On en offline onderzoek

Het is duidelijk te zien dat ze overal dezelfde stijl terug willen laten komen. Dat kan je zien aan de afbeeldingen en het kleurgebruik. Ze gebruiken op alle Social Media accounts het zelfde logo en ze posten dezelfde afbeeldingen, dit laat zien dat ze actief zijn op beide accounts. Het kleurgebruik in de afbeeldingen zijn erg fel wat het eten en objecten aantrekkelijker maakt, ook compenseert het met de site waar bijna alleen maar zwart en wit wordt gebruikt.

Ze hebben wel een beperkt aantal aan Social Media accounts wat van mij part wel meer mag, om te zorgen dat je op een breder vlak reclame maakt en bekend blijft bij verschillende doelgroepen, aangezien het doelgroep vrij breed is. Maar de pagina's die ze hebben worden goed onderhouden.

De website is erg eenvoudig. Ze hebben maar een pagina met een slideshow en daarin een klein blokje waarin je kan reserveren voor een datum, rechtsboven een linkje naar een pdf van hun menukaart. Een vullend Google Maps frame aan de onderkant van de pagina. Hun footer is fixed dus er is geen probleem om bij de footer te komen aangezien je niet meer verder kan scrollen op het moment dat je bij het Google Maps gedeelte van de pagina komt.

Het **Unique selling point** van mijn gekozen startup is dat het open is voor ontbijt, lunch en avondeten. Ook is het een winstmakend bedrijf. Hierdoor zijn de prijzen wat hoger, maar de kwaliteit, opmaak, sfeer en service in het restaurant zijn ook hoger. De startup is erg actief op sociale media en er zijn leuke prijzen te winnen door de winacties die zij houden.

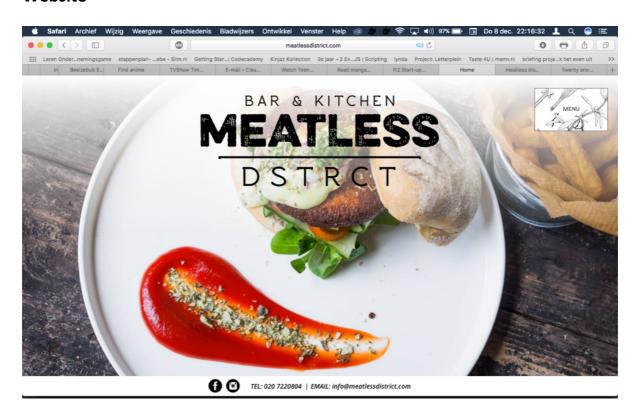
Het Unique Selling Point is terug te vinden in de afbeeldingen van de gerechten en van de zaak zelf, het ziet er erg smakelijk en professioneel uit, de sfeer van de zaak wordt ook weergeven in de afbeeldingen. De verschillende gerechten duiden ook aan dat er ontbeten, geluncht en gedineerd kan worden.

Dit zijn de uitingen die het bedrijf gebruikt:

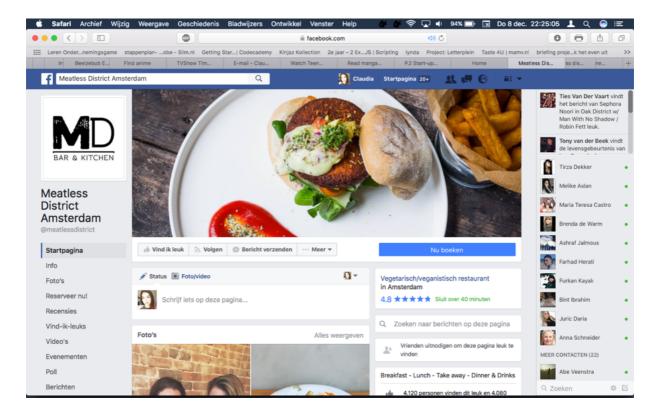
Logo



Website



Facebook



Instagram

