

Videoportaal

Business Case

Versiebeheer

Versie	Status	Wijzigingen	Datum	Auteur
0.1	Concept	Eerste opzet van het document	19-6-2018	
0.2	Concept	Aangepaste versie met invoeging van hfdst 4	1-7-2018	
0.3	Concept	Aanpassing financieel	3-7-2018	
0.4		Aanpassingen feedback mede-auteurs	4-7-2018	
1.0				

Voorwoord

In 2018 is marketingbudget beschikbaar voor aanschaf en implementatie van een videoportaal. Na een marktverkenning hebben we geconstateerd dat systemen voor een videoportaal veelal als SAAS worden aangeboden. Dit betekent dat er een jaarlijks budget nodig is om dit videoportaal te exploiteren. Dit jaarlijkse budget is niet begroot. In deze business case onderbouwen wij de noodzaak tot een videoportaal en geven wij een overzicht van de te verwachten kosten. Een vervolgstap op het videoportaal is een tool om productfilms te realiseren. Een videoportaal leidt vaak ook tot een opnametool van dezelfde leverancier. Gezien deze samenhang en de te verwachten totale kosten over 4 jaar zou hiervoor een aanbestedingstraject gestart moeten worden.

Vraag aan het CvB en de directeuren (CvB/DO) is of zij in de hierna volgende onderbouwing voldoende aanleiding zien om de meer jaren exploitatiebegroting ten behoeve van het videoportaal te faciliteren en of zij goedkeuring geven voor het starten van een aanbesteding ten behoeve van het videoportaal.

Managementsamenvatting

Binnen WWI is er een sterke behoefte aan een eigen videoportaal. Dit videoportaal is bedoeld voor het aanbieden van webvideo's bij producten.

Gezien het bovenstaande en de WWI ambities betreffende het realiseren van het B2C-concept is een goed videoportaal noodzakelijk.

In het marketingbudget is geld gereserveerd voor een videoportaal. In de meer jaren-exploitatiebegroting van de dienst ICT is echter geen rekening gehouden met extra kosten in verband met een videoportaal. Het videoportaal zal zo snel mogelijk geïmplementeerd moeten worden aangezien time to market belangrijk is.

Vragen aan het CEO en de afdelingsdirecteuren:

- 1. zien zij in de hierna volgende onderbouwing voldoende aanleiding om de meer jaren-exploitatiebegroting ten behoeve van het videoportaal te faciliteren én**
- 2. geven zij goedkeuring voor het starten van een aanbesteding ten behoeve van het videoportaal en de hardware benodigd voor de productie en interne hosting**

Wij hebben de afgelopen periode een grondige analyse gemaakt in een Wat en waarom formulier. Er is een vragenlijst opgesteld waarmee we een marktverkenning hebben uitgevoerd. Op basis van deze marktverkenning is een drietal opties samengesteld. Dit heeft ons een beeld gegeven van de gangbare prijzen. De berekeningen in deze business case zijn indicatief en gebaseerd op de bedragen zoals genoemd door één van deze leveranciers.

Totaalprijs voor 4 jaar voor een videoportaal inclusief software en de benodigde hardware:

Eigen hosting: 140.000 (software) + 200.000 (hardware)= 340.000 excl. BTW
Mixvorm: 150.000 (software) + 200.000 (hardware)= 350.000 excl. BTW
Outsourcing: 170.000 (software) + 200.000 (hardware)= 370.000 excl. BTW
Extern hosten: 0 (software) + 0 (hardware)= 0 excl. BTW

Inhoudsopgave

1. INLEIDING	6
2. AANLEIDING	7
2.1. HUIDIGE SITUATIE.....	7
2.2. VIDEOPORTAAL.....	7
2.3. STAKEHOLDERS	8
3. TECHNISCHE OPLOSSINGSRICHTING.....	9
3.1. SCOPE	9
3.2. SCENARIO'S	9
4.2.1. VOLLEDIGE INSOURCING	9
4.2.2. HYBRIDE SOURCING.....	10
4.2.3. VOLLEDIGE OUTSOURCING	10
4.2.4. EXTERN GRATIS VIDEOPORTAAL	10
4. WAT WORDT ER GEVRAAGD?	12
4.1. VIDEOPORTAAL.....	12
4.2. UITGANGSEISEN GESTELD AAN EEN VIDEOPORTAAL	12
5. FINANCIEEL OVERZICHT	13
6. RISICO'S.....	14
7. CONCRETE VRAGEN AAN BESLISSERS	15
8. BIJLAGEN	16

1. Inleiding

We constateren een groeiende behoefte voor wat betreft de inzet van webvideo's bij producten. Deze business case beschrijft de aanleiding, technische oplossingsrichtingen en de behoefte. De oplossingen zijn financieel onderbouwd en mogelijk risico's zijn geïdentificeerd.

2. Aanleiding

2.1. Huidige situatie

De missie van WWI wordt door Stella Rosenhain (CEO WWI) als volgt omschreven ([ENREF 2](#)):

“Wij zijn WWI. We zijn trots op onze producten en geloven in kwaliteit. In ieder huis vindt een product van WWI zijn thuis. Ondanks onze grootte zien klanten ons als kleinschalig en betrokken. Persoonlijk klantcontact staat bij ons hoog in het vaandel.”

Bovengenoemde missie maakt de overgang van B2B naar B2C-concept duidelijk. WWI gebruikt een ERP-systeem, dat voornamelijk ingericht is voor de B2B-markt. Het systeem moet aangepast worden om aan te sluiten om de specifieke wensen vanuit het B2C-concept.

Voor de implementatie van het B2C-concept zijn twee projecten gestart

- Realisatie POC webshop
- Pakketselectie videoportaal

Het videoportaal zal in eerste instantie ingezet worden om producten te promoten en zal via de webshop ontsloten worden. Deze business case richt zich op de pakketselectie van het videoportaal

2.2. Videoportaal

Een videoportaal (ook wel aangeduid als videosite, videowebsite of video-uploadwebsite) is een website waarnaar gebruikers filmpjes kunnen verzenden die online te bekijken zijn door een breed publiek. Filmpjes die gepubliceerd worden via een dergelijke site worden over het algemeen aangeduid als webvideo.

WWI wil een videoportaal aanbieden om:

1. de bezoeker te informeren over het product
2. de bezoeker het product te ‘ervaren’
3. de bezoeker te leren kennen
4. de bezoeker te bereiken

Ad 1: Een webvideo is een uitermate geschikt communicatiemiddel. Onderzoeken¹ wijzen op de opmars van het gebruik van webvideo. Voorspeld wordt dat webvideo het primaire communicatiekanaal gaat worden.

Ad 2: De bezoeker wil voor een beslissing het product kunnen zien, horen, ruiken en aanraken². Een videoportaal maakt het mogelijk om het product te ervaren. Ervaring is een factor om de conversie te doen toenemen.

Ad 3: Door het gebruik van video te meten, leren we ons publiek kennen. Wat vinden ze leuk, waar haken ze af en wat draagt bij aan je bekendheid? Door het gebruik inzichtelijk te maken en dit mee te nemen naar nieuwe producties, kan doorlopend de kwaliteit van de content verbeterd worden.

Ad 4: Een webvideo kent een hogere ‘klikratio’ dan teksten³. Door het toevoegen van webvideo kan een hogere positie op google bereikt worden, waardoor meer publiek bereikt kan worden.

¹ <https://www.marketingfacts.nl/berichten/online-video-anno-2018-serious-business>

² <http://christiaantakkenberg.nl/verhoog-uw-online-conversie-met-het-landscape-model/>

³ <https://tubularinsights.com/videos-ranking-universal-search-results-video-seo-study/>

2.3. Stakeholders

Binnen deze paragraaf worden de belangrijkste stakeholders geïdentificeerd en worden, voor deze business case, relevante concerns (belangen) weergegeven.

Zeven belangrijke stakeholders kunnen geïdentificeerd worden: de directrice van WWI-ICT Stella Rosenhain, hoofd sales Kim Helmink, het trainingsteam, marketing en communicatie, de ICT-architect, de salesmedewerkers en natuurlijk de bezoekers (en klanten) van de webshop. Van belang is het om aan te sluiten bij de concerns van de belangrijkste stakeholders.

Tabel 1

Overzicht concerns per stakeholder

Stakeholder	Concern
Stella Rosenhain	B2C mogelijk maken.
Kim Helmink	Diverse rapporten hebben met daarin o.a. statistieken over de producten, gebruik video's
Training en support	Zeker weten dat het winkelproces goed gedocumenteerd is vanaf het moment dat een klant op de website arriveert tot wanneer hij een orderbevestiging ontvangt na het afrekenen
Marketing en communicatie	Eigen look and feel. Zonder problemen eigen content kunnen aanbieden. Eigen rechtensysteem. Verantwoordelijk voor auteursrecht.
Bezoekers	Producten kunnen ervaren
ICT-architect	Nieuwe toepassingen moeten passen binnen de totale informatiearchitectuur
Salesmedewerker	Ondersteuning van de gehele levenscyclus van gegevens. Bezoekers kunnen 'vasthouden'

3. Technische oplossingsrichting

3.1. Scope

Videoportaal gaat over:

- upload media-originelen
- eenvoudige online-montage
- download media-originelen voor externe montage, archivering
- metadateren media
- veilig publiceren media (live-streaming, on-demand-media)

Videoportaal gaat niet over:

- externe (professionele) montage

Dit videoportaal kan op 4 manieren gesourced worden.

3.2. Scenario's

4.2.1. Volledige insourcing

Hieronder wordt verstaan:

- Infrastructuurbeheer door WWI:
 - beheren van server, netwerk en storage capaciteit in eigen datacenter
- Applicatiebeheer door WWI
 - specifiek technisch beheer video portaal applicatie

Kosten

- Videoportaal software licentiekosten 20.000 bezoekers = afhankelijk van leverancier (voorbeeld leverancier: 30.000 euro pj excl BTW)
- Applicatiebeheer door Windesheim (20 uur per jaar = 600 euro pj)
- Infrastructuur hardware en beheer = 2.000 euro pj (2 VM's, 1 TB storage/backup, 30 concurrent users)

Veiligheid

- WWI heeft de video's volledig in eigen huis
- Informatiebeveiligingsbeleid (BIV Classificatie) van toepassing
- Toegang tot media met WWI authenticatie (AD accounts, SSL sessies, SAML(ADFS), SSO)
- Beveiligde netwerktoegang (firewall, publishing, segmentering)

Gebruiker

- Snel uploaden, downloaden via interne netwerk of surfnet
- Zeer hoog aantal gelijktijdige gebruikers op basis van 20 GBit Backbone per 192 gebruikers

4.2.2. Hybride Sourcing

Hieronder wordt verstaan:

- Infrastructuurbeheer door WWI:
 - beheren van server, netwerk en storage capaciteit in eigen datacenter
- Applicatiebeheer door leverancier
 - specifiek technisch beheer videoportaal applicatie

Kosten

- Videoportaal software licentiekosten 20.000 users = afhankelijk van leverancier (voorbeeld leverancier: 30.000 euro pj/excl. BTW)
- Applicatiebeheer door leverancier = afhankelijk van leverancier
- Infrastructuur hardware en beheer = 2.000 euro pj (2 VM's, 1 TB storage/backup)

Veiligheid

- WWI heeft de media volledig in eigen huis
- Informatiebeveiligingsbeleid (BIV Classificatie) van toepassing
- Toegang tot media met WWI authenticatie (AD accounts, SSL sessies, SAML(ADFS), SSO)
- Beveiligde netwerktoegang (firewall, publishing, segmentering)

Gebruiker

- Snel uploaden, downloaden via interne netwerk of surfnet
- Zeer hoog aantal gelijktijdige gebruikers via 20 GBit backbone en internetconnectie

4.2.3. Volledige Outsourcing

Hieronder wordt verstaan:

- Infrastructuurbeheer door leverancier:
 - beheren van server, netwerk en storage capaciteit door leverancier
- Applicatiebeheer door leverancier
 - specifiek technisch beheer media portaal applicatie

Kosten

- Videoportaal software licentiekosten 20.000 users = afhankelijk van leverancier (voorbeeld leverancier: 30.000 euro pj excl. BTW)
- Applicatiebeheer door leverancier = afhankelijk van leverancier
- Infrastructuur hardware en beheer = afhankelijk van leverancier

Veiligheid

- Waarborgen voor veilige bestandsopslag en netwerktoegang verkrijgen via leverancier
- Informatiebeveiligingsbeleid (BIV Classificatie) vereisen
- Toegang tot media met WWI authenticatie (AD accounts, SSL sessies, SAML(ADFS), SSO)

Gebruiker

- Upload- en download snelheden zijn afhankelijk van de bandbreedte van de leverancier. De interne netwerksnelheid naar het videoportaal is bij eigen hosting sneller.
- Bij meer dan 30 concurrent users zijn er aanvullende kosten.

4.2.4. Extern gratis videoportaal

Hieronder wordt verstaan:

- Infrastructuurbeheer door leverancier:
 - beheren van server, netwerk en storage capaciteit door leverancier
- Applicatiebeheer door leverancier
 - specifiek technisch beheer videoportaal applicatie

Kosten

- Videoportaal software licentiekosten 20.000 users = 0 euro
- Applicatiebeheer door leverancier = 0 euro
- Infrastructuur hardware en beheer = 0 euro

Veiligheid

- Op basis van voorwaarden leverancier
- Bij YouTube wordt geautomatiseerd op auteursrecht gecontroleerd met hun Content ID systeem en bij Vimeo via hun Copyright Match systeem.
- Rechtensysteem van leverancier

Gebruiker

- Upload- en download snelheden zijn afhankelijk van de bandbreedte van de leverancier. De interne netwerksnelheid naar het videoportaal is bij eigen hosting sneller.
- Onderhoud is niet te plannen

4. Wat wordt er gevraagd?

4.1. Videoportaal

Gezien de ontwikkelingen is er dringend behoefte aan een videoportaal waar salesmedewerkers –op een net zo eenvoudige wijze als Youtube- beeldmaterialen bij producten kunnen toevoegen, mogelijk nog een bewerking kunnen doen, zoektermen (metadatering) kunnen opgegeven en kunnen bepalen welke personen of groepen toegang krijgen tot het beeldmateriaal.

4.2. Uitgangseisen gesteld aan een videoportaal

- Salesmedewerkers plaatsen beeldmateriaal bij producten. Alle door salesmedewerkers geplaatste materialen zijn het eigendom van WWI.
- Het videoportaal moet een open en gesloten gedeelte kennen, voor test- en productiedoeleinden
- Livestreaming moet mogelijk zijn.

5. Financieel overzicht

In onderstaande tabel hebben we de kosten uitgewerkt op basis van externe hosting, interne hosting of interne hosting waarbij de leverancier op onze servers de applicatie beheert.

Videoportaal (prijzen per op basis van 20.000 bezoekers)

	Outsourcing	Insourcing	Hybride sourcing
Jaarlijkse kosten alleen videoportaal	40.000	30.000	30.000
Applicatiebeheer		600	3600
Infra(beheer)		2.000	2.000

interne kosten

	Outsourcing	Insourcing	Hybride sourcing	Extern videoportaal
Voordelen	<ul style="list-style-type: none"> • Ontzorgt 	<ul style="list-style-type: none"> • laagste kosten • laagste uitgaven • veel bandbreedte 	<ul style="list-style-type: none"> • lagere kosten • lagere uitgaven • veel bandbreedte 	<ul style="list-style-type: none"> • lagere kosten • lagere uitgaven • veel bandbreedte
Nadelen	<ul style="list-style-type: none"> • Hoogste kosten • Hoogste uitgaven • Duurder bij uitbreiding storage • Duurder bij uitbreiding bandbreedte 	<ul style="list-style-type: none"> • Specifiek applicatiebeheer 		<ul style="list-style-type: none"> • Afhankelijk van leverancier • Geen eigen look and feel • Bezoekers niet kunnen vasthouden • Niet tijdig kunnen inspelen op veranderingen

6. Risico's

Rondom een succesvolle implementatie van het videoportaal zien wij een aantal risico's:

- Het niet beschikbaar komen van voldoende budget en de daarmee samenhangende facilitering op het gebied van implementatie.
- Ondanks het feit dat WWI een videoportaal ter beschikking stelt, kan de marketing alsnog een ander medium kiezen.
- Procedures rondom auteursrechtelijke aspecten.
- De markt is continu in ontwikkeling. Keuzes voor systemen en technische oplossingen zijn beperkt houdbaar. Een lange termijn visie op dit onderwerp is niet mogelijk.

Taken/projecten die voortvloeien uit een nieuw videoportaal

- Migratie huidige video's naar videoportaal.
- Implementeren nieuw videoportaal in relatie tot andere systemen (ERP-systeem?)
- Implementeren opnametool
- Goede afspraken maken rondom auteursrechten

7. Concrete vragen aan beslissers

1. Gaat de CEO/directeuren akkoord met uitbreiding van het exploitatiebudget van ICT teneinde implementatie van het videoportaal mogelijk te maken?
2. Geeft het CEO/directeuren goedkeuring voor het starten van een aanbesteding ten behoeve van het videoportaal

8. BIJLAGEN

01.006 Videoportaal

Document	Datum (versie)	11 januari 2018
	Auteur(s):	Eugene van Roden, Kim Helmink
Indiener	RVD:	Sales
	Manager:	Kim Helmink
	Contactpersoon:	Kim Helmink
Bronnen	Document(en)	"Werken met videoproducties"
	Overleg	8 januari 2018: Anthony Grosse

Doelstellingen

- 1) Het realiseren van een WWI videoportaal a la YouTube waarop beveiligd video's geplaatst kunnen worden bij producten.

Motivatie

- 1) Bij uitstel c.q. afstel worden filmpjes mogelijk verkeerd weggezet, met alle risico's van dien.
- 2) Door het videoportaal kan de ervaring van producten mogelijk gemaakt worden. De afzet kan hiermee verhoogd worden

Condities

Eisen aan de oplossing zijn:

- a) Geen uploadproblemen (alle formaten worden automatisch omgezet naar een kwalitatief goed streaming formaat)
- b) Toegang tot materiaal is goed te beheren (rechten zijn eenvoudig te regelen tot op het niveau van filmpjes (rechten per groep of per individu) o.b.v. "opt-in")
- c) Kunnen opnemen en afspelen op standaard geïnstalleerde Microsoft en Apple devices.
- d) Goede en snelle metadatering is mogelijk zodat de materialen optimaal vindbaar/herbruikbaar zijn
- e) Voldoende capaciteit voor honderden gelijktijdige unieke afspeelsessies. Dit moet schaalbaar zijn bij toename van gebruik

Relatie met

- 1) Webshop WWI
- 2) Streaming Video

Suggesties / Opmerkingen

- 1) Contract met YouTube afsluiten voor een beveiligd kanaal.
- 2) Gebruik maken van Kaltura, Helix of GoogleDocs Video