



LIQUID DESIGN

# Uživatelský výzkum

Marek Čevelíček & Matej Chyl'a

Liquid Design s.r.o.

# Uživatelský výzkum

**Co to je uživatelský výzkum?**

# Uživatelský výzkum

**„pokec s potencionálním  
zákazníkem“**

# Uživatelský výzkum

**Důležité:**

**potencionální zákazník**



**cílová skupina**

ten člověk, se kterým mluvíme, je relevantní

# Uživatelský výzkum

**Domluvit si rozhovor často není snadné.**

**✗ Výzkum s jedním respondentem.**

# Uživatelský výzkum

## **Demotivace: Na začátku vám to moc nepůjde.**

- nebudete vědět na co se ptát
- nebudete umět pokládat správné dotazy
- při rozhovoru si nebudete stíhat zapisovat
- nebudete stíhat vypozerovat z dotazů respondenta další otázky

# Uživatelský výzkum

**Chvíli potrvá, než v tom budete dobří.**

**Jak to můžete podpořit:**

- čtěte knihy a blogy
- vzdělávejte se - Barcampy, workshopy, srazy, kurzy a školení
- vezměte si zapisovatele
- retrospektiva

# Uživatelský výzkum

## Motivace:

Uživatelský výzkum je skvělá věc, jak si ušetřit práci.

Když vám z toho vyjde, že to uživatelé nebudou používat,  
**nemusíte to programovat.**



# Uživatelský výzkum

## 2 nejdůležitější věci v konverzaci:

1. Nejdůležitější je **mlčet**  
a nechat mluvit toho druhého

2. Neptat se co by kdyby,  
ale na **realitu** - jak je to právě teď

# Uživatelský výzkum

**Lidé argumentují často, ale špatně:**

„Ale dříve to nebylo potřeba - všichni výzkum určitě nedělali a uspěli.“

„Steve Jobs kašlal na pravidla a všechno vymyslel sám. A je nejlepší CEO světa a vesmíru.“