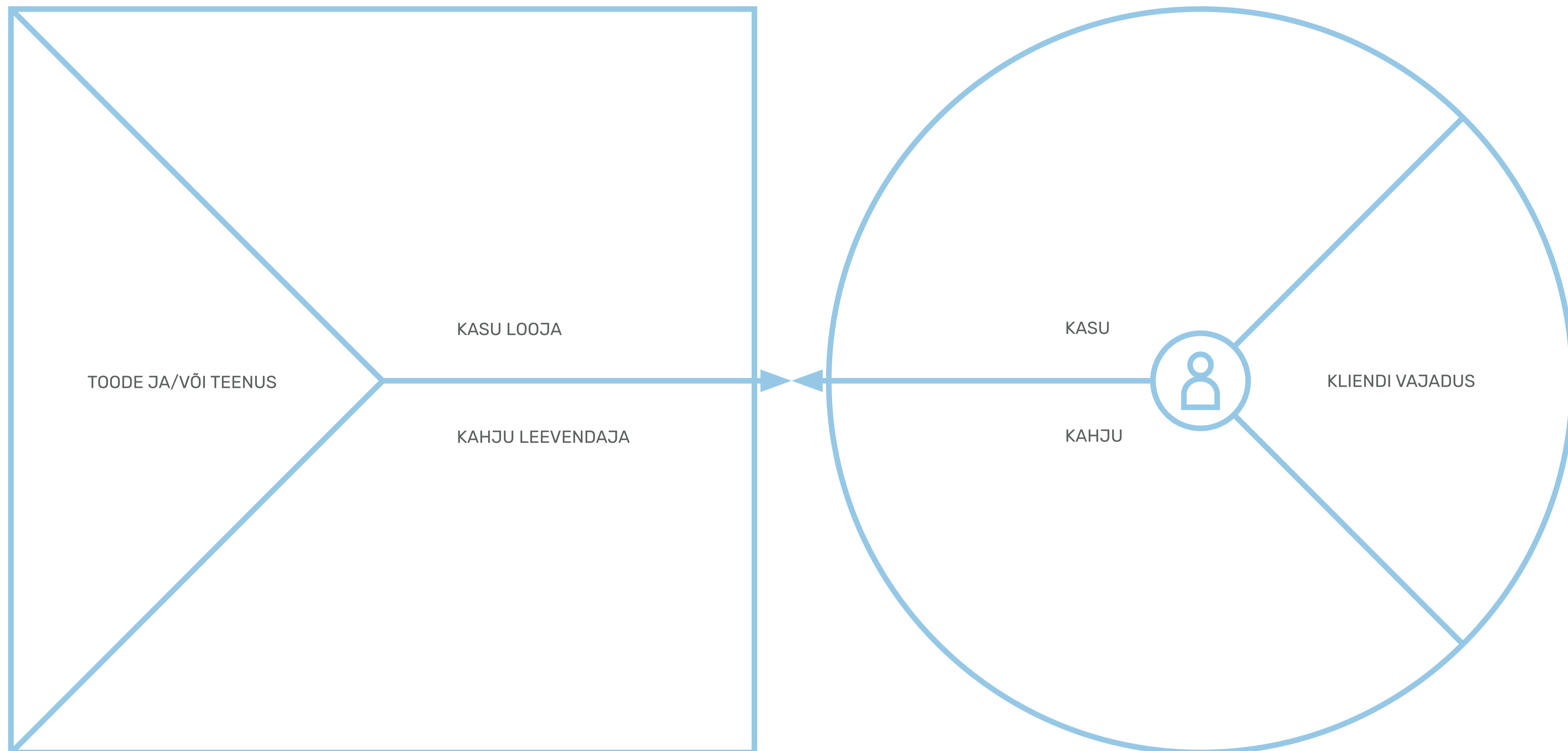


VÄÄRTUSPAKKUMINE



VÄÄRTUSPAKKUMISE JUHEND

Tavaliselt kasutatakse disainiprotsessis peale intervjuude tegemist ning persoona ja empaatia kaardi koostamist sünteesimise faasis. Annab võimaluse võtta kokku empaatia kaardi põhjal selgunud info huvirühma esindaja/persoona „rõõmudest“ (gains) ja „väljakutsetest/muredest“ (pains) ning funktsionaalsetest, emotsionaalsetest ja sotsiaalsetest vajadustest/tööülesannetest (jobs-to-be-done), millele disainilahendus peaks lahenduse pakkuma. Sisuliselt on tegemist nõ. kahepoolse tööriistaga – esimene pool võtab kokku mida oleme huvirühma esindaja/persoona ootuste/vajaduste kohta teada saanud ja teine pool „tõlgib“ selle info lahenduse pakkuja „keelde“ loetledes mida saaks ja tuleks teha huvirühma esindaja/persoona rõõmude suurendamiseks ja murede vähendamiseks (või kirjeldab mida me juba teeme). Lõpetuseks vormistatakse vastavad tegevused tootestatud lahendusena, mis on vormiliselt tavaliselt toode, teenus vmt. formaat, millele saab panna nimetuse, hinna, koostada turundusplaani jne. Väärtuspakkumisena käsitleb huvirühma esindaja/persoona disainilahendust mis muudab tema elus mõne positiivse aspekti veelgi positiivsemaks või lahendab ära mõne mure/väljakutse ehk „leevendab valu“.

TEOSTAMISE ETAPID

1. Prindi tööpõhi ja hangikirjutusvahend (soovi korral ka persoona foto, mille võid kleepida tööpõhjale)
2. Esmalt täida persoonat puudutav info (mured, rõõmud, vajadused) ja seejärel mida talle pakkuda saab või juba pakutakse (Kuidas muresid vähendada? Kuidas rõõme suurendada? Kuidas/Milliseks need murede-rõõmudega seonduvad tegevused paketeerida toote või teenusena?)

