



Konseptutvikling

THESE
WAYS

Visjons workshop

Vi inviterer til en dags-samling for å diskutere, tegne og drømme oss frem til en visjonær tjeneste for Kunden. Workshop blir holdt hos oss i These Ways. Det vil bli servert lunch og forfriskninger.

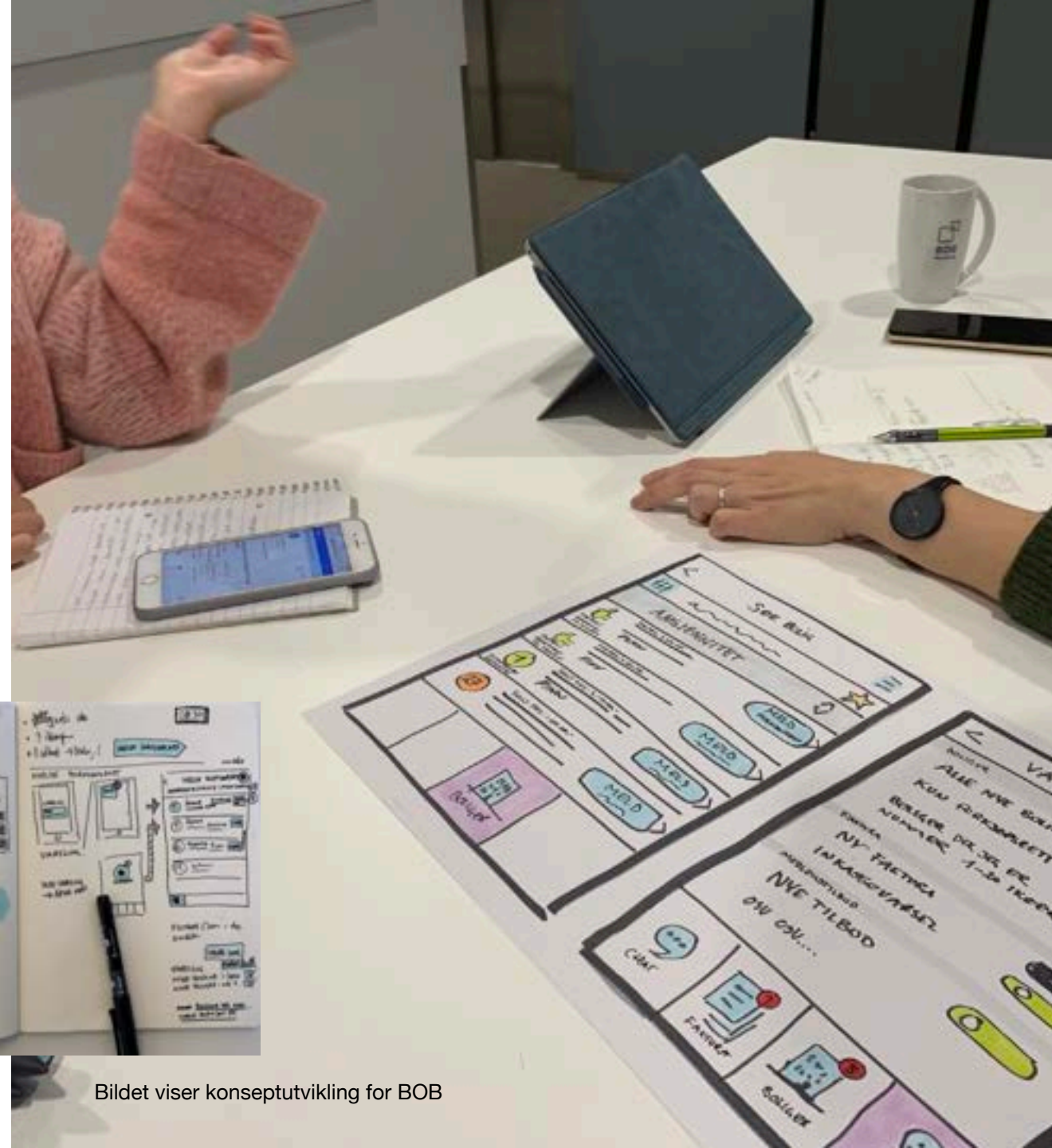
Agenda:

- Oppsummering av innsikt
- Why? How? What?
- Gruppearbeid: Tenk stort
- Presentasjon og diskusjon i plenum
- Presentasjon av teknologiske muligheter
- Spissing av konsepter mot rammebetingelser
- Presentasjon og diskusjon i plenum
- Verdimatrise: Kost/nytte



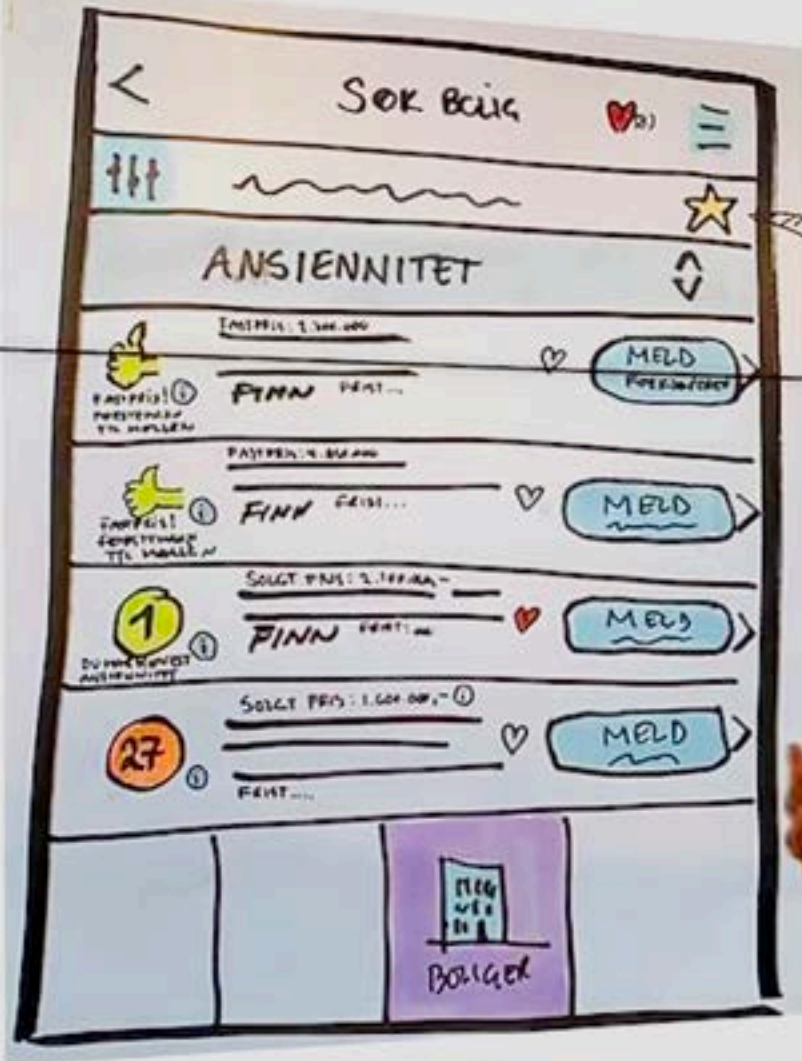
Konseptutvikling

Basert på innsikt og brukerbehov er målet med konseptutviklingen selvsagt å løse opplagte behov men også å skape et WOW øyeblikk. Her kobles gjerne behov, teknologiske muligheter med kreativitet. Slik utforsker vi muligheter for å overgå forventningene til kunden og som gjør $1+1=3$. Dette avstemmes selvsagt mot teknologi og kunden KPler.



Bildet viser konseptutvikling for BOB

WOW-øyeblikket!



WOW! øyeblikk

Gjennom innsiktsfasen får vi et godt innblikk i hva de ansatte eller kunden ønsker seg. Et WOW-øyeblikk er når vi klarer å hoppe bukk over flere steg i en prosess og designer noe som lagt overgår mottagers forventning. Derav "Wow! - Det var nyttig".

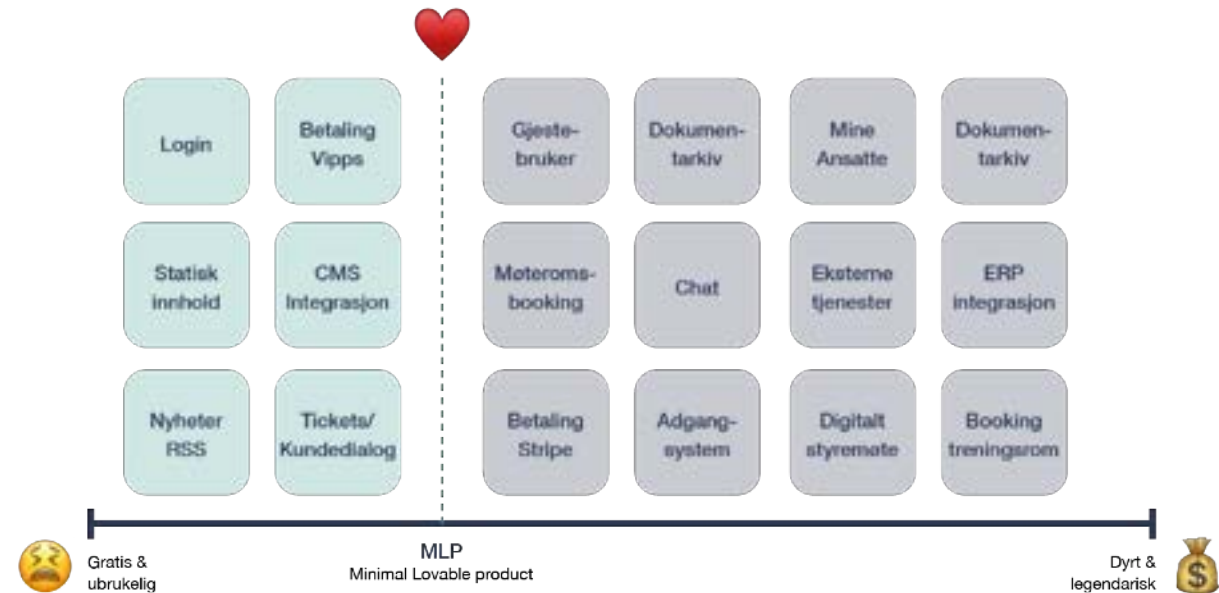
Som et eksempel kan vi nevnte BOBs WOW-øyeblikk. Innsikten viste oss at kundene ønsket å kunne melde forkjøpsrett på BOBs boliger digitalt i en ny app. Etter å ha undersøkt tekniske muligheter tok vi det et steg lengre. Vi fortalte dem hvilken plass "i køen" de har på hver bolig - FØR de melder forkjøpsrett. Dette oppleves som svært brukervennlig da det gir brukeren en helt ny type beslutningsstøtte de ikke forventer. For BOBs sin del fremstår de som den gode rådgiveren - og de sparer ressurser på besvare slike henvendelser via telefon og mail.

Minimal Lovable Product (MLP)

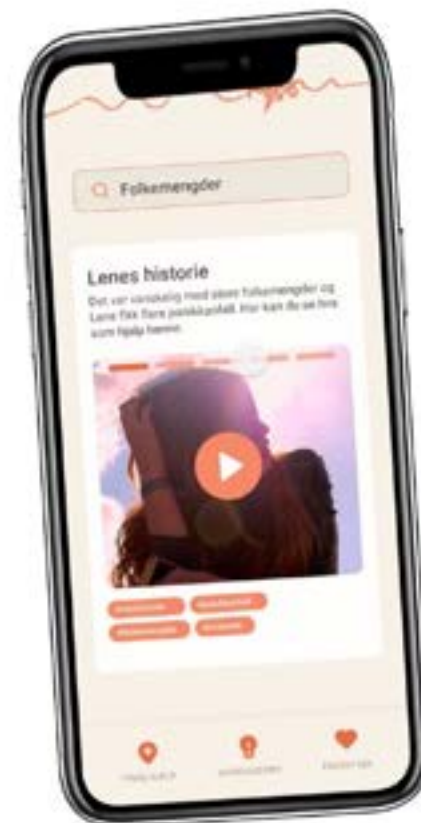
Etter en visjons workshop systematiserer vi alle konsepter, idéer og tjenester i en kost/nytte oversikt.

Målet er å beskrive en tjeneste som er så enkelt som mulig å utvikle, samtidig som den gir nok vesentlig verdi for sluttbrukeren.

Det gir Kunden en tydelig definisjonen på en MLP.



"DET ER MANGE PSYLOGER OG
HELSE SØSTRE. JEG ER LEI AV Å
FØRTELLE ALT PÅ NYTT OG
PÅ NYTT OG PÅ NYTT."



"JEG TRENGER IKKE SVAR NÅ,
MEN JEG VIL VITE AT JEG FÅR
SVAR. AT NOEN SVARER."



08:05

📶 ⚙️ :: vimeo

modi

TIME OUT



Bekymring, stress eller angst?

Finne hjelp

Hverdagstips

FINNE HJELP

HVERDAGSTIPS

FAVORITTER

modi

Folkemengder

Lenes historie

Det var vanskelig med store folkemengder og Lene fikk flere panikkanfall. Her kan du se hva som hjalp henne.



Indikatorer
Hverdagstips
Folkemengder
Favoritter

FINNE HJELP

HVERDAGSTIPS

FAVORITTER



Kontaktinfo

Hogne Malum Gjersvik

Designer og Head of Agency

E: hogne@theseways.com

M: +47 93 83 60 90

C. Sundts gate 17, 5004 Bergen

www.theseways.no