

Altid mere!



Der skal være noget at komme efter i en god app.
Hvorfor vil brugerne gerne åbne den igen og igen?

Hvis I vil holde brugerne tilfredse, må der aldrig være "tomt".

Psykologisk tip

I stenalderen rejste vore forfædre rundt for at søge mad, fx moden frugt, muslinger eller vildt.

Derfor kommer vi også idag tilbage for at checke apps eller butikker, hvor der før har været "gevinst".

Hjernen kan godt lide små overraskelser, når vi kigger og swiper.

Også selvom andet indhold er klamt, dumt, eller bare kedeligt.

1

Her er 2 tricks designere bruger.
Kan du genkende dem?

Trick 1: Alle laver indholdet

Mange apps og sider virker, fordi brugere eller firmaer hele tiden lægger noget op: Fx kommentarer, videoer, stories, nye skins, ting til salg.

Nogen gange kan man tjene penge fx på salg, donationer eller hvis andre ser reklamer på deres indhold.

Ses fx på:

Tiktok, Roblox, Capcut, Twitch,
eBay, Temu, DBA, Reddit, Wolt



Hvornår er det godt at få foreslået
noget andet end det, man selv har valgt?
Hvornår kan det være skidt?

Trick 2: FOMO

Brugerne checker appen tit, af frygt for at misse noget vigtigt.

Når der altid er mere risikerer brugerne at gå glip af beskeder, nyheder, updates, events, særlige gaver, næste sæson, eller dét de andre snakker om, mens de ikke er på.

Ses fx på:

Beskeder, Snapchat, McDonald's, eBay, Temu, Netflix, Dress to Impress

2

Klip ud eller find selv på måder
at styre brugerne.

Tjen penge

\$ **Betalingsmur:** Noget indhold er gratis – andet kræver abonnement

\$ **Promoveret indhold:** Brugere og forretninger kan betale for at blive set oftere

\$ **Platformøkonomi:** Tag procenter af de penge brugere eller firmaer kan tjene ved at bruge appen

Ny sæson!
Kommer snart

Events

Ny update, "helt nye ting i shoppen", "sæson 7 starter snart", Halloween



Til dig

Brugeren ser en strøm af forslag og nyt indhold.
"Live" eller ved at swipe.



Vis, at det er nyt!

Fx Rød cirkel på appen. Friend requests. "5 nye kommentarer".



Al går i aktion, hvis du er væk

Al sender påmindelser om, hvad der foregår på appen, hvis brugeren ikke checker i et stykke tid.

Vis næste

Næste forslag

Næste mulighed kan altid ses på skærmen, eller med et tryk

Fang opmærksomhed



Gode designere kan få bestemte ting til at springe frem fx med lyd eller lige midt i skærmen.

Hvis vi vil starte nye handlinger, skal vi **trænge igennem** brugernes opmærksomhed.

Psykologisk tip

Menneskers øjne, ører og føleser virker automatisk, og styrer opmærksomheden, før vi tænker.

Vi kan kun være opmærksomme på få ting af gangen.

Så bliver sanserne forvirrede, eller hjernen lærer at lukke signalet ude. Kunsten er at styre opmærksomheden hen på det vigtige.

1

Her er 2 tricks designere bruger.
Kan du genkende dem?

Trick 1: Synlighed

Lyse farver, tykkere bogstaver og former ses bedre. Bevægelse, pile og spotlight mens alt andet bliver mørkere kan guide øjet.

Hvad brugerne først, når de åbner appen? Hvad fanger øjet bagefter? Hvad vil designeren helst have brugeren til at se eller trykke på?

Fx Amazons orange knapper, videoer med bevægelse,

Trick 2: Notifikationer

Lyde, vibrationer og røde ikoner fanger os, og minder brugeren om at gøre noget bestemt, eller at åbne en app.

Nogle notifikationer ses på skærmen, andre kommer fra telefonen som llyde mens den ikke bruges.

Fx beskeder, vækkeur, email, bannere når telefonen er låst



Pas på, at brugerne ikke bliver trætte af støj. Måske klikker de "nej tak" til notifikationer til sidst.

2

Klip ud eller find selv på måder at styre brugerne.

Tjen penge

\$ Betalt placering: Brugere og forretninger kan betale for at blive set øverst

\$ Premium bling: Sjældne avatarer og specielle filtre kræver penge

\$ Betaling pr. klik: Vis reklamer, og tag penge hver gang en bruger klikker på dem.



AI går i aktion når ...
... brugeren plejer at reagere, have tid eller er det rigtige sted.



Først og øverst

Anbring dét brugerne skal se først når de logger ind, eller øverst på skærmen.



Noget bevæger sig!

Blink og hurtige skift er ligesom at råbe "Hej! Herovre!".
Telefoner kan også vibrere.

Klik her

Eller her ...

Tydelig knap

Tryk her! Eller her!



Push-notifikation

Hvis de har accepteret push-notifikationer, "skubber" billeder og beskeder sig ind på brugerens skærm, mens de laver noget andet.

Automatisering



Apps "hjælper" brugeren hele tiden. Det føles nemmere når man ikke skal vælge eller huske for meget.

Næsten uden, at brugeren behøver at tænke.

Psykologisk tip

Når børn har lært at læse, tænker de ikke over bogstaver mere.

Så stopper de kun, hvis ord er komplicerende. Dét var ikke et ægte ord, og ekstra langt. Derfor måtte du sikkert stoppe og tænke? Eller gled du automatisk videre, fordi du troede, at der stod "komplicerede"?

Design føles rart, når brugeren ikke behøver at stoppe op og tænke

1

Her er 2 tricks designere bruger.
Kan du genkende dem?

Trick 1: Ingen pauser

Næste afsnit i serien begynder af sig selv. Spil søger straks efter nye modstandere.

Træningsapps sender brugeren videre til næste øvelse, så man ikke bliver afbrudt. Godt til fastholdelse. Mindsker chancen for at brugeren lukker appen.

Fx, Netflix, Youtube. SnapChat, Tiktok, Fortnite, Apple Music

Trick 2: AI kender brugerens smag

Appen holder øje, og viser automatisk noget der mindrer om dét, du plejer at søge efter, klikke på, følge, købe eller stoppe op ved (nej, AI lytter ikke til din mikrofon hele tiden - men det føles tit sådan, fordi den er så god til at hente data overalt).

Fx Google Chrome, Safari, Amazon, YouTube, Tiktok



AI ved ikke hvad vi kan lide; kun hvad vi gør. Hvis vi klikker på ting, fordi vi bliver sure eller bange, eller skriver mange beskeder i et skænderi, vil algoritmen stadig give os mere af det samme

2

Klip ud eller find selv på måder
at styre brugerne.

Tjen penge

\$ Abonnement: Træk penge hver måned indtil brugeren melder fra

\$ Smart-produkter: Sælg ting, der fungerer sammen med appen

\$ Pro AI: Appen kan gøre ting af sig selv, hvis man betaler ekstra

email:

password:

Konto

Appen husker hvad brugeren har indstillet, sagt ja/nej til, kreditkort, osv.



Prøv lykken

AI finder straks noget nyt, når brugeren swiper eller klikker. Det føles som om vi bestemmer lidt. Ligesom en spilleautomat.

Husk lige ...

Der kommer et godt råd

Vil du gemme? Skal du ikke også købe en sodavand? Klik her for at dele. Flere videoer står klar, nedenunder den, du ser.



Autostart

Videoer, opgaver, musik, udfordringer, reklamer, starter af sig selv.



Fjernstyring

Fx smart-home, legetøj, bil, fjernsyn, lys med WiFi eller Bluetooth.

Besværligt med vilje



Hvis vi vil have mennesker til at gøre noget, skal det være nemt.

"OK", "køb nu" eller "like"-knapper er tit store og nemme at ramme, mens "nej tak" eller "afmeld" er sværere at finde.

Psykologisk tip

Mennesker er glemsomme og utålmodige, så lange tekster eller mange klik får folk til at trykke "spring over" eller "accepter alt".

Mange læser ikke "kontrakten" før de henter en app, over 90% ændrer ikke deres indstillinger, og 39% opgiver, hvis de skal vente for længe.

1

Her er 2 tricks designere bruger.
Kan du genkende dem?

Trick 1: Valgt på forhånd

"Frie" valg er sat på "ja" fra starten. Folk checker sjældent deres indstillinger.

- ☒ AppCorp må dele mine fotos
- ☒ AppCorp må se, hvor jeg er
- ☐ Fremmede kan ikke skrive til mig
- ☒ Jeg betaler 169,- om måneden efter min gratis prøve

Fx Amazon, Elgiganten, YouTube, Instagram, Tiktok, iPhone, iPad, Android

Trick 2: Sludge

Appen gør bestemte ting besværligt. Stopklodser som advarsler, svært sprog og mange klik, sættes ind, før brugerne fx kan komme til at se prisen eller logge ud.

Sludge og friktion kan få brugeren til at droppe dét de var igang med og gøre noget andet.

Fx Facebook, Vinted, Reshopper, Amazon

2

Klip ud eller find selv på måder
at styre brugerne.



Kan det være godt for brugeren, at
noget er besværligt?

Tjen penge

- \$ Betal for at undgå besvær:** Fx grænser, forslag eller reklamer
- \$ Sælg data om brugernes vaner ...**
Hvis de ikke siger nej.
- \$ Gratis app(?)**: Alle kan hente appen, men kun brugere, der betaler, kan bruge alle mulighederne.



Begrænset adgang

Fx "Du skal være over 15 for at se dette indhold." "Ikke tilgængeligt i dit land." "Kun for abonnenter." "Kan ikke bruges i skoletiden."



Ventetid

Fx "Du har brugt dine credits."
"Du kan indløse dette tilbud næste gang du køber noget."
"Du kan prøve lykken igen imorgen"....



Gemt væk

Sæt det kedelige nederst, gem valgmuligheder i en lang menu, vis kun prisen til sidst.



Advarsel

"Vil du virkelig slette din konto?
Du mister alle dine point".
Kan være en hjælp, eller forhindre brugeren i at forsvinde.



Men først skal du lige...

Fx accepter cookies, indtast email, se en reklame, gå 1000 skridt.

Sociale kræfter



Øjne, smukke ansigter eller én, vi tror, vi kender, fanger hjernen bedre end ord.

Psykologisk tip

Mennesker er flokdyr.

Vi kigger hele tiden efter hvad andre gør for at se, hvad der er godt og almindeligt.

Forskning har vist, at brugere meget hellere ville høre en sang, de ikke kender, hvis musik-appen viser, at mange andre allerede har hentet den.

1

Her er 2 tricks designere bruger.
Kan du genkende dem?

Trick 1: Bedømmelser

Likes, kommentarer og andre tal opmuntrer brugere til at sammenligne, dele mere eller redigere indhold, for at få gode reaktioner.

Gør appen levende ved at lade brugerne vise deres støtte og meninger.

Fx Instagram, TikTok, Snapchat, YouTube, Wolt, Vinted, Temu, Uber



Behøver man være helt ærlig? AI kan sætte flest "hot" mærker på de mennesker, vi vælger.

Trick 2: Synlige normer

Brugere ser på hinanden. Det skaber nysgerrighed, trends og kunstige normer, når det ser ud til, at noget på appen er almindeligt eller populært.

Sofie spiller lige nu! 5 andre kigger med. I 2 andre indkøbskurve.

Fx "Sofie spiller lige nu", "892 views", "142 anmeldelser", "populært i Aarhus", "dine venner følger...". "andre køber også", Snapmap.

2

Klip ud eller find selv på måder at styre brugerne.

Tjen penge

\$ **Gig-work:** Brugere kan tjene penge fx på salg, donationer eller arbejde

\$ **Influencer marketing:** Influencere tjener penge på at vise varer, betalte rejser mm. til deres følgere

\$ **Betal for at blive set:** Den nemmeste måde at få mange følgere, views eller dates er at købe abonnement eller visninger



Venner og følgere

Brugerne kan blive venner, følge hinanden, skrive beskeder



Hot lige nu!

Dagens top 10 challenges, "3.402 visninger", "Trender nu", "Sælger hurtigt!", "Nr. 2. i kategorien anime"



Brugers bedømmelser

Like, del, anbefaling



AI-forslag efterligner andre

Fx venner, andre på samme alder, "digitale tvillinger" der tit klikker på de samme ting



AI'er holder det grimme væk

Brugerne skal kun se noget pænt, sundt og rart. Appen har en liste over ting, der ikke må blive vist, eller ikke vises for meget.

Gamification



Streaks, points, lykkeshjul, belønninger, små spil, udfordringer, badges og konkurrencer giver noget ekstra at lave, får en app til at føles sjov, og kan få bestemte valg til at virke ekstra spændende.

Psykologisk tip

Mennesker elsker at få ting – og hader at miste dem igen.

Apps, butikker og sider giver tit præmier eller points, som kan forsvinde, hvis man ikke bliver ved med at lave opgaver, eller køber varer med det samme.

Fx føles det dårligt at miste "gaver" man lige har "fået" ved at dreje et lykkeshjul, og nogle er bange for at miste venner, hvis deres streaks dør ud.

1

Her er 2 tricks designere bruger.
Kan du genkende dem?

Trick 1: Udfordringer

Mange apps sætter mål op, fx dagens udfordring, levels, sværhedsgrader, optælling af hvor mange opgaver man har lavet, eller konkurrencer med andre.

Hjernens kan godt lide, at se en effekt, når vi gør noget. Det skaber tilfredsstillelse – men lokker også brugerne til at gøre det samme igen.

Fx Snapchat, 100 pushups, Minecraft, Duolingo, Hotels.com

Trick 2: Gaver og bonusser

Særlige belønninger, rabatter, skattekister, skins, overraskelser.

Fås fx ved at gøre noget på bestemte tidspunkter eller samle points. Kræver at man køber noget, åbner tit for at prøve lykken, eller bruger appen loyalt for at spare sammen.

Fx Duolingo, Temu, Snapchat, Fortnite, McDonald's, Julekalendrer, Hotels.com, få nr. 10 gratis!



Belønninger er tit billige for appen. Lidt grafik, eller en "gave" som kræver, at brugeren køber noget mere

2

Klip ud eller find selv på måder
at styre brugerne.

Måder at tjene penge

- \$ **Free to try:** Alle får "smagsprøver" på ting der koster penge senere
- \$ **Pay to win:** Brugeren kan betale for ekstra tid eller bedre muligheder, når det bliver for svært
- \$ **Pay once:** Appen koster kun penge én gang.



Samlinger

"Dine filtre", "Vis dine trofæer",
"1031 guldpoint", "Du er 4 køb
fra at få din gratis is!"



Vis fremskridt

Fx "Nr 56 ud af 200", "Skærmtid
er faldet med 21% siden sidste
uge", "Du fik 24 nye kommentarer"



Saftig feedback

Ekstra blink, "flot!" og festlige
lyde, når brugeren gør noget
godt



Streaks

"Gå 2 km mere idag for ikke at
miste dit fremskridt", "Du har
logget ind hver dag i 11 dage"
"Genopret din streak for 9,-"

00:09:43

Tidspres

"Din gratis gave venter", "video-
en er kun synlig idag", "Slå til nu!"