

【導入事例】ユーザビリティ調査の結果、顕在層と潜在層の異なる課題が明らかとなり、今後のUX改善につながるヒントが得られた



Sasuke Financial Lab 株式会社
マーケティング部

業種・事業 保険業
支援テーマ 検証・評価
利用サービス UXリサーチ

背景・課題	・デジタル保険代理店運営における、顕在層と潜在層のユーザー目線の課題を見つける
支援内容	・ユーザビリティテストを実施
成果	・異なるユーザー層の課題を見つけ、サービス等のUX改善につながるヒントを得た

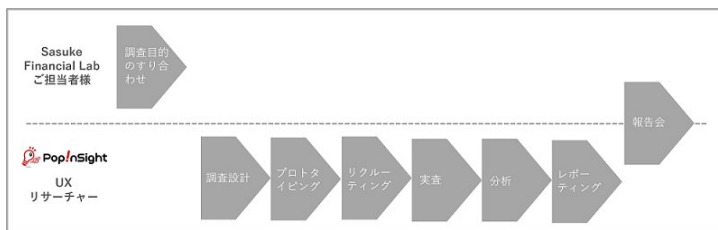
メンバーズポップインサイトカンパニーでは、Sasuke Financial Lab 株式会社様が運営されている、デジタル保険代理店「コのほけん！」のユーザビリティ調査をご支援しています。

マーケティング部様のご依頼で、保険加入に興味関心のある顕在層と、今後のライフイベントによっては保険加入を検討し得る潜在層のユーザー目線の課題を見つけるため、5名ずつのユーザビリティテスト調査を行いました。

その結果、顕在層と潜在層の異なる課題が明らかとなり、今後のデジタル保険代理店「コのほけん！」のUX改善につながるヒントが得られました。



▲デジタル保険代理店「コのほけん！」
<https://konohoken.com/>



▲ユーザビリティテスト実施の流れ
※プロジェクトにより流れや役割は異なります。

<担当UXリサーチャーより>

Sasuke Financial Lab様とは、サイトの定性検証・評価が必要になるタイミングでUXリサーチをご依頼いただき、ご支援させていただいております。

案件開始のキックオフ時に、検証・評価したいポイントを確認させていただき、どのようなユーザビリティテストの設計がよいかご提案しております。

打ち合わせには、マーケティングのご担当者様だけでなく、Webデザインのご担当者様もご同席いただけるので、マーケティング、デザインそれぞれの課題感やご要望を伺い、次の手を打つための具体的な施策に繋がれる調査設計や分析ができ、助かっております。

今後も、保険の顕在層、潜在層それぞれに役立つサイトになるよう、UXリサーチの部分でご協力させていただきたいです。

株式会社メンバーズ ポップインサイトカンパニー

<https://popinsight.jp/>

