

Testplan

Wesley Vermeulen - ICT & Media Design



Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	02
Inhoud & werkwijze	03
Doelgroep & onderzoeksgroep	03
Betrouwbaarheid	04
Gebruikerstest	05
Stap 1: introductie	05
Stap 2: informatie testpersoon	05
Stap 3: prototype voorleggen	05
Stap 4: scenario's	05
Stap 5: afsluitende vragen	05
Informatie testpersoon	06
Scenario's	07
Scenario's potentiële klant	07
Scenario's huidige klant	07
Scenario's werknemer	08
Afsluitende vragen	09

Inhoud & werkwijze

Aan de hand van gebruikerstesten kan het prototype verbeterd worden voordat er gestart wordt met de ontwikkeling van de tool. De onderzoeksvraag die voor deze gebruikerstesten geformuleerd is, luidt als volgt: ***“Kan men de key features van de productentool gebruiken en sluit dit aan bij hoe deze oorspronkelijk ontworpen zijn?”***

Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden zijn er verschillende gebruikerstesten uitgevoerd bij personen uit de doelgroep. De gebruikerstesten bestaan uit een kwalitatief onderzoek, wat inzicht geeft in de werking van de het platform en of de doelgroep het platform begrijpt. Daarnaast kan er ook gemeten worden hoe lang een testpersoon over verschillende scenario's doet.

De gebruikerstest zal bestaan uit een aantal verschillende delen. Allereerst krijgt de testpersoon een korte uitleg over de tool en haar functies. Vervolgens worden er een aantal scenario's voorgelegd die de testpersoon moet voltooien. Om de gebruikerstest af te sluiten worden er nog enkele vragen gesteld over het design van de tool.

Er wordt getest met een clickable prototype dat gemaakt is in Adobe XD. Hiermee krijgt de testpersoon volledige controle over de tool en haar functies. Daarnaast kan de gegeven feedback makkelijker verwerkt worden in een nieuwe versie van het prototype wanneer deze nog niet ontwikkeld is met HTML en CSS. Via Google Meet zal er een afspraak gepland worden met de desbetreffende testpersoon die voorafgaand aan de test de link naar het prototype krijgt. Tijdens de test zal er gevraagd worden of de testpersoon zijn/haar scherm kan delen en of de test opgenomen mag worden. Op deze manier kan er later beter teruggekeken worden naar de stappen die de testpersoon heeft gedaan tijdens de gebruikerstest.

De resultaten van de gebruikerstesten zullen uitgewerkt en vergeleken worden in een testrapport. Hieruit kunnen vervolgens conclusies getrokken worden en kan het prototype verbeterd worden aan de hand van de feedback en opmerkingen die tijdens de gebruikerstesten gegeven zijn.

Doelgroep & onderzoeksgroep

De doelgroep bestaat uit twee soorten personen, namelijk (potentiële) klanten en werknemers van Buro 3. Deze twee groepen behoren ook tot de onderzoeksgroep en er zullen daarom ook twee verschillende gebruikerstesten opgesteld worden met beide andere scenario's.

Voor dit onderzoek worden er minimaal 4 personen getest, waarvan twee werknemers en twee klanten van Buro 3. Daarnaast is er de mogelijkheid om meer gebruikerstesten uit te voeren met andere werknemers.

■ **Betrouwbaarheid**

Alle testpersonen zullen binnen één werkweek getest worden d.m.v. een usability test. De test zal, na goedkeuring van de testpersoon, opgenomen worden. Hieronder valt video in de vorm van een schermopname inclusief audio om zoveel mogelijk informatie te verzamelen.

Gebruikerstest

Vraag allereerst toestemming om de gebruikerstest op te nemen. Ga vervolgens door met stap 1.

■ **Stap 1: introductie**

De productentool van Buro 3 is een online tool waarop de huidige producten van Buro 3 staan met de daarbij horende toepassingsvoorbeelden en contactmogelijkheden. Deze tool moet de gebruikers inzicht geven in het aanbod van Buro 3 en dienen als informatievoorziening tijdens het offerteproces of als er vragen zijn vanuit de klant.

Momenteel maakt Buro 3 gebruik van productkaarten die meegestuurd worden met de offerte of in e-mails, maar hierdoor worden er vaak overbodige tekst getypt en kost het de werknemers veel extra tijd. Met de productentool van Buro 3 wordt al deze informatie verzameld op één plek, waar de klant het productenaanbod van Buro 3 kan bekijken, producten kan vinden dat behoren tot een probleem en direct contact kan opnemen met de desbetreffende werknemer van Buro 3.

■ **Stap 2: informatie testpersoon**

Vraag de testpersoon om extra informatie zoals het bedrijf waar hij/zij werkzaam is en de functie van de testpersoon.

■ **Stap 3: prototype voorleggen**

Leg het clickable prototype voor aan de testpersoon en geef hem/haar de tijd om door het prototype heen te klikken.

De link naar het prototype:

<https://xd.adobe.com/view/f4511002-00cb-4a84-8fb3-1cc19edc783b-a102/?fullscreen&hints=off>

■ **Stap 4: scenario's**

Leg nu een voor een de scenario's voor aan de testpersoon. Laat de testpersoon "spartelen" en hardop denken, zodat alle opmerkingen meegenomen kunnen worden in de optimalisatie en verbetering van de productentool. Wanneer de testpersoon te lang vast zit op een scenario kan er hulp aangeboden worden.

■ **Stap 5: afsluitende vragen**

In het laatste deel van de gebruikerstest krijgt de testpersoon nog een aantal vragen over de uitstraling van de tool. Vraag door waar mogelijk om zoveel mogelijk informatie te verzamelen.

Informatie testpersoon

Naam:

Bedrijf:

Functie:

S Scenario's

De scenario's zijn verdeeld in verschillende categorieën, let er op dat scenario's voor de werknemers niet voorgelegd worden aan de klanten. De werknemers krijgen wel de scenario's van de klanten voorgelegd om extra informatie te verzamelen over de werking van de tool.

■ Scenario's potentiële klant

Scenario 1:

Denk eraan, hardop denken!

Je komt voor het eerst op de productentool van Buro 3. Hoe zou je deze website bekijken? Vertel hierbij wat je opvalt en wat je eerste indruk van de tool is.

Scenario 2:

Denk eraan, hardop denken!

Je hebt een intakegesprek gehad bij Buro 3 en aan de hand daarvan een offerte ontvangen met daarin een link naar de productkaart "conversie optimalisatie". Je hebt dit product bekeken en wilt ook graag producten bekijken die gerelateerd zijn aan conversie optimalisatie. Waar vind je deze producten?

Scenario 3:

Denk eraan, hardop denken!

Tijdens het bekijken van de productkaart komt er nog een vraag in je op, namelijk hoe je je website sneller kan maken. Je wilt hier graag snel antwoord op, laat zien waar je het antwoord op je vraag kan vinden.

Scenario 4:

Denk eraan, hardop denken!

Naast de producten op de ontvangen offerte wil je ook graag weten welke producten met betrekking tot marketing Buro 3 nog meer aanbiedt. Waar vind je deze producten.

■ Scenario's huidige klant

Scenario 1:

Denk eraan, hardop denken!

Je wilt graag beter gevonden worden in Google, maar weet niet welke producten Buro 3 aanbiedt die aansluiten bij je probleem. Op welke manier kun je de producten vinden die aansluiten bij je probleem?

Scenario 2:

Denk eraan, hardop denken!

Je neemt al een aantal producten af bij Buro 3 en je wilt graag weten welke dit zijn. Waar vind je jouw huidige producten?

Scenario 3:

Denk eraan, hardop denken!

Je ziet dat Mart een aantal producten aanbeveelt en wil graag meer informatie over het product met betrekking tot marketing. Op welke manier neem je contact op de producteigenaar van dit aanbevolen product?

 Scenario's werknemer**Scenario 1:**

Denk eraan, hardop denken!

Je bent een offerte aan het opstellen voor een potentiële klant en wilt de link naar de productkaart "analytics dashboard", dat onder de marketing producten valt, hier snel aan toevoegen. Op welke manier voeg je deze link snel toe?

Scenario 2:

Denk eraan, hardop denken!

Je krijgt een vraag van een klant over het analytics dashboard en wilt even controleren of het antwoord op deze productkaart staat voordat je de link deelt met de klant. Op welke manier deel je het productkaart, nadat je de inhoud hebt doorgelezen?

Scenario 3:

Denk eraan, hardop denken!

Je krijgt een vraag van een klant over SEO optimalisatie, maar je weet niet zeker of dit product onder de website of onder de marketing producten valt. Op welke manier krijg je het snelste de juiste productkaart naar voren?

Scenario 4:

Denk eraan, hardop denken!

Je bent bezig met een controle en ziet dat er een fout staat in de productkaart "conversie optimalisatie". Hoe pas je deze productkaart aan?

A Afsluitende vragen

Met de afsluitende vragen kan er een beter beeld geschetst worden over de mening van de testpersoon over de uitstraling en de werking van de tool.

1. Wat straalt de tool volgens jou uit?
 - a. Geeft de uitstraling een Buro 3 gevoel?
2. Zou je de tool zelf gebruiken om het productaanbod van Buro 3 te bekijken of om de juiste producten bij je probleem te zoeken?
3. Zijn er functies die je nu mist en eventueel in de toekomst graag zou willen zien?
4. Op een schaal van 1 tot 10, welk cijfer zou je het product op dit moment geven?
 - a. Waarom?
 - b. Waardoor kan dit cijfer hoger worden?

Welk gevoel krijg je bij het platform?

- | | |
|--|---|
| ☐ Rustig | ☐ Druk |
| ☐ Duidelijk | ☐ Onduidelijk |
| ☐ Makkelijk te gebruiken | ☐ Moeilijk te gebruiken |
| ☐ Gestructureerd | ☐ Ongestructureerd |

Heb je nog eventuele vragen en/of opmerkingen?



Testplan

Wesley Vermeulen - ICT & Media Design