

Projectdocument

Minor DM

Teamleden: Teun Vullings, Timo Verberne, Bram Dons,
Cody de Leeuw & Sien Dohmen

De opdracht

Opdrachtschrijving

Gedurende een periode van vijf weken dient een webshop ontwikkeld te worden, die zich positioneert in een nichemarkt. De projectgroep is na een uitgebreide brainstormsessie bij de niche branche custom sneakers uitgekomen. Dit onderwerp is samengevoegd met een webshop-idee wat heeft geleid tot het volgende concept: Een webshop voor custom sneakers.

De webshop zal zich richten op de verkoop van o.a. Custom Sneakers. Onder custom sneakers vallen verschillende onderdelen, een onderdeel kan zijn een generator, een custom story line via een boekje hoe je custom sneaker in elkaar gezet wordt. Ook zal de webshop een maandelijkse "Mystery Box" aanbieden. Dit is maandelijks samengestelde box met een unieke sneaker. De Mystery Box zal niet gepresenteerd worden als los product maar als een experience. Denk hierbij aan een luxe verpakking; verhaal over de sneaker & accessoires.

Doel opdracht

Het doel van de opdracht is om een platform te creëren dat de doelgroep een belevenis en service biedt, vanaf het moment dat zij voor het eerst het platform bezoeken tot aan het moment dat zij zich bevinden in een volledig nieuwe inrichting, exact naar wens en hen daarna ook vasthouden zodat zij terugkeren naar het platform.

Binnen het platform staan de customizen van sneakers centraal, dit is dan ook waar het platform uiteindelijk voor diend. Het customizen (eigen maken van) sneakers.

Naast het customizen van sneakers zal er ook een inspiratie gedeelte komen, hier kunnen de bezoekers inspiratie opdoen voor hun eigen sneakers. Hierdoor kunnen de bezoekers inzichten krijgen die zij dan vervolgens kunnen gebruiken tijdens het ontwerpen van de sneakers.

Eisen aan de opdracht

De eisen van de opdracht zijn als volgt:

Realisatie

- Zelf gerealiseerde website, app of webshop met tenminste 5 pagina's. Je mag gebruikmaken van HTML/CSS frameworks, of pakketten als Wordpress & Joomla of Magento. Zie ook [Digital marketing Tools & bronnen](#) voor mogelijke tools. Je mag ook kiezen om zelf geen platform te realiseren, maar om gebruik te maken van bestaande marketplaces. Onderbouw dan waarom dat voor jullie een betere keuze is.
- Ingerichte (Google) Analytics met tenminste 1 doelconversie
- SEO-verantwoording: welke maatregelen heb je getroffen om de site SEO-ready te maken? Zowel techniek als content spelen een rol. Denk bijvoorbeeld aan een keywords onderzoek. je kan plugins gebruiken, zolang je maar uitlegt wat je er mee bereikt.
- Usability rapport: Hoe heb je de site getest op gebruiksvriendelijkheid (wireframes, user tests, data, kleurgebruik etc.)

Strategie

- Doelgroep analyse, onderbouwd met relevante data: social media gebruik, keywords analyse, beschikbare open data (CBS bijvoorbeeld). Binnen Fontys kun je ook gebruik maken van [Statista. \(Links to an external site.\)](#) Hier vind je allerlei cijfers mbt consumentenonderzoek
- Content strategie: Focus op het invullen van goede HUBS en denk aan seizoensinvloeden, plek in de Customer Journey en SEO.
- Keuze voor inzet tools & middelen ter promotie & support. Denk aan e-mail marketing, affiliate marketing, video marketing etc gerelateerd aan STDA
- Toepassing van CRO & Neuromarketing principes op UX
- Uitgewerkte Customer Journey & Buyer Persona's

Tussenproducten

- Projectdocument met nodige inhoud
- Design challenge
- Hoofd- en deelvragen
- Ontwerpen
- Werkend prototype
- Ontwikkeld concept

Design challenge

Ontwerp een customsneaker platform waar sneakerliefhebbers inspireert en stimuleert om met custom sneakers aan de slag te gaan, zelf te ontwerpen.

Scope

Voor het realiseren van het gestelde doel en het daarbij behorende resultaat wordt de scope van het project bepaald. Hierbij wordt er gekeken naar de belangrijkste onderdelen om de kwaliteit en haalbaarheid van het project te waarborgen. Er zal gefocust worden op een customsneakerplatform met tenminste vijf pagina's.

Deze pagina's moeten bijdragen aan de beleving die de producten uiteindelijk ook uitstralen. Het customsneakerplatform wordt allereerst ontwikkeld als prototype en zal geen werkend betaalsysteem bevatten. De keuzes die tijdens de ontwikkeling van dit prototype zijn gemaakt, worden ondersteund door middel van onderzoeken en afgenomen gebruikerstesten.

Mogelijke risico's en uitdagingen

Wanneer het sneakerplatform gebruikt gaat worden zal er ook met de leveranciers in contact moeten komen om de samenwerking aan te gaan. Daarnaast moet het platform daadwerkelijk een werkend betaalsysteem krijgen, zodat de klanten ook kunnen afrekenen. Daarnaast kunnen er steeds meer functies worden toegevoegd namate de webshop online staat en eventueel goed rund.

Projectmethode

Wij houden met de groep dagelijks een stand-up (9:30u) waarbij we bespreken wat we die dag van plan zijn om te doen. Verder bekijken we op maandag wat de weekplanning is en welke doelen we willen behalen. Op vrijdag kijken we de terug op de week en beslissen we wat we de week erna gaan oppakken of uitwerken. We maken een planning in dit projectdocument. Deze doen we onderling individueel verdelen, zodat iedereen iets te doen heeft. Alle individuele onderzoeken/antwoorden op de tussenproducten voegen we samen tot een groepsdocument.

Onderzoeksstrategieën en -methodes

Via het onderzoeksframework³ van Turnhout et al (2013) hebben we beschreven hoe onderdelen binnen dit project toegepast kunnen worden. Daarbij staan ook de onderzoeksmethodes⁴ beschreven.

Bieb → Biebonderzoek kan aan het begin van het project worden toegepast. Hierbij kunnen verschillende aspecten binnen het project worden onderzocht.

- Literature Study: algemene informatie over het onderwerp opdoen
- Benchmark creation: kijken wat voor vergelijkende producten er al bestaan
- Competitive Analysis: vergelijken van systemen
- Trend Analysis: het volgen van nieuwe ontwikkelingen
- Design Pattern Search: kijken wat voor patronen er gebruikt kunnen worden
- Best, good & bad practices: eerder gedaan onderzoek bekijken

Werkplaats → Ontwerpen van de interface van de oplossing door middel van de user requirements lijst. Dit zal worden uitgewerkt in high end wireframes en prototypes.

- Sketching: uitwerken concept in wireframes
- Prototyping: losse onderdelen uitwerken om te testen
- Proof of Concept: testen van een gerealiseerde uitwerking van een onderdeel van het eindproduct

Lab → De oplossing zal worden getest met potentiële gebruikers. Hier zullen veel verbeteringen uitkomen, waardoor het ontwerp of de toepassing nog gebruiksvriendelijker en duidelijk gemaakt kan worden.

- Usability testing: bruikbaarheid van het concept testen
- A/B testing: kleine veranderingen binnen ontwerpen of toepassingen testen
- Wizard of Oz: de gebruiker laten geloven dat hij met een echt systeem werkt, wat eigenlijk nog niet zo is
- Thinking aloud: willen horen wat de gebruiker denkt tijdens het gebruik maken van een prototype

Showroom → Gedurende het gehele project zal er contact worden gehouden en feedback worden gevraagd aan docenten van Fontys

- Co-reflection: reflecteren met docenten op het concept
- Heuristic evaluation: usability van het uitgewerkte concept evalueren

Stepping Stones → Inzichten creëren en tastbare representaties creëren die in de rest van het project kunnen worden hergebruikt. Dit helpt de bevindingen naar het team en de klant te communiceren.

- Business Model Canvas: schema waarin duidelijk wordt hoe het product nog beter gemaakt kan worden voor de gebruikers.
- Concept: ideeën en technieken samenvoegen tot een uiteindelijk idee wat in delen uitgewerkt gaat worden.
- Customer Journey: de gebruikerservaring en interactiemomenten (touchpoints) van een klant bij het gebruiken van het product of een dienst.
- Prototype: low-fidelity prototype testen bij gebruikers.
- Requirement List: lijst met eisen voor het ontwerp (checklist).
- Test Report: test resultaten analyseren en beschrijven en aanbevelingen formuleren.

Hoofd- en deelvragen

Hoofdvraag

Op welke manier kan een Custom Sneaker platform een complete beleving geven aan consumenten die producten na aankoop zullen geven, zodat de consumenten gestimuleerd en geïnspireerd worden om terug te blijven keren naar het platform?

Deelvragen

- Via welke manier kan de doelgroep het beste aangesproken worden en welke producten kunnen hiervoor het beste worden gebruikt?
- In hoeverre is er sprake van concurrentie en op welke manier bereiken zij de doelgroep?
- Welk e-commerce platform past het beste bij het product en op welke manier is dit het makkelijkste/snelste te integreren?

Aanpak

Bij deze opdracht is er geen sprake van een opdrachtgever, het is een fictieve opdracht die jijzelf uiteindelijk verder kan ontwikkelen tot een lopend iets. We geven dus vanuit de groep invulling aan de opdracht, hierdoor hebben we alle vrijheid. Omdat de groep er weinig ervaring mee heeft, is het belangrijk om alles zo goed mogelijk te formuleren. Het uiteindelijke platform dat ontwikkeld wordt, zal een snel, gebruikersvriendelijk en effectief worden uitgerold. Dit om de doelgroep op korte termijn al snel data te kunnen generen om te kunnen te analyseren.

In totaal hebben wij als groep echter maar vijf weken om deze opdracht te realiseren, het is daarom belangrijk om sneller knopen door te hakken dan bij projecten die langer duren en meer de tijd voor hebben.

Het product is een (fictieve) webshop maar de belangrijkste onderdelen en aspecten zijn de SEO & Data analyse. Dit is te bijv. Te realiseren d.m.v. een Google Analytics & Yoast SEO plugin.

Tijdens dit project verlopen meetings & de planning via MS Teams. De taken worden bijgehouden in een Trello bord. Tijdens dit project hanteren we de Scrum methodiek (Agile). Dit houdt voor ons in dat we de ochtend starten met een stand up om 9:30 en afsluiten met een korte retro. We sluiten de week af met een uitgebreide retro waarbij we ook reflecteren op persoonlijke leerdoelen.

Planning:

Week 1:	- Briefing: Check - Brainstorm naam: check - Idee brainstorm: Check - Logo: Check - Moodboard: Check
Week 2:	- Start Doelgroeponderzoek - Marktonderzoek - Enquete - Persona - Sitemap / flowchart - Enquete Analyseren
Week 3:	- Ontwerp - Huisstijl Brandbook

	- Customer journey
Week 4:	- Realisatie / bouwen - SEO - Analytics
Week 5:	- Usability Report - Data Analyse - Testen