

Empathy Map

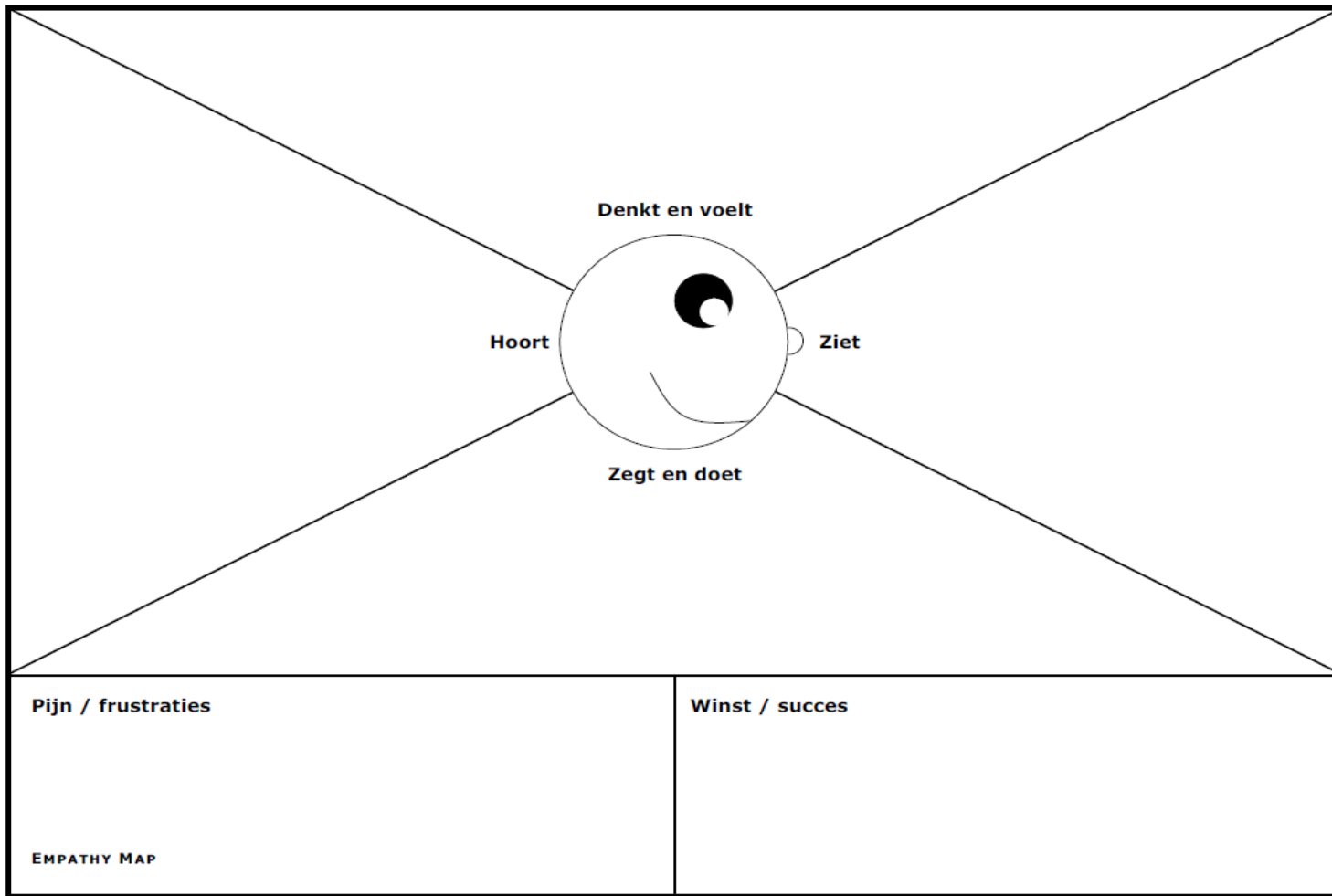
| De klant centraal |

Empathy Map

Hoe ervaart je klant je merk? Voelt je klant zich koning? Zijn er mogelijkheden om je klanten nog meer in de watten te leggen en dus nog meer te verkopen?

Empathy Map helpt inzichten te verwerven over de gebruiker met de nadruk op het milieu, het gedrag, het belang en de aspiraties van de gebruiker.

.



Slideshare; Present Yourself. *XPLANE*; *Empathy Map Poster*.

Stap 1 | Bereid je voor




THINK & FEEL
HEAR SEE
SAY DO

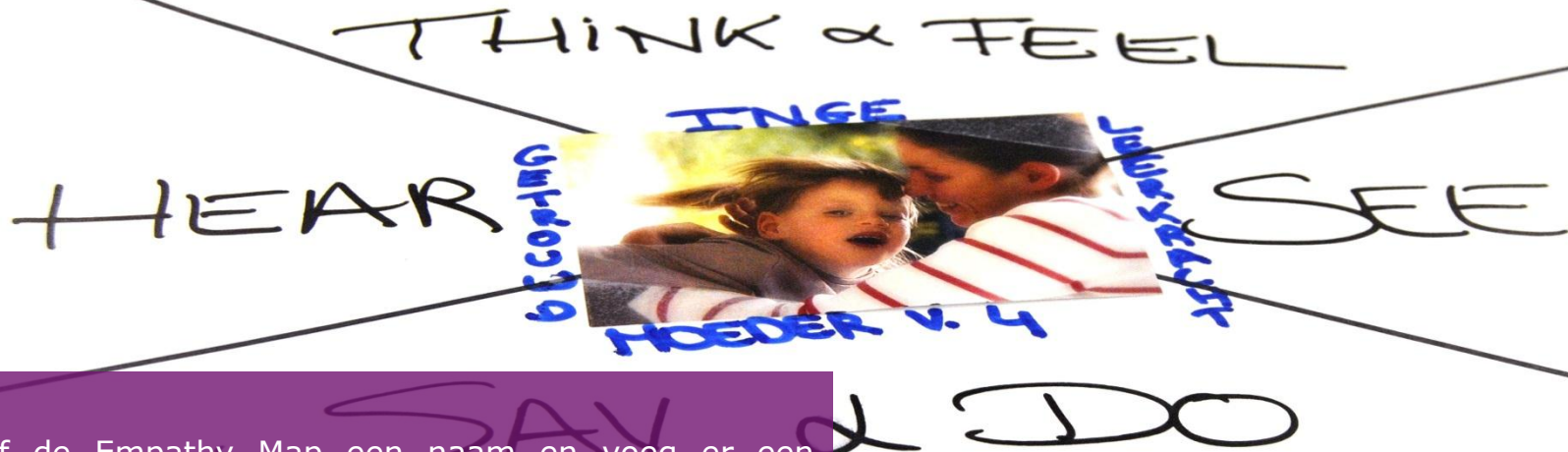


PAIN

GAIN

-  Template op groot vel papier, foto, post-it's en alcoholstiften
-  Multidisciplinair team
-  1 à 2 uur

Stap 2 | Bepaal demografische kenmerken



Geef de Empathy Map een naam en voeg er een typerende foto aan toe. Bepaal vervolgens enkele kritische demografische gegevens zodat u weet wie de gebruiker is.

Stap 3 | Sta stil bij zes vragen



De zes vragen laten u toe dieper na te denken over wie u gebruiker nu werkelijk is.

Wat ziet de gebruiker? Wat hoort de gebruiker? Wat denkt/voelt de gebruiker? Wat zegt/doet de gebruiker? Wat is de klacht van de gebruiker? en Wat wil de gebruiker bereiken?

Stap 4 | Breng je Empathy Map tot leven

De identificatie van de doelgroepgebruiker laat u toe de klant centraal te plaatsen bij ontwerp- en ontwikkelingsprocessen, een dienst te ontwerpen naar de noden van de echte gebruiker en de communicatie tussen ontwerpers te verbeteren. Maak er gebruik van!



www.innovatiecentrum.be



Geef richting
aan je ideeën