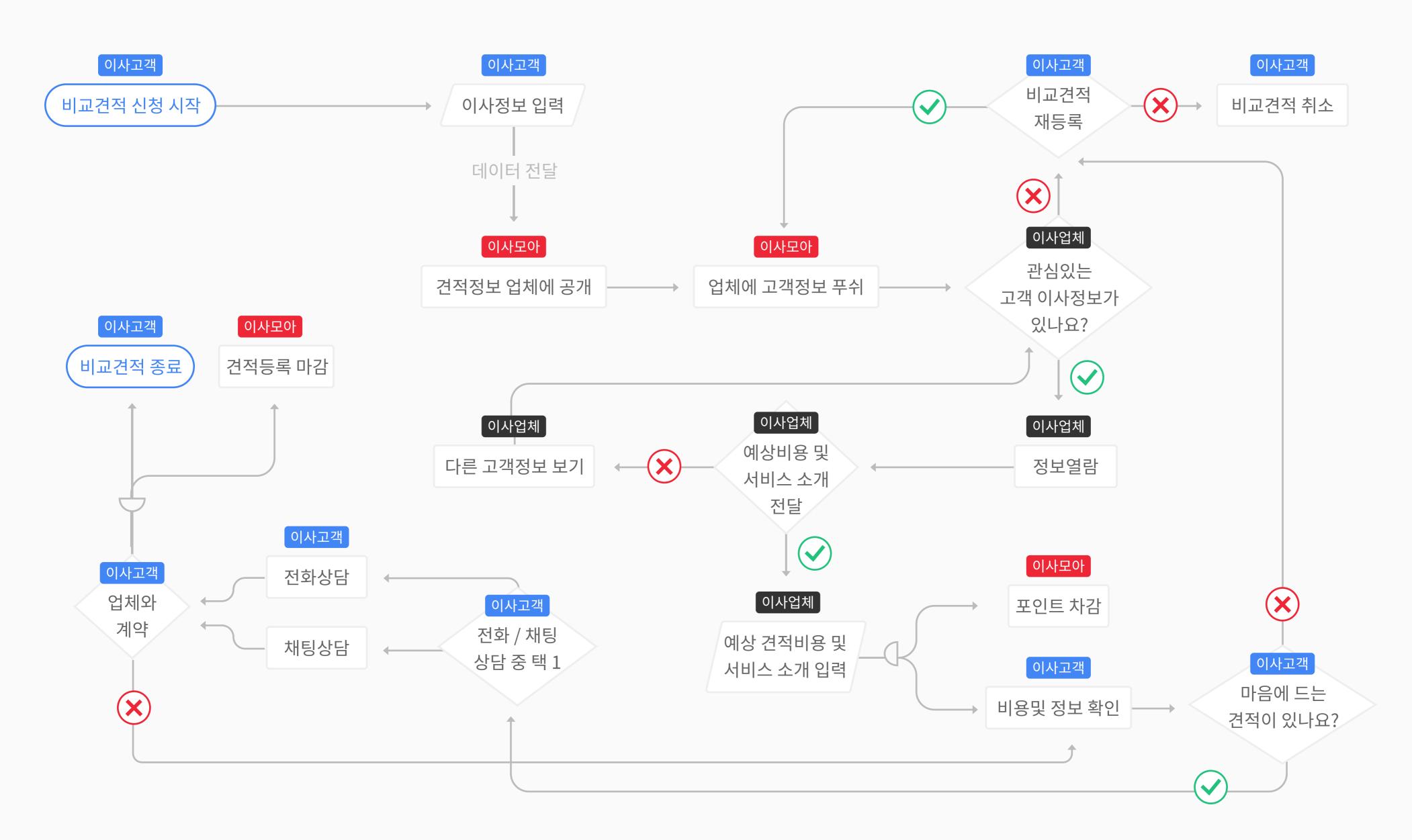
### 새로운 견적 매칭 시스템

전화에 민감한 고객에게는 채팅상담으로 대체하며, 견적은 동시다발적으로 받을 수 있도록 설정하여 기존 문제점을 해결하고자 하였습니다.



### 시스템 구체화

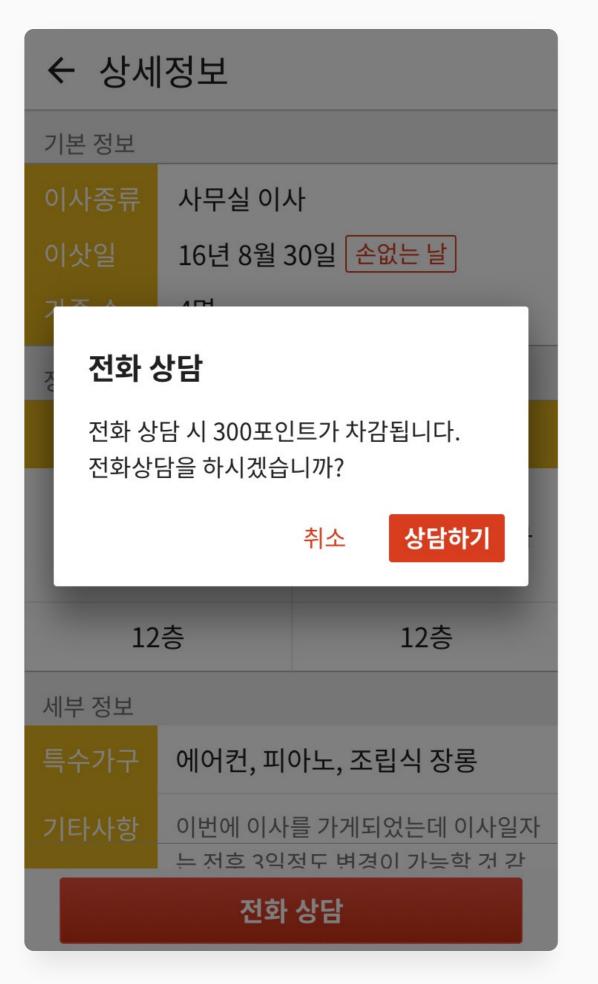
flow-chart를 작성하여 새로운 시스템에서는 어떻게 구현될지 구체화하였습니다.



### 이사업체 - 견적도착

기존의 디자인은 고객에게 바로 상담을 하는 형태였지만 컨셉 디자인에서는 이사업체가 고객에게 예상견적비용과 서비스 내용을 먼저 전달합니다.

## **기존디자인** 전화상담



### 컨셉 디자인 - 이사업체

고객 이사정보 열람



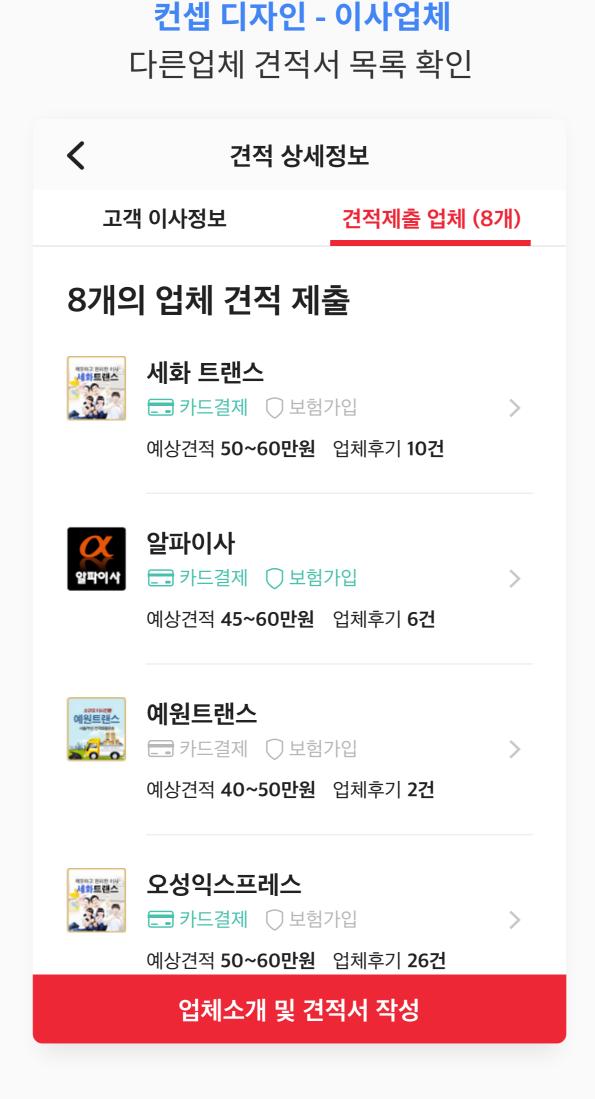
### 컨셉 디자인 - 이사업체

이사비용 정보 전달

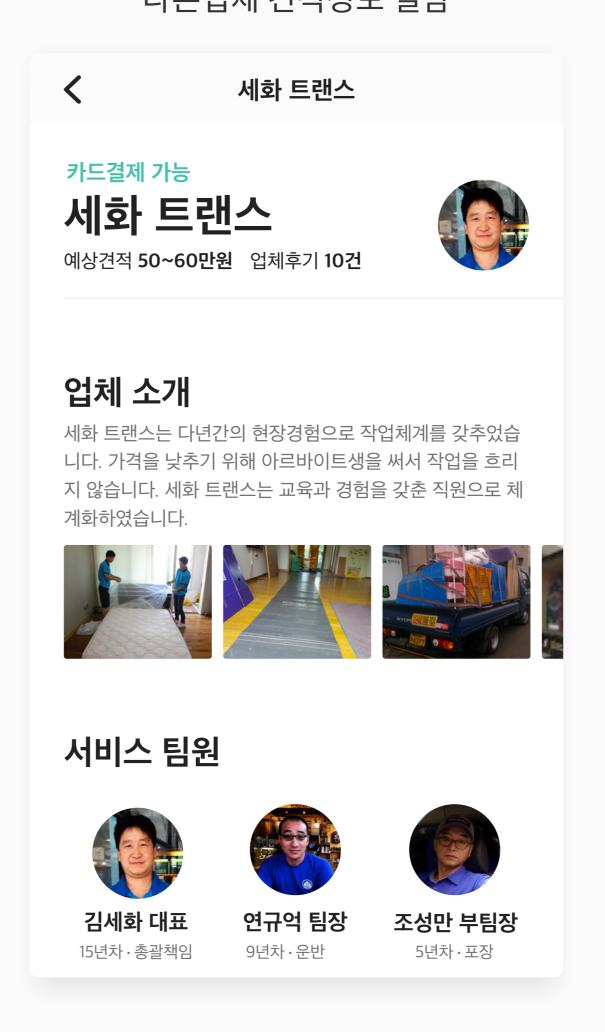


### 이사업체 - 선의의 경쟁

경쟁업체의 예상비용 및 소개를 확인할 수 있어 선의의 경쟁을 할 수 있도록 유도하였습니다.



## **컨셉 디자인 - 이사업체** 다른업체 견적정보 열람



### 이사고객 - 견적 받기

기존 서비스에서는 정해진 전화통화 수의 이사상담를 해야했지만 리디자인은 관심있는 업체가 있다면 무제한으로 받을 수 있습니다. 또한 채팅상담을 추가하여 전화를 꺼려하던 고객에게 대체수단을 제공하였습니다.

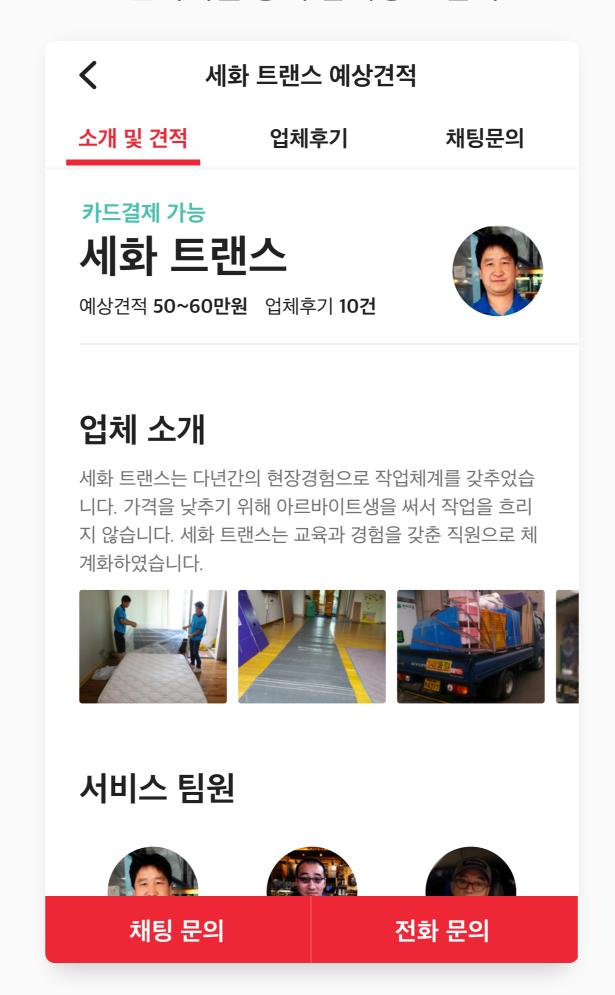
### 컨셉 디자인 - 이사고객

횟수 제한없는 견적받기



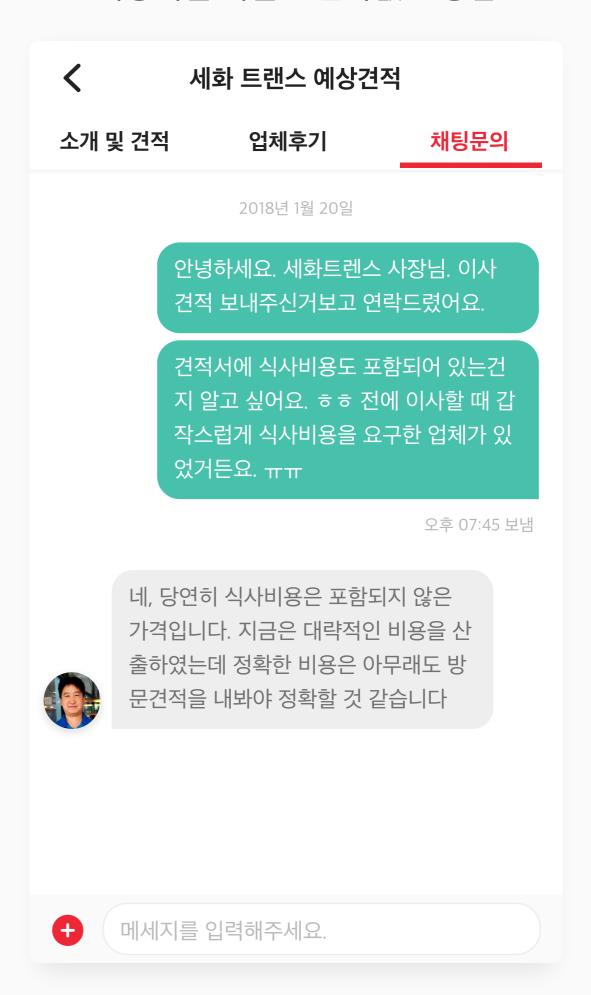
### 컨셉 디자인 - 이사고객

견적서를 통해 업체정보 얻기



### 컨셉 디자인 - 이사고객

채팅채널 개설로 전화없는 상담



# Close

비교견적 신청 이사 예정일 비교견적 시스템 견적 매칭 소개 최종 결과 견적매칭이란? 문제점 문제점 비교견적 신청 문제점 26 기존 디자인 (고객) 정보의 재배열 고객 유형 해결방안 이사예정일 27 기존 디자인 (업체) 해결방안 해결방안 Flow-chart 비교견적 시스템 28 컨셉디자인 리디자인 리디자인

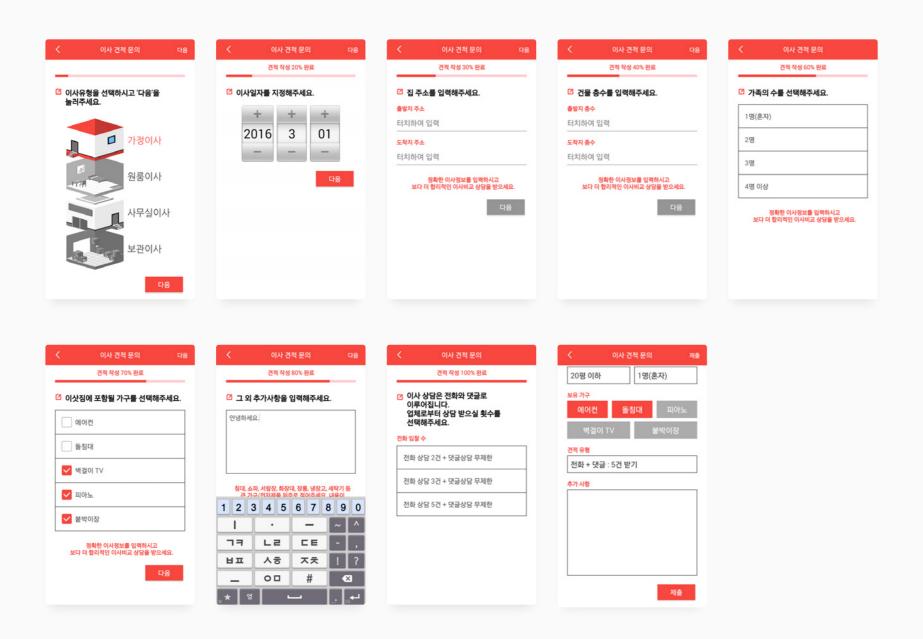
### 전환율 상승

입력해야 할 정보의 양이 줄자 견적신청률도 함께 상승하였습니다.

### 리디자인 후 견적신청율 (Conversion rate)



### 기존디자인 9단계를 거쳐야 견적신청이 완료되었던 기존 서비스 신청 폼



#### 리디자인

필수와 추가정보로 나눠 입력해야할 정보양을 감소

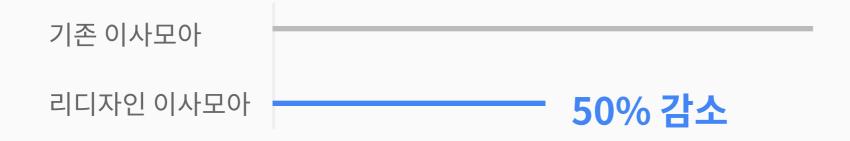




### 컴플레인 감소

이사일 미정인 고객과 통화 후 회사에 환불요청을 하는 업체가 많았는데 리디자인 이후에는 이사예정일 관련 컴플레인 수가 절반으로 줄어 수 있었습니다.

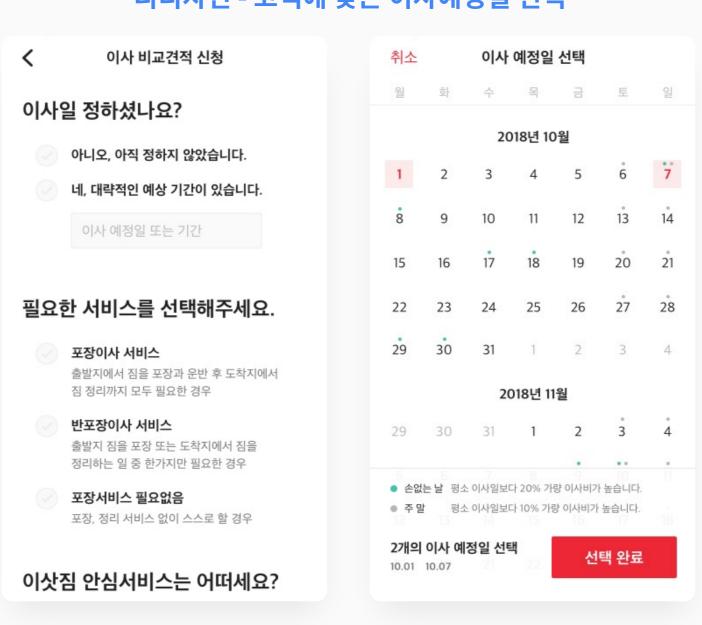
### 이사 예정일 관련 컴플레인 전화 수



#### 기존디자인- 이사예정일 선택



#### 리디자인 - 고객에 맞는 이사예정일 선택



### 다시 고민해야 할 과제

견적비교 시스템 컨셉디자인은 실제 적용되지 않았습니다. 시행하지 못한 이유는 다음과 같습니다.

- 1. 업체 고객은 연령대가 높아 모바일 학습성이 낮아 새로운 디자인에 적응할 시간비용이 너무나도 컸습니다.
- 2. 기존 디자인에 비해 업체가 거쳐야 하는 귀찮은 요소가 많아져 리디자인을 반대 하였습니다.

