

KunstaanBidders.nl

Groepsopdracht 2



Brief:

Je gaat een startup beginnen die moet concurreren met Marktplaats. Hoe concurreer je met iemand die een monopolie op een markt heeft? Verzin een niche die Marktplaats niet gepakt heeft en niet kan pakken. Werk je concept uit.

Frederique Henraat
Stefan van Domselaar
Nina Burger 11060239
Kimberley Halsall

Concept

Door Frederique

Er zijn veel jong, oud, beginnend en gevorderde kunstenaars die moeite hebben met het verkopen van hun werk. Niet alleen kunstenaars hebben het lastig, maar ook consumenten. Er is niet een plek waar alle soorten kunst worden aangeboden. KunstaanBidders.nl is een platform waar kunstenaars, maar ook anderen, hun kunst op kunnen tentoonstellen en verkopen. Zo willen wij het delen van kunst stimuleren en de markt van kunst weer op gang brengen. Na enige tijd wordt een kunstwerk minder interessant. Dan willen mensen er vanaf en iets anders. Ook voor deze mensen is KunstaanBidders.nl.

Persona 1

Kunstenaar

Doelstelling

- Mijzelf als kunstenaar onder de aandacht brengen.
- Mijn kunst verkopen.

Pijnpunten

- Het is lastig om je werk bekend te maken onder een groot publiek.

User story: Als kunstenaar wil ik graag mijn werk verkopen.

Persona 2

Kunstliefhebber

Doelstelling

- Werk van nieuwe kunstenaars leren kennen.
- Kunst aanschaffen.

Pijnpunten

- Veel verschillende platforms waar kunst aangeboden wordt.

User story: Als kunstliefhebber wil ik kunst hebben.

Op de site verkopen wij:

- tekeningen
- schilderijen
- foto's: onbewerkt, photoshop
- beelden
- prints: print op papier, print op shirt, stickers
- mode: kleding, sieraden, hoeden, schoenen

De kunstwerken worden in een lijst getoond op de site. Door op een kunstwerk te klikken ga je naar de productpagina. Bij elk product wordt het materiaal, de grootte, de prijs en de eigenaar met zijn of haar gegevens weergegeven. Als een consument iets ziet wat hem of haar aanstaat, kan een consument contact opnemen met de eigenaar of bieden op het product.

Kunst kan worden gefilterd op soort, kleuren, thema's, groottes, stijl en prijs. Zo kom je zo gemakkelijk mogelijk bij een kunstwerk naar jouw smaak.

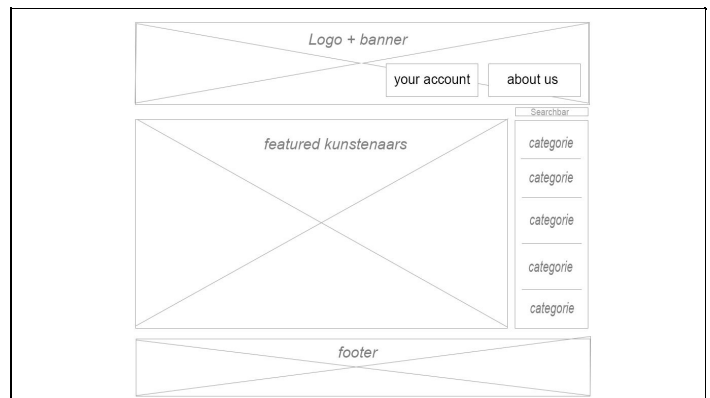
Interactieontwerp

Door Kimberley

KunstaanBidders is dus een platform waar gebruikers kunst kunnen kopen en verkopen, daarom zal het eruit zien als een webwinkel. Echter heeft het ook een sociale kant die bij Marktplaats mist, elke verkoper heeft namelijk een eigen pagina waar een overzicht van hun kunst staat. De achtergrond en de kleuren van deze pagina kunnen ze aanpassen waardoor hun hele profiel in hun eigen stijl is.

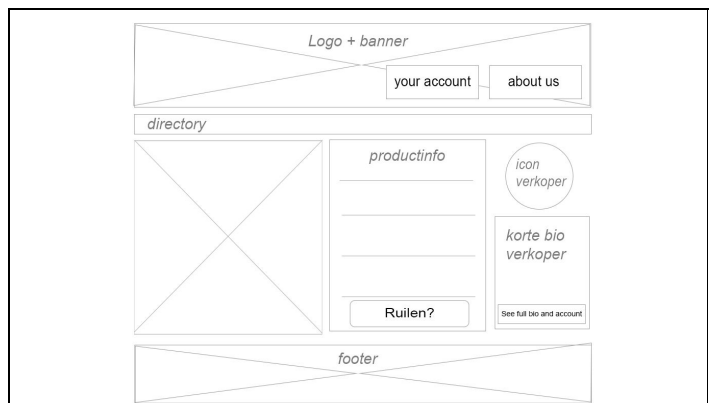
De homepage:

Op de homepage staat een grote foto van een van de werken van featured kunstenaars, deze kunnen bijvoorbeeld dagelijks of wekelijks veranderen. Rechts van deze foto staan de categorieën als tekeningen, schilderijen, foto's etc. Als een bezoeker van de site op een van de categorieën staat met zijn muis, zal de featured kunstenaar van die categorie worden laten zien. De foto's veranderen ook elke seconde, waardoor een gebruiker niet per se met zijn muis op een categorie hoeft te staan om alle featured kunstenaars te zien. Als de bezoeker vervolgens op de categorie klikt, gaat hij naar een nieuwe pagina waar alle werken van deze categorie zijn.



Productpagina:

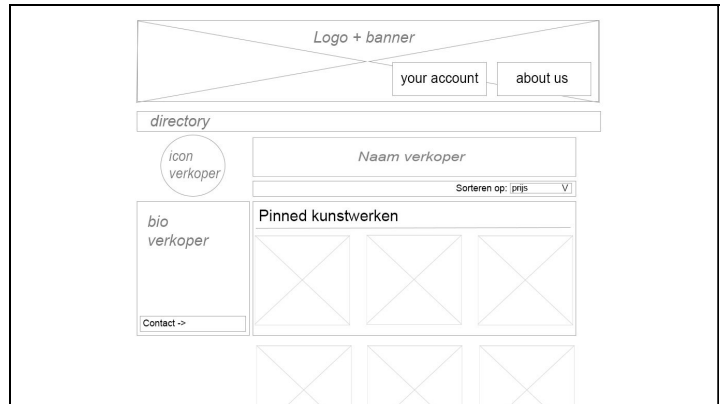
Als de bezoeker op een product heeft geklikt, verschijnt deze pagina. Links staat een grote foto van het product, deze veranderen ook elke seconde, maar als de gebruiker met zijn muis op de thumbnail van een van de foto's staat, verandert deze. Rechts van de foto staat de 'productinfo'; hier staat het materiaal, jaartal, grootte, prijs en andere belangrijke info over het product. Hier kan de verkoper eventueel ook nog een korte omschrijving over het kunstwerk schrijven. Ook is er een button waar



de bezoeker op kan klikken, als hij dit kunstwerk wil ruilen voor een van zijn eigen. De kunstenaar kan dan contact opnemen met de bezoeker. Daarnaast staat nog een icon van de verkoper, deze kan de verkoper natuurlijk zelf kiezen. Onder de icon staat een korte bio van de verkoper, zo krijgt de bezoeker in een oogopslag al iets te weten over de kunstenaar. Als de bezoeker op de icon van de kunstenaar klikt of op de button onder aan de bio, wordt hij doorgelinkt naar de pagina van de verkoper.

Verkoperspagina:

Hier staan alle werken van een kunstenaar. Deze pagina's kunnen kunstenaars customizen door middel van een zelfgekozen achtergrond en het kunnen aanpassen van de kleuren en eventueel het lettertype. Hier staat weer de bio van de kunstenaar, hier zou die wat uitgebreider kunnen zijn dan op de productpagina. Een kunstenaar kan dus een korte bio schrijven voor op de productpagina en een lange voor zijn profiel, maar dat hoeft niet per se. Bovenaan kan de kunstenaar zijn favoriete werken nog pinnen, zodat ze daar altijd blijven staan. Een bezoeker kan de werken ook nog sorteren op bijvoorbeeld prijs. Verder is er nog een optie om met de kunstenaar te chatten, om eventueel een ruil voor te stellen.



Gebruikerstest 1

Rick, 20, kunststudent.

Waar denk je dat deze site voor is?

Het lijkt op een site waar je verschillende producten kan kopen, oh specifiek van kunstenaars want ik zie daar kunstenaars staan. Zo te zien zijn er verschillende categorieën kunst die je kan kopen. Verder zie ik nog dat mensen zelf een account kunnen maken.

Ik zie ook dat het meer een beetje een sociaal netwerk lijkt, door de foto en korte bio van de kunstenaar bij zijn product. Ook door de pagina van de kunstenaar zelf.

Wie denk je dat deze site gebruiken?

Ik denk kunstenaars die hun kunst willen verkopen, en natuurlijk mensen die kunst willen kopen.

In hoeverre ervaar je de opbouw van de site als logisch?

De layout van de homepage is best standaard, het valt me wel op dat de categorieën rechts staan, maar ik zou dat niet als vervelend ervaren want de site blijft duidelijk. De productpagina en pagina van de kunstenaar zijn allebei ook best logisch, al lijkt de pagina van de verkoper wat meer op die van een social-media netwerk.

Bedankt!

Gebruikerstest 2

Angelo, 21, opleiding kunstdocent.

Waar denk je dat deze site voor is?

Volgens mij is het een site waar kunstenaars gefeatured kunnen worden. Oh aan de productpagina te zien kan je klaarblijkelijk ook kunst kopen. Verder kan je nog naar de pagina van een kunstenaar gaan om al zijn kunst te bekijken en meer info over de kunstenaar te zien.

In hoeverre ervaar je de opbouw als logisch?

Ik vind het een hele logische opbouw, zoals de meeste webwinkels maar dan met een iets andere opbouw. Het lijkt een combinatie van social-media en een webwinkel.

Bedankt!

Technisch

Door Nina

Om een website als deze te maken, is veel verstand van webprogrammeren nodig. Er moet gewerkt kunnen worden met in ieder geval HTML, CSS, Javascript, PHP en het liefst ook AJAX. Voor de eerstejaars informatiekunde studenten moet dit geen probleem zijn, aangezien deze technieken gebruikt werden bij het vak Webprogrammeren en Databases.

Om een site als deze draaiende te houden, is er een grote database nodig. De verwachting is dat veel kunstenaars en kunstliefhebbers een account zullen willen hebben op de website en eventueel hun profiel zo persoonlijk mogelijk willen maken met eigen teksten en foto's. Elke afbeelding van een kunstwerk dat te koop staat, moet een hoge resolutie hebben, omdat anders de kwaliteit van het kunstwerk niet te zien is. Als de database niet groot genoeg is, dan is hij zo vol met een paar afbeeldingen van een hoge resolutie. Een grotere database kost geld en hoe meer de site groeit, hoe meer de database moet groeien, hoe meer geld er betaald moet worden. Een grote database is dus van het grootste belang, maar hier moet wel geld voor zijn.

Een ander probleem dat komt met de hoge resolutie van afbeeldingen is laadtijd. De gebruiker moet zo snel mogelijk door de site heen kunnen klikken als hij wil. Lange laadtijden verlangzamen dit proces en kunnen ervoor zorgen dat de gebruiker de website verlaat omdat het te lang duurt.

Een oplossing voor dit probleem is om eerst alleen thumbnails te laden. Pas als hierop geklikt wordt, wordt de grote afbeelding geladen. Een mogelijke, maar niet ideale oplossing is om alleen het uploaden van JPEG afbeeldingen te accepteren. Andere bestandsformaten kunnen namelijk onnodig groot worden. Ook een maximale mogelijke grootte voor elke te uploaden afbeelding is belangrijk (Kohler, 2016).

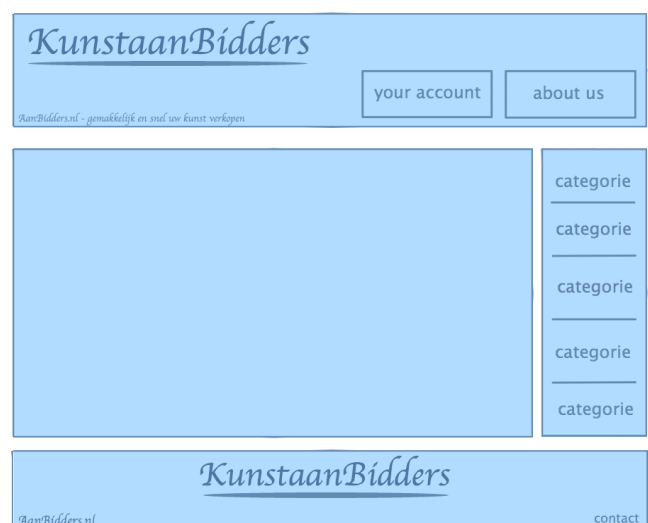
Bij een site als deze is beveiliging van het grootste belang. Een begin om de site te beveiligen is het gebruik van de functie `htmlspecialchars()` om SQL injection te voorkomen.

Het uploaden van afbeeldingen, iets wat heel vaak gedaan gaat worden door verkopers op de website, is een van de meest gevaarlijke delen van een site qua beveiliging tegen hackers. Een goede manier om het uploaden van afbeeldingen veilig te maken, is om de geuploade afbeeldingen buiten de webroot te plaatsen, zodat eventuele scripts niet binnen de webroot kunnen komen (Gerber, 2017). Daarnaast zijn er nog genoeg manieren om de site te beveiligen, zoals het accepteren van bepaalde waarden bij een HTML select tag door middel van een if statement, waardoor het veranderen van de waarde door een hacker niet mogelijk is.

Grafisch

Door Stefan

De homepage uitgewerkt



Bronnenlijst

Kohler, N. (2016, 24 februari). How to get fast-loading, fantastic-looking product images. Geraadpleegd op 17 februari, 2017, van <https://woocommerce.com/2016/02/fast-high-quality-product-photos/>

Gerber, R. (2017, 24 januari). 9 security tips to protect your website from hackers. Geraadpleegd op 17 februari, 2017, van <http://www.creativebloq.com/web-design/website-security-tips-protect-your-site-7122853>