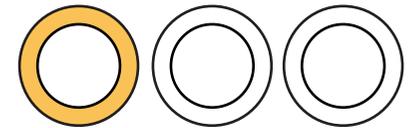




# Strategia di User eXperience

---

FASE DI COMPrensIONE



# Strategia di User eXperience

---

Consiste in una sintesi, generalmente di una sola pagina, di tutte le informazioni raccolte durante la fase di comprensione e relative agli obiettivi aziendali, ai bisogni e al percorso degli utenti, alle alternative proposte dalla concorrenza e al valore differenziante da offrire.

Il documento aiuta a comprendere gli elementi da considerare nella fase successiva di creazione, cioè di generazione di idee e soluzioni aderenti alla strategia individuata.

## A cosa serve

L'obiettivo è di aiutare a visualizzare rapidamente i differenti aspetti del progetto considerati nella fase di comprensione e quindi di favorire la riflessione, la discussione e la ricerca di idee e soluzioni.

Consente di definire una strategia dal punto di vista degli utenti, cioè come un problema da risolvere piuttosto che una soluzione da implementare.

## Quando si utilizza

La strategia di UX viene definita al termine della fase di comprensione prima di iniziare la creazione di idee e soluzioni.

Sarà il punto di riferimento per le fasi successive dei lavori definendo la direzione da prendere e mantenere.

## Come si utilizza

Partire dalla compilazione delle informazioni raccolte sul business, gli utenti e la concorrenza: in seguito completare i benefici chiave da offrire agli utenti, i bisogni principali che devono essere soddisfatti e le opportunità del mercato, come mancanze e spazi di miglioramento da cogliere. Infine, compilare la proposta di valore.

### Business

In cosa consiste il progetto?

### Obiettivi

Quali obiettivi si intendono raggiungere?

### Metriche

Quali sono gli indicatori? Quali comportamenti degli utenti si intendono favorire?

### Utenti

Chi sono gli utenti?

### Aspirazioni

Quali problemi cercano di risolvere? Da che cosa sono mossi e quali sono le loro aspirazioni?

### Frustrazioni

Quali le paure e le frustrazioni che gli utenti cercano di superare?

### Concorrenza

Quali sono le soluzioni alternative attualmente presenti?

### Punti di forza

Quali vantaggi offre la concorrenza?

### Punti di debolezza

Quali mancanze ci sono nell'offerta della concorrenza?

### Benefici da realizzare

Quali benefici chiave intendiamo offrire agli utenti?

### Bisogni da soddisfare

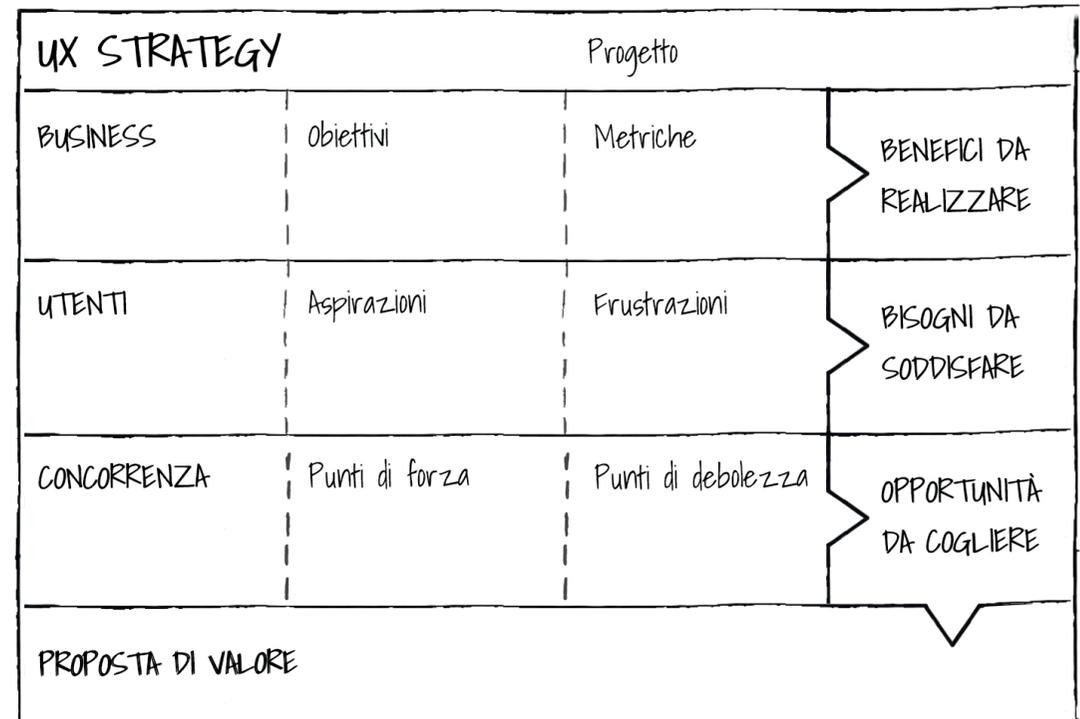
Quali bisogni principali degli utenti intendiamo soddisfare?

### Opportunità da cogliere

Quali sono le opportunità del mercato? Quali mancanze e spazi di miglioramento possiamo sfruttare?

### Proposta di valore

Come possiamo risolvere i problemi degli utenti in un modo migliore rispetto alla concorrenza? Qual è il valore reale che migliorerà la vita delle persone?



STRATEGIA DI UX		progetto	
business	obiettivi	metriche	benefici da realizzare
utenti	aspirazioni	frustrazioni	bisogni da soddisfare
concorrenza	punti di forza	punti di debolezza	opportunità da cogliere
proposta di valore			