

Prompt

Role: Customer experience strategist.

Instructions: Maak een volledige customer journey voor PixelArtGNT Studio: van eerste contact tot final delivery van branding.

Context: Klanten zijn vaak starters, zonder veel kennis van design.

Constraints: Gebruik maximaal 6 fases; geef voor elke fase klantdoelen, emoties, fricties en kansen.

Example:

Fasevoorbeeld: Intake – klant doel: duidelijkheid krijgen; emotie: enthousiast maar onzeker; frictie: te veel opties; kans: visueel moodboard maken.

Antwoord

Customer Journey PixelArtGNT Studio (6 fases)

1. Discovery
Klantdoel: snel begrijpen of jullie bij mijn start-up passen
Emotie: nieuwsgierig, licht overweldigd door aanbod elders
Frictie: te veel onbekende termen, geen idee van budget
Kans: 3-minuten “starter-quiz” op landingspagina die direct een prijsindicatie + voorbeeld geeft
2. Intake & Vertrouwen
Klantdoel: mijn verhaal kwijt kunnen en weten dat het goed komt
Emotie: enthousiast, maar onzeker of mijn ideeën “goed genoeg” zijn
Frictie: jargon, angst om dom over te komen
Kans: visueel moodboard-sessie van 30 min met eenvoudige stickers & voorbeelden, geen woordboek nodig
3. Concept Kick-off
Klantdoel: een richting zien die “mijn” merk voelt
Emotie: opgewonden, maar nerveus voor de eerste blik
Frictie: abstracte schetsen voelen nog niet “af”
Kans: korte Loom-video waarin ontwerper 3 varianten toont én vertelt waarom het aansluit bij de quiz-antwoorden
4. Samen Schaven
Klantdoel: kleine aanpassingen kunnen aanbrengen zonder alles overhoop te halen
Emotie: betrokken, maar bang om teveel te vragen

Frictie: feedback geven zonder design-taal

Kans: “klik-magie” tool – klant klikt op onderdeel en kiest simpel “meer/minder van dit”

5. Go & Brand Package

Klantdoel: rondje om tafel, alles akkoord, geen verrassingen

Emotie: trots, lichte stress voor lancering

Frictie: onduidelijk welke bestanden waar gebruikt worden

Kans: download-pagina met 1 druk op de knop + korte GIF's “zo gebruik je je logo op Instagram / visitekaartje / website”

6. Launch & Lifeline

Klantdoel: zichtbare impact in de eerste week

Emotie: euforisch, maar ongerust of het blijft werken

Frictie: geen designer in-house voor snelle vragen

Kans: 14-dagen WhatsApp hotline + mini-template-kit zodat klant zelf social posts kan maken zonder fouten