

Service Design für EnerGIS



Die Informationsplattform EnerGIS hilft Liegenschaftsbesitzern der Stadt Zürich, von fossilen auf erneuerbare Energien umzusteigen. Um das Tool noch nutzerfreundlicher und ansprechender zu gestalten, haben wir auf Basis der bestehenden Leitlinien ein UX / UI-Konzept entwickelt. Ziel war, Hürden und Schwierigkeiten während der Nutzung zu beseitigen, die wir im Zuge eines User Research identifiziert hatten. Unser Kommunikationskonzept zeigt darüber hinaus eine zielgerichtete Bewerbung von EnerGIS auf.

Unsere Leistungen

- Leiten von Workshops
- Durchführen eines User Research mittels Interviews
- Erarbeiten eines UX/UI Konzepts
- Erstellen von Prototypen und Screen Designs
- Verfassen eines Kommunikationskonzepts zur Bewerbung von EnerGIS

Auftraggeber

Umwelt- und Gesundheitsschutz der Stadt Zürich UGZ

Fakten

Zeitraum 2017 - 2019

Projektland Schweiz

Ansprechpersonen

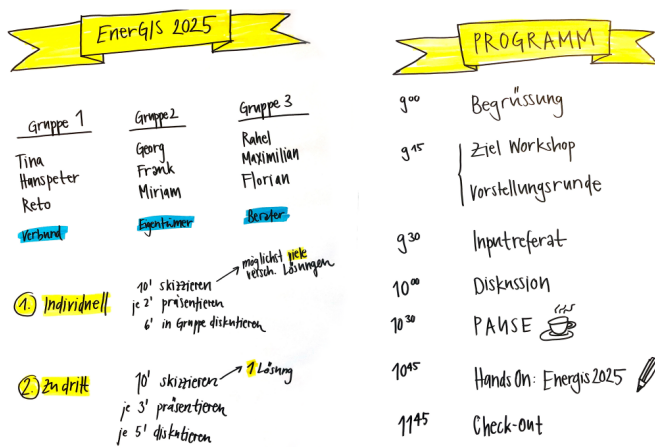
Miriam Werder
miriam.werder@ebp.ch

Melanie Wicker
melanie.wicker@ebp.ch

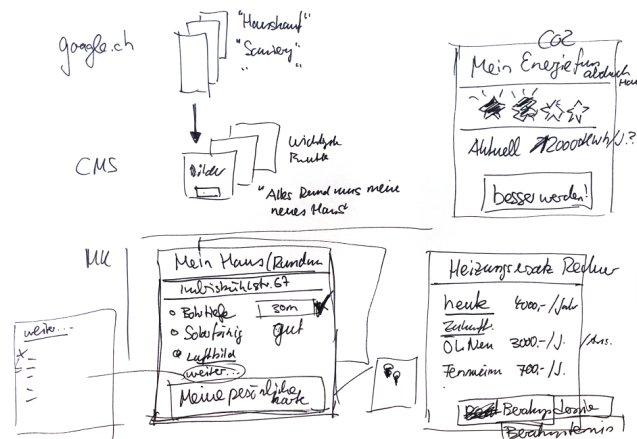
Cornelia Büttner
cornelia.buettner@ebp.ch



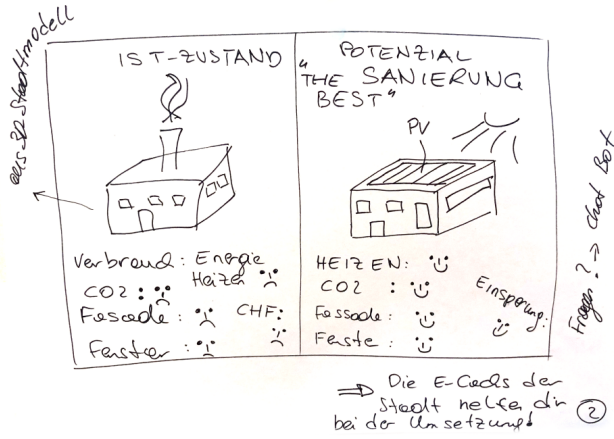
Scribble Use Case



Die Inhalte des Workshops im Überblick



Crazy 8-Skizze Kundin



Ausgangslage

Die Stadt Zürich hat sich zum Ziel gesetzt, den Energieverbrauch bürgerlich auf 2000 Watt pro Person zu senken. Die Reduktion von Treibhausgasemissionen im Gebäudereich ist dabei ein entscheidender Faktor. Denn rund 23000 bestehende Gas- und Öl-Heizkessel der Stadt Zürich verursachen diesen 75%.

Bei Sanierungen wird jedoch meist wieder auf fossile Systeme gesetzt. EnergiGAS als qualitativ hochwertige, neutrale Informationsplattform von Hauseigentümerschaften kaum genutzt.

Bild: Energiehausstandort

Use Case: Anbieter/in

Peter
EnergiGAS-Initiator

„Die Kunden möchte ein bewährtes, kosteneffizientes System, in dem sie ihre Heizungsanlage, optional mit Solarthermie.“

Teil 1

Nadine
EnergiGAS-Managerin

Stefan
EnergiGAS-Filter

„Bei der Wahl eines neuen Heizungsanlagen-systems für die Suchung leisteten wir keine Investitionskosten und ein geringen Informations- und Beratungsaufwand entscheidend.“

Teil 2

Marco
EnergiGAS-Manager

3

Plus orientiert sich im Kundewunsch und bereit, wenn dann ergänzend.

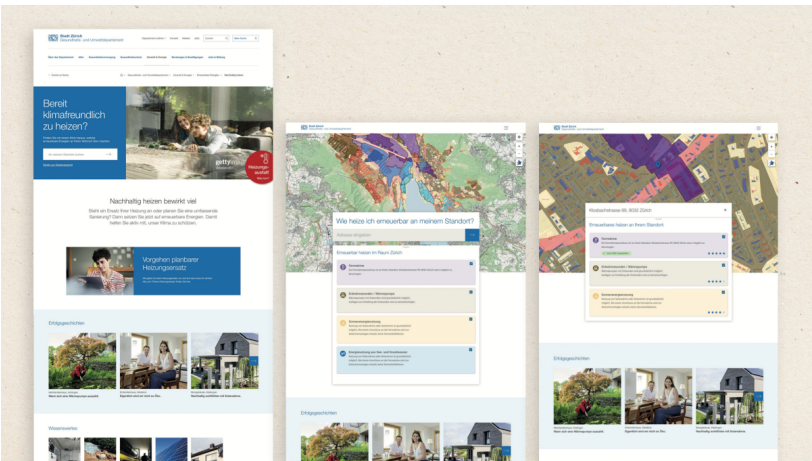
Silvan muss finanzielle Vorgaben einhalten. Nach Einschätzung der Bauherrenschaft lassen sich ökologische Mehrwert in Zielgruppen nicht verkaufen.



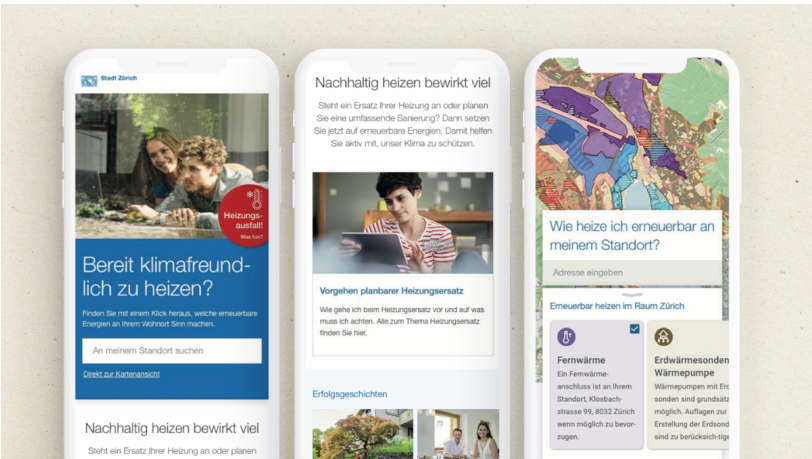
exemplarische User Journey der Persona Marco, dem Immobilienbewirtschafter



Bedürfnisse der Zielgruppen zielgerichtet erfassen, um Verhaltensänderungen zu erzielen



Prototyp-Layout Desktop



Prototyp-Layout Mobile