

#42 Как создать новые товары/услуги “из ничего” минимальными затратами?

Development

Post-SignUp



UX Core Guide by Wolf Alexanyan
<https://uxcg.io>



#57 Ментальный учет

Мы можем объединить несколько существующих товаров в новую категорию товаров. Идея в том, чтобы пользователь ментально делил покупки в этой категории от остальных покупок. Популярные примеры таких категорий: «Супер предложения Февраля», «Все по 99 рублей» и т.д.

#49 Заблуждение надежности автоматизации, #39 Иллюзия новизны

Мы можем создать простой механизм, который будет советовать пользователю взглянуть на товары, которые он ранее не видел. Если мы сделаем правильную «обертку» такого предложения – пользователь увидит в этом «новые» товары и предложения.

#80 Апелляция к новизне

В зависимости от специфики нашего проекта, мы можем перезапустить уже существующие товары изменив их «обертку», и апеллируя к новизне предложения. Мы также можем апеллировать к новым технологиям, комбинируя их с нашими стандартными товарами. Например, вместе с цифровым изображением мы можем продавать NFT-версию товара (цифровая версия некоего объекта с записанным на блокчейн правом владения).

#86 Предпочтение нулевого риска

Мы можем продавать дополнительные услуги в виде разного рода «гарантий», которые ничего для нас не стоят, но могут иметь вес в глазах пользователей.

#64 Эффект прожектора, #2 Систематическая ошибка внимания

Мы можем добавить новые услуги, сыграв на человеческом тщеславии и желании публичности. При этом эти услуги могут ничего не стоить для нас, но иметь существенную значимость в глазах пользователей. Простой пример: продажа «статусов» на разных форумах, где в обмен за некую сумму у никнейма пользователя появляется какой-нибудь элемент. В первых версиях проекта Trello они добавляли к имени премиум пользователя золотую корону.

#14 Эффект превосходства картинки

Вместо расширения нашего ассортимента мы можем добавить новые формы товара.

#73 Эффект «сложно-легко»

Вместо расширения нашего ассортимента, мы можем создать новые методы покупок. К примеру, мы можем предоставить возможность платить за товар по частям (как в Amazon). Другой пример: Udemu и Coursera могли бы добавить возможность коллективной покупки некоего курса по договоренности с его автором, давая возможность необеспеченным слоям населения получить доступ к высококачественному, но дорогому контенту.