

K_ID examen project onderzoek.

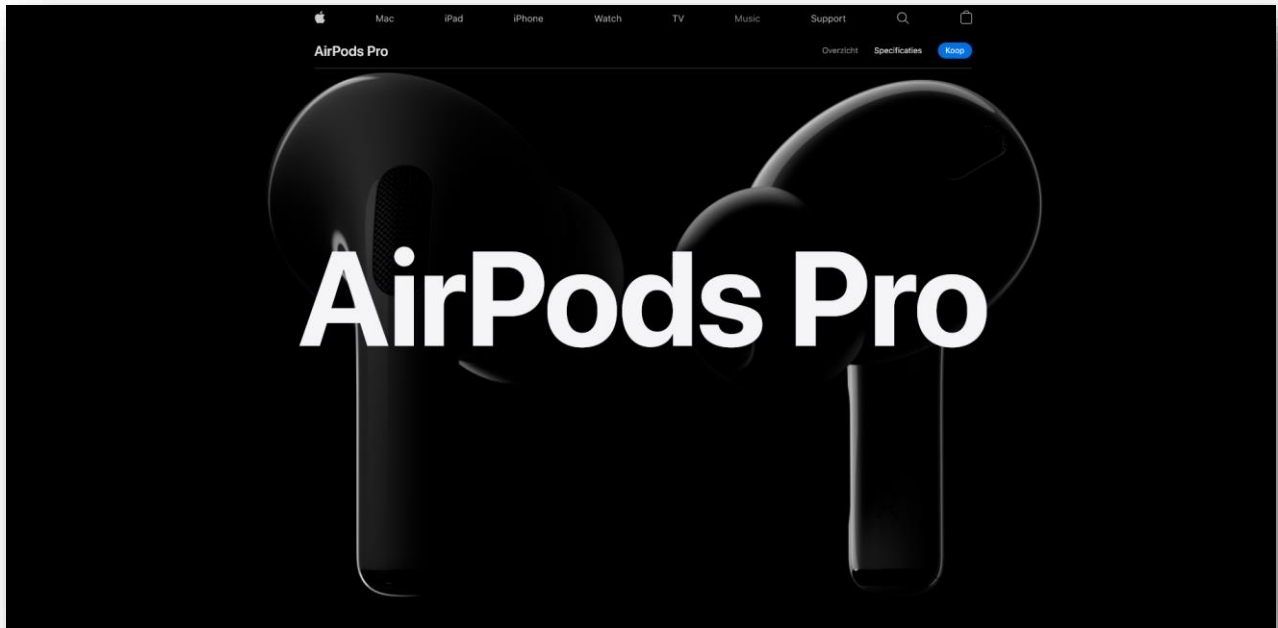
Hugo van der Geest

Ik heb gezocht naar website met een vaste betaling in gedachten, op deze websites kan je een abonnement nemen en daar dan elke maand iets krijgt, dit is 1 goed voor de klant aangezien je elke dag iets krijgt. En goed voor de winkel om dat elke maand vast geld te krijgen.

Heb bij elke website voordele en nadelen gezet, zo kan je mijn mening horen over deze website en ook meteen mijn inzicht, ook heb ik een conclusie per website. Hier laat ik weten wat ik ga gebruiken uit deze website als inspiratie.

Apple:

<https://www.apple.com/airpods-pro/>

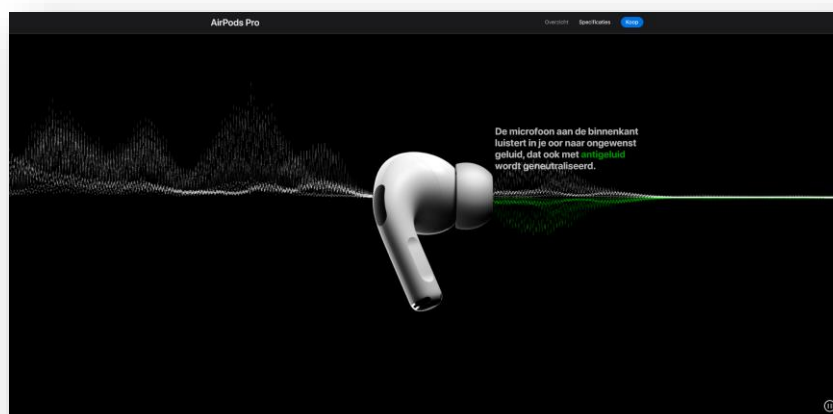


Apple is bekend van zijn producten, zonder dat er ooit reclame word gemaakt. Simpelweg de naam en de website laten al genoeg zien, voornamelijk de pagina van de Airpods is zeer indrukwekkend, per scrol vind er op de achtergrond een nieuwe foto plaats. Zo is dit zeer unike.

Voordelen: valt op en is iets wat bijna niemand doet. Echt iets wat meteen je aandacht trek ipv een standaard website.

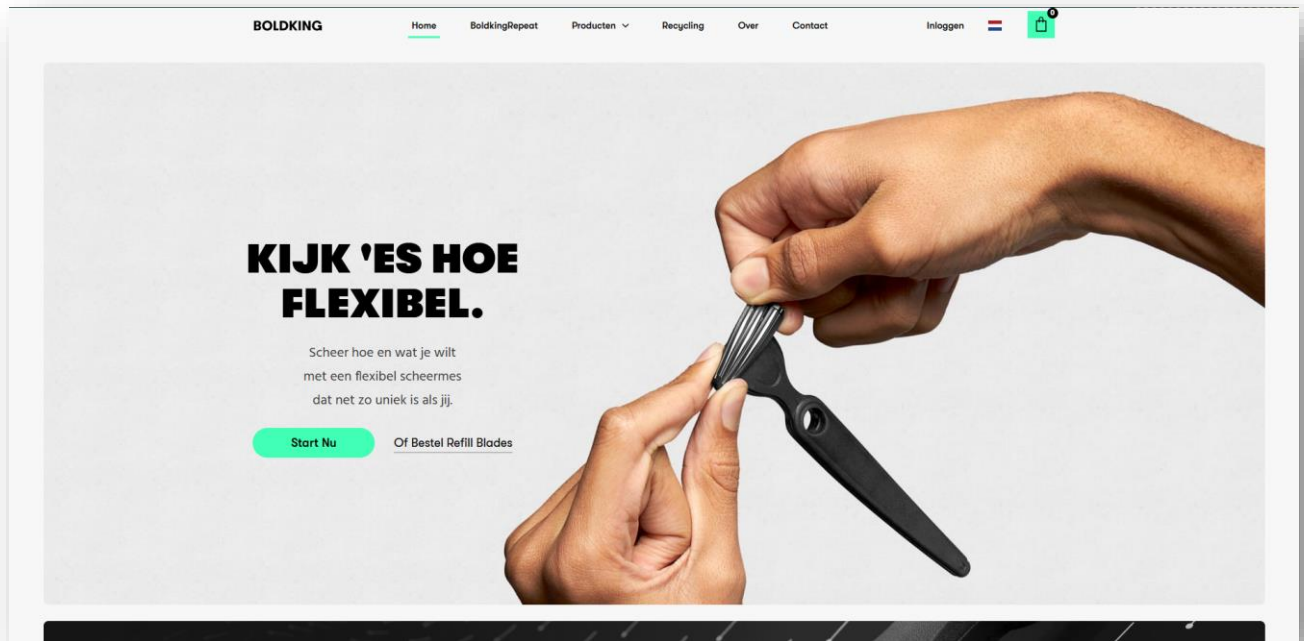
Nadeel: het is niet meteen een call to action, dus bepaalden aspecten moeten aangepast worden.

Conclusie: De achtergrond video van de website is zeer indrukwekkend, dit geeft mij inspiratie en dit wil ik in een vorm ook gaan gebruiken in mijn website.



Boldking:

<https://www.boldking.com/nl/nl-nl>

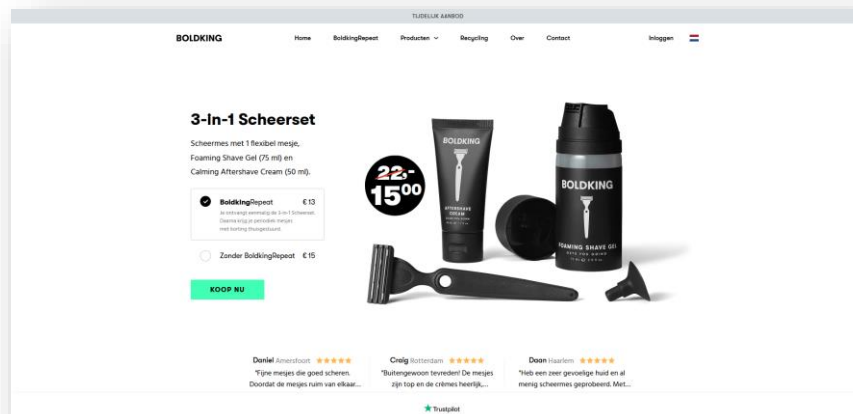


Boltking is een website die heel erg bekend is geworden door reclamen, aan de website is dat meteen te zien. Erg simpel en call to action. Als je ergens op klikt ga je gelijk naar de webshop en overal popups van reclame en korting. Dit in samenwerking met de layout en kleuren spreek zeer aan aan de gekenden klant

Voordelen: erg call to action, je weet meteen wat je zoek en vind daardoor is er geen verwarring

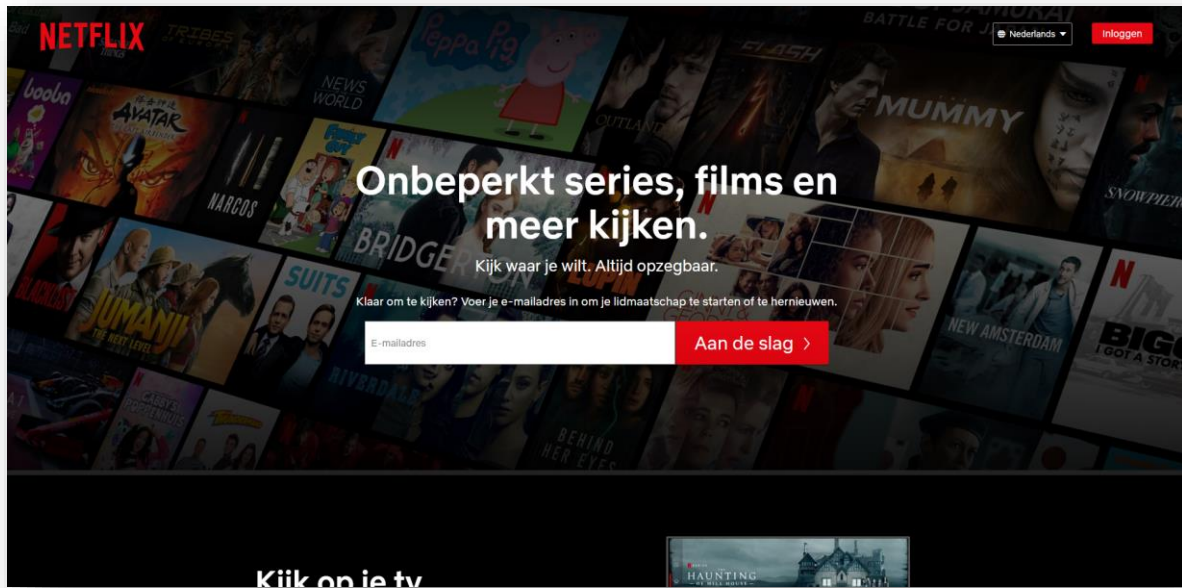
Nadeel: aan de simplen kant, het verkoopt zich zelf niet echt op de website, maar ze zijn erg bekend van de reclames daardoor zijn de meeste klanten op deze website al bekend met dit product.

Conclusie: Simpel maar duidelijk, meteen een call to action en laten zien wat je verkoop, erg sterk. Website voor de rest is redelijk standaard. Ga de call to action gebruiken van deze website.



Netflix:

<https://www.netflix.com/nl/>

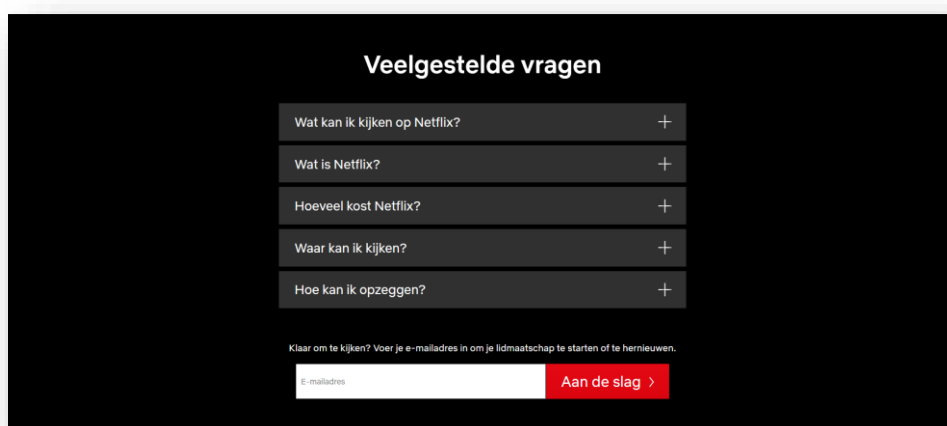


Netflix is natuurlijk bij iedereen bekend, dit is erg knap en alleen maar gedaan door de reclames. En natuurlijk de reclame van mond tot mond, dit betekent dat mensen het er overhebben en zelf reclame over maken. Dit is perfect natuurlijk, de website zelf zegt niks behalve 1 call to action. En een directe uitleg onder aan de pagina.

Voordelen: zo weinig mogelijk is erg belangrijk voor netflix, het is inloggen of een account aan maken. Dit is alles wat je nodig hebt als je zo groot bent

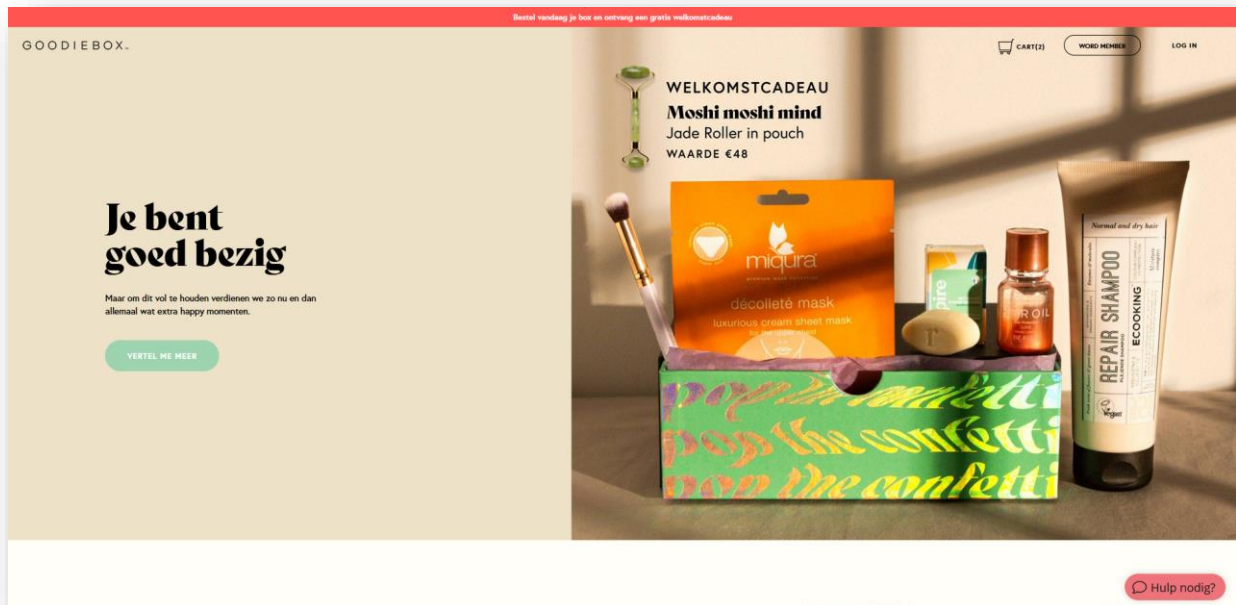
Nadeel: als je netflix niet kent (wat eigenlijk niet kan tegenwoordig) dat is de website er vaag, dan moet je opeens meteen betalen zonder dat je weet wat je koopt, een streaming serves kopen zonder beschrijving.

Conclusie: op de pagina zelf meteen laten zien dat je er bent, en als je toch nog vragen hebt dan kan je onder aan kijken, dit is een mooi strategie die ik zeker ga toepassen.



Goodiebox:

<https://www.goodiebox.nl/>

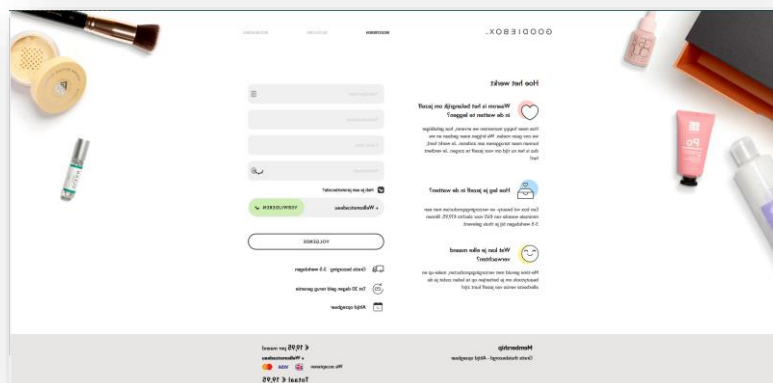


Goodiebox is een webiste waar je per maand een box kan laten thuisbezorgen zonder dat je weet wat er in zit, dit is natuurlijk spannend maar ook riscant. Daarom vind ik het erg goed dat ze goed beschrijven wat het is, er staat niet meteen een “koop nu” knop maar een “lees meer” zo kom je er achter wat je koopt. Dit is handig als je niet zo veel reclamen maakt als bijv. netflix

Voordelen: erg duidelijk in wat ze verkopen, en dan ook weer omduidelijk. Mooi webiste en duidelijk te navigeren. Je weet niet wat je krijgt dus het is spannend maar ze hebben het duidelijk gemaakt met veel fotos zo waat je omgeveerd wat je koopt ivm dat je in het diepen worde gegooid.

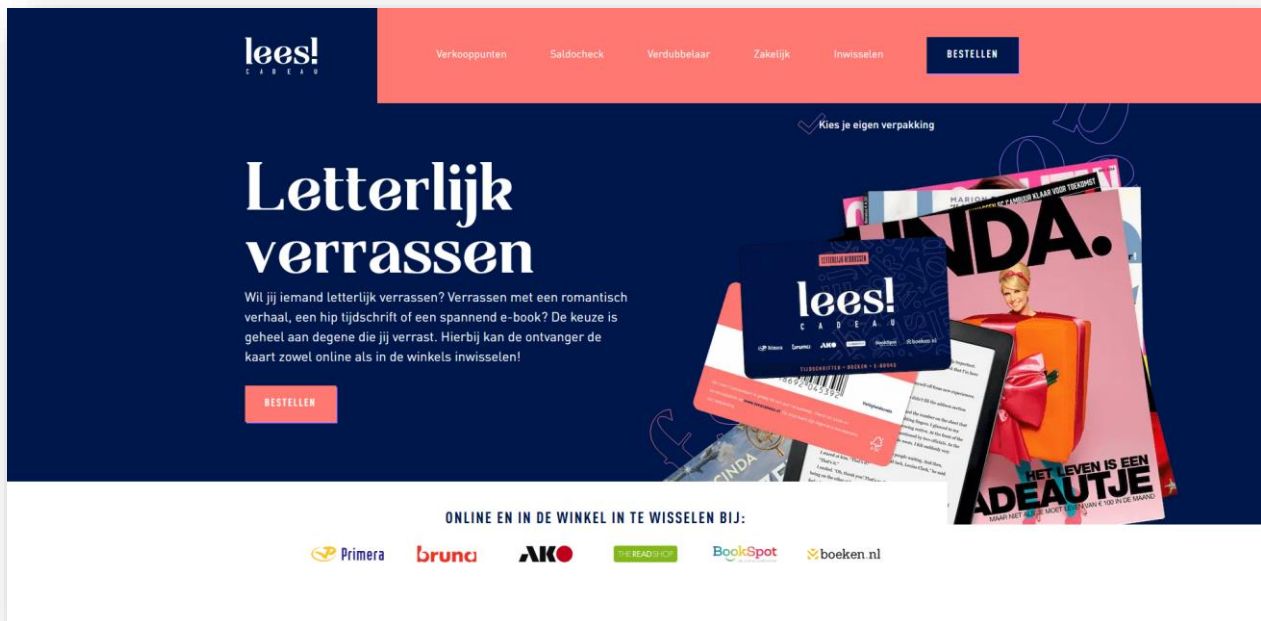
Nadeel: niet zo call to action. Het overthugt niet uit zich zelf dit product waardoor de klant extra stap moet zetten om er zelf achter te komen wat het is. Dit is begrijpelijk bij dit product maar natuulijk niet handig voor de verkoop.

Conclusie: In totaal 2 pagina's en dan toch alles kunnen uitleggen, dit is zeer overzichtelijk en gebruiken vriendelijk in elkaar gezet, dit ga ik zelf ook gebruiken in het project.



lees-cadeaukaart:

<https://www.lees-cadeaukaart.nl/>



lees-cadeaukaart is een website waar je een maandelijks abonnement krijgt op een blad naar keuzen, dit is een leuk cadeau en wat laten ze meteen zien, een grote call to action om te bestellen en een kleinere uitleg, het goede aan deze website is dat het van 2 kanten komt de mensen die het koopt is er van op te hoogte en de mensen die het krijgt, zo sla je 2 vliegen in 1 klap

Voordelen: goede call to action op de website, je weet wat je krijgt en ze binden er ook geen doekje omheen, meteen invullen en bestellen.

Nadeel: niet veel op aan te merken, op mobiel zit het er een beetje raar uit, voor de rest duidelijke letters en een duidelijk overzicht, is niet al te speciaal de website maar doet wat het moet doen.

Conclusie: De website blijft vrijwel zelf als het in mobiel formaat is, dit is belangrijker zeker nu iedereen een smartphone heeft, hier ga ik sterk op letten bij het maken van de website.



