

## TRIEM LA IDEA DEFINITIVA

---

En la primera trobada amb l'expert, aquest us va orientar i donar consells i indicacions sobre els dos problemes que vàreu plantejar-li com a punt de partida de la vostra app. Com a resultat d'aquesta trobada vàreu recollir les seves aportacions en el document anotacions\_trobadaexpert1.

Ara és el moment de què el vostre equip triï el problema definitiu i la solució corresponent per dissenyar i desenvolupar l'app

### 1. Recerca

Durant aquesta fase de recerca caldrà que determineu si el problema és, de fet, un veritable problema per a les altres parts implicades. Ho podeu fer de la següent manera:

- Preguntant de manera estructurada l'opinió dels usuaris.
- Escoltant tot allò que us puguin dir.
- Analitzant atentament qualsevol solució existent per a aquell problema.

Pot semblar evident, però a vegades els equips encaren la recerca sense pensar massa què en volen obtenir. L'objectiu no és acabar tenint un gràfic ben bonic, sinó totes les aportacions que ens ajudaran a tenir una idea innovadora. Això ho aconseguirem si fem les preguntes adequades, i no es podran fer si abans no hem reflexionat sobre allò que volem saber. Per tant, val la pena dedicar un temps a planificar la recerca!

Un cop esteu familiaritzats amb els diferents plantejaments per a la recerca i sabeu en quines qüestions us voleu centrar, us pot ajudar a enfocar més la vostra recerca que penseu en el tipus de preguntes que us permetran determinar si es tracta d'un problema de veritat.

Tan bon punt sabeu el què voleu esbrinar, llavors és qüestió d'escollir els tipus de recerca que va millor per respondre a aquestes preguntes. Potser hauríeu de fer

entrevistes amb experts? O potser una enquesta breu però ben pensada? O potser les dues coses?

## **2. En què s'ha de centrar la recerca?**

Mireu de buscar més informació sobre el problema que vàreu definir en les activitats anteriors. Tingueu present que la vostra definició del problema segueix sent només la vostra opinió o hipòtesi. La vostra recerca us hauria d'indicar si realment és vàlida. Seria bo que comencéssiu analitzant les solucions que ja existeixin.

No us desanimeu si no en trobeu; tot i així podeu aprendre moltes coses que us resultaran molt útils quan structureu la vostra solució .

En el moment d'examinar les solucions existents us caldrà saber més coses sobre el context de mitjans, és a dir, sobre com es resol actualment el problema. Les solucions existents ho resolen bé?

## **3. Diferents tipus de recerca**

### **3.1. Recerca primària**

La recerca primària implica recopilar informació nova per a un propòsit concret. Els mètodes inclouen la realització d'entrevistes i enquestes.

- Una entrevista és una conversa en la que l'entrevistador formula preguntes a l'entrevistat per tal d'obtenir informació. Les entrevistes es poden estructurar amb preguntes concretes de manera que les respostes de les persones entrevistades es puguin comparar fàcilment. Doneu-li un cop d'ull als consells que s'indiquen en aquest document per veure en què consisteix una bona entrevista.

- Una enquesta se serveix d'un qüestionari (una sèrie de preguntes estàndard) per copsar les opinions o la realitat de l'enquestat. Les enquestes sovint generen dades estadístiques sobre els enquestats. Els qüestionaris poden ser emplenats pels propis enquestats o bé per la persona que fa l'enquesta.

### **Com es fa una bona entrevista?**

#### **1. Prepareu-vos:**

- L'objectiu de l'entrevista és esbrinar què en pensa el vostre públic sobre un tema o qüestió concrets, per tant cal assegurar-se que s'ha fet suficient recerca i que s'ha identificat el públic. Això us ajudarà a plantejar les preguntes més pertinents i adequades.
- Prepareu abans les preguntes. Penseu bé quina informació voleu saber i feu que les preguntes siguin clares i concises. Si s'escau podeu fer preguntes obertes per obtenir informació més detallada, les preguntes tancades tendeixen a respondre's amb un sí o un no.

#### **2. Sigueu eficients:**

- Expliqueu clarament a l'entrevistat qui sou, per què voleu parlar amb ell, què mireu d'esbrinar i què en voleu fer de la informació que us aportí. Utilitzeu un llenguatge clar, senzill i adequat.
- Mireu de no encaminar les respostes de l'entrevistat. Si cal, podeu aportar indicacions, però eviteu donar les vostres respostes o orientar les seves.
- Busqueu la millor manera d'enregistrar les respostes. Tingueu present l'efecte que poden tenir alguns tipus de tecnologies sobre l'entrevistat (p. ex., hi ha qui se sent incòmode amb gravadores d'àudio o de vídeo). Per tant, cal demanar sempre permís a l'entrevistat abans de dur a terme l'entrevista.

#### **3. Expliqueu una història amb la vostra recerca**

- Feu que la vostra recerca sigui autèntica; recordeu que esteu escoltant a gent real per tal de comprendre millor quins són els seus problemes i que cal disposar de suficient dades per comunicar les vostres troballes a un públic que també està fet per gent real.

### 3.2. Recerca secundària

La recerca secundària suposa recopilar informació que ja s'ha recollit prèviament. Els exemples inclouen publicacions tant d'Internet com físiques, com ara llibres, informes, articles o estadístiques publicades.

Una gran eina per realitzar la recerca secundària són els cercadors d'Internet. Per trobar consells per a l'ús dels motors de cerca durant la recerca, reviseu al moodle del curs el que vàreu treballar a la primera avaluació sobre la cerca a Internet.

A vegades els tipus de recerca es divideixen en **recerca qualitativa i quantitativa**.

### 3.3. Recerca qualitativa:

- Busca fer un **recull de descripcions** detallades a partir de paraules, imatges i objectes.
- Utilitza mètodes com ara les discussions de grup, les entrevistes en profunditat o les ressenyes.
- Dóna més llibertat a l'hora de respondre.
- Acostuma a aprofundir més.
- Cal que la persona que faci la recerca s'hi impliqui més.
- Pot ser més senzilla de planificar però requereix de molt temps a l'hora de fer l'anàlisi.
- Genera troballes que més difícilment són aplicables a totes les situacions.
- Sovint aporta més informació sobre la situació que envolta la persona que és objecte de la recerca.

### 3.4. Recerca quantitativa:

- Busca fer un recull de dades a partir de xifres i estadístiques.
- Utilitza mètodes com ara enquestes.

- Dóna menys llibertat a l'hora de respondre.
- Acostuma a aprofundir menys.
- No cal que la persona que faci la recerca s'hi impliqui molt.
- Pot requerir molt de temps en la planificació però ser més senzilla d'analitzar.
- Genera troballes que són aplicables més fàcilment a un gran nombre de situacions.
- Pot mancar informació sobre la situació que envolta la persona que és objecte de la recerca.

És habitual optar per barrejar els dos plantejaments ja que tots dos tenen els seus punts forts i els seus punts febles.

Un consell:

Si es planifica i s'executa la recerca d'una manera minuciosa és molt més probable que els resultats siguin més fiables!

#### **4. Planificar la recerca**

##### **Com hauríeu de planificar la recerca?**

En primer lloc cal assegurar-se que heu definit clarament el problema en el document de descripció del tema anterior. Un cop ho hagueu fet, hi ha uns quants aspectes que és important que considereu per poder planificar adequadament:

1. Quant de **temps** disposeu per completar la recerca (si no ho sabeu del cert, pregunteu-ho al professor).
2. Quins tipus de recerca són més adequats (**primària, secundària...**).
3. Com es poden aprofitar al màxim els **recursos** i les **eines** de recerca disponibles.
4. Una llista de les persones a qui us podeu adreçar: **gent afectada** i **experts**.
5. Una llista de preguntes sobre les **solucions existents** i el nivell de satisfacció dels usuaris amb aquestes.

Es poden fer servir diverses eines en línia per estructurar les respostes que doni la gent, com ara [surveymonkey.com](https://www.surveymonkey.com) o [docs.google.com](https://docs.google.com).

## **5. Proposar les idees**

Ara que tenim tota la informació necessària és el moment de trobar solucions al vostre problema. Se us demana que en proposeu dues, ja que sempre és bo tenir un pla “B” per superar qualsevol entrebanc.

Per tal de proposar aquestes idees, podeu fer servir diferents tècniques. Les principals són el Brainwriting, el Brainstorming i el SCAMPER. Trobareu la definició de cada tècnica a la carpeta “Tècniques de creació d’idees”.

Anoteu les vostres idees, per estranyes que semblin, i trieu-ne cinc que anotareu al document “Valoració d’idees”. Valoreu-les de la mateixa forma que vàreu fer amb els problemes al tema 9, és a dir, segons precisió, eficàcia i viabilitat. Trieu les dues que tenen un apuntuació més elevada i anoteu-les.

Per acabar, cal descriure de forma sintètica quina és l’oportunitat que heu creat i què us ha portat a seleccionar-la. Recolliu aquests arguments al document “L’oportunitat”.

No oblideu guardar tots els documents al Drive de l’equip.