

Roccajanthiel.com

Over de klant

Wie/wat is de klant? Een huisjes verhuurder op Curaçao, gespecialiseerd in het verhuren van vakantiewoningen.

Waarden

- Gastvrij
- Betrouwbaar
- Tropisch

Wat is hun doel?

Ze willen een nieuwe website creëren om een visite kaartje te hebben voor klanten

Stakeholder: Frans en Wessel Wouters (eigenaren van het vastgoed)

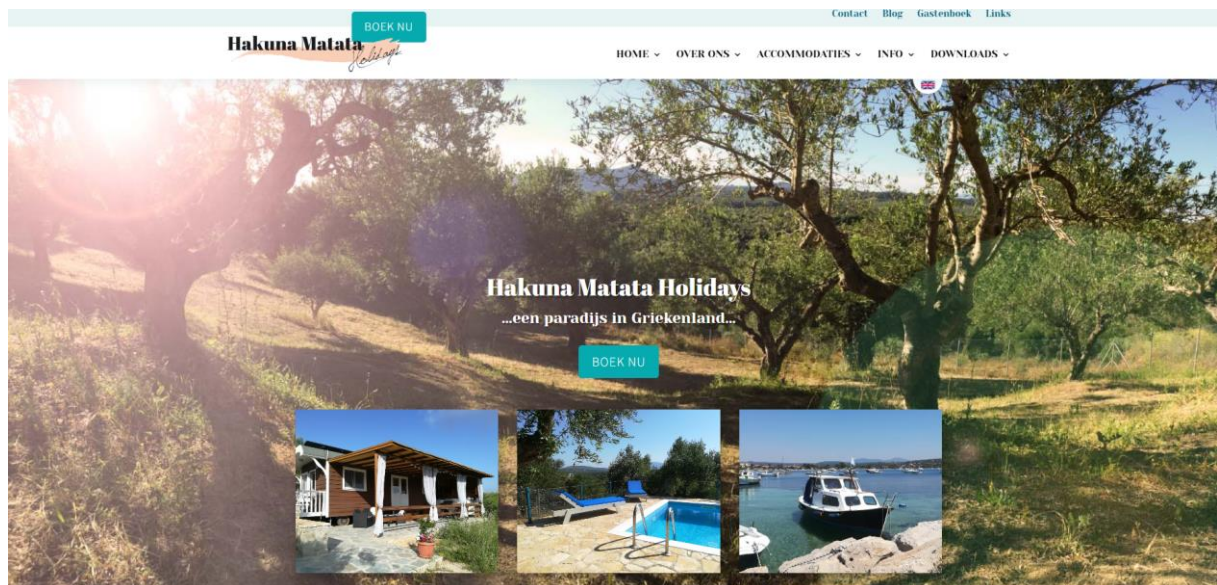
Persona (aangegeven):

- Tussen de 30 en x
- Hoog inkomen

Oriënteren

Ik ben als eerst gaan kijken bij andere website's:

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



<https://vakantievillacuracao.net/>



https://www.booking.com/holiday-homes/country/cw.nl.html?aid=318615;label=New_Dutch_NL_NL_21456916825-f3ysICkx_0_q9m_V2lcoDAS217243099824:pl:ta:p1:p2:ac:ap:neg;ws=&gclid=Cj0KCQjw7ZO0BhDYARIsAFttkCjk4X9oMkOC_LhU21rVhZMfSNkla3tJPgZ9S_6-FETlM2do8BTom2AaAnIHEALw_wcB

Booking.com EUR ? [Registreer je accommodatie](#) [Registreren](#) [Inloggen](#)

[Verblijven](#) [Vluchten](#) [Vlucht + Hotel](#) [Autoverhuur](#) [Attracties](#) [Luchthaventaxi's](#)

Vakantiehuizen op Curaçao

Vind de meest geschikte vakantiehuizen voor jou

[Zoek](#)

☐ Ik reis voor werk

Kalender Ik ben flexibel

juli 2024							augustus 2024						
ma	di	wo	do	vr	za	zo	ma	di	wo	do	vr	za	zo
1	2	3	4	5	6	7		1	2	3	4		
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18

[Cookievoorkeuren beheren](#)

Door op 'Accepteren' te klikken, ga je akkoord met het gebruik van analytische cookies (die worden gebruikt om inzicht te krijgen in het gebruik van onze website en ter verbetering van onze site en services) en tracking cookies (zowel van Booking.com als van andere vertrouwde partners) die helpen beslissen welk product je op onze site en daarbuiten te zien krijgt, de bezoekers van onze website te meten en je in staat stellen om dingen leuk te vinden of direct te delen op social media. Door [hier](#) te klikken, kun je je toestemming beheren en meer informatie vinden over de cookies die we gebruiken.

[Accepteren](#) [Alles afwijzen](#)

Stylescapes:

Ik ben begonnen met het opstellen van de klant hierboven. Daarna ben ik op basis van deze info wat stylescapes gaan ontwikkelen voor de klant:





Research:

Overzicht

Rocca Jan Thiel biedt vakantieaccommodaties in Curaçao aan, met twee identieke appartementen en een bungalow, elk met twee slaapkamers, twee badkamers, airconditioning en moderne voorzieningen.

Directe Concurrenten

1. Papagayo Beach Resort

- **Locatie:** Jan Thiel
- **Accommodaties:** Luxe villa's en suites
- **Faciliteiten:** Zwembad, spa, fitnessruimte, strandclub
- **Voordelen:** Direct aan het strand, uitgebreide resortvoorzieningen

2. Morena Eco Resort

- **Locatie:** Jan Thiel
- **Accommodaties:** Eco-vriendelijke villa's en appartementen
- **Faciliteiten:** Restaurant, zwembaden, milieuvriendelijke voorzieningen
- **Voordelen:** Duurzaamheid, kindvriendelijk, uitgebreide faciliteiten

3. LionsDive Beach Resort

- **Locatie:** Mambo Beach
- **Accommodaties:** Kamers, suites en appartementen
- **Faciliteiten:** Meerdere zwembaden, duikcentrum, restaurants
- **Voordelen:** Direct aan het strand, watersportactiviteiten

Vergelijking

- **Locatievoordelen:** Rocca Jan Thiel ligt strategisch bij Jan Thiel Beach, bekend om zijn recreatiemogelijkheden.
- **Unieke Selling Points (USP's):**
 - **Privacy:** Kleinschaligheid biedt meer privacy en rust vergeleken met grote resorts.
 - **Faciliteiten:** Moderne voorzieningen en een persoonlijke benadering.
- **Nadelen:**
 - **Beperkte faciliteiten:** In vergelijking met grote resorts ontbreekt een breed scala aan faciliteiten zoals spa's en meerdere eetgelegenheden.

Strategieën voor Concurrentievoordeel

1. **Persoonlijke Service:** Bied extra persoonlijke diensten aan zoals privé-activiteiten en gepersonaliseerde vakantieplannen.
2. **Samenwerkingen:** Werk samen met lokale bedrijven voor excursies en exclusieve aanbiedingen.
3. **Marketing:** Benadruk de unieke voordelen van kleinschaligheid en privacy in marketingcampagnes.

Conclusie

Rocca Jan Thiel kan zich onderscheiden door persoonlijke service en exclusiviteit te benadrukken, terwijl het inspelt op de groeiende vraag naar kleinschalige en privacy-gerichte vakantieopties.

Over de klant

Wie/wat is de klant? Productlinq.com, een startup die gespecialiseerd is in het distribueren van productdata.

Waarden

- Innovatief
- Betrouwbaar
- Efficiënt

Wat is hun doel? Het ontwikkelen van een nieuwe, gebruiksvriendelijke website die hun merkidentiteit versterkt en hun dienstverlening optimaliseert.

Orientatie:

Sendcloud.nl

Channable.nl

Jex.nl

Bird.com

Mollie.com

Project organisation:

Ik heb met de stakeholder opgesteld wat er verwacht werd aan het einde van het project.

Reporting:

De stakeholders en ik hadden wekelijks een meeting over de website staat in de wireframes beschreven

Iterations

<https://www.figma.com/design/fgMqLxFvPiLbQnsjz3VJMd/wireframes-productlinq?node-id=0-1&t=ws8R3ueu3zrMpDlx-1>

ik mag deze files niet downloaden dus ze staan alleen digitaal beschikbaar (NDA)

User test

Testplan:

1. Deelnemers:

- 5 gebruikers uit de doelgroep (bijv. technisch onderlegde professionals).
- Leeftijd: 25-45 jaar.

- Geslacht: Gemengd.

2. Taken:

- Taak 1: Navigeer naar de homepage en beschrijf je eerste indrukken.
- Taak 2: Zoek en lees over de belangrijkste functies van ProductLinq.
- Taak 3: Meld je aan voor een nieuw account.
- Taak 4: Navigeer naar de prijspagina en identificeer de verschillende beschikbare plannen.
- Taak 5: Vind de contactinformatie of ondersteuningssectie.

3. Vragen:

- V1: Hoe zou je het algehele ontwerp van de website beoordelen? (Schaal 1-5)
- V2: Hoe gemakkelijk was het om de belangrijkste functies van ProductLinq te vinden? (Schaal 1-5)
- V3: Hoe eenvoudig was het aanmeldproces? (Schaal 1-5)
- V4: Was je in staat de prijspakketten gemakkelijk te begrijpen? (Schaal 1-5)
- V5: Hoe waarschijnlijk is het dat je deze website aan anderen zou aanbevelen? (Schaal 1-5)

Deelnemer	Taak 1 Indrukken	Taak 2 (Gemak)	Taak 3 (Gemak)	Taak 4 (Duidelijkheid)	Taak 5 (Gemak)	V1 (Ontwerp)	V2 (Functies)	V3 (Aanmelden)	V4 (Prijzen)	V5 (Aanbevelen)
Gebruiker 1	Schoon, modern	4	3	5	4	4	4	3	5	4
Gebruiker 2	Professioneel	5	4	4	5	5	5	4	4	5
Gebruiker 3	Intuïtieve lay-out	3	4	4	4	4	3	4	4	4
Gebruiker 4	Eenvoudig, effectief	4	5	3	5	4	4	5	3	5
Gebruiker 5	Aantrekkelijk ontwerp	5	3	5	3	5	5	3	5	3

Deze gebruikers zijn voor mij volledig anoniem (logisch het zijn hun klanten)

Usability Test

Doel: De bruikbaarheid van de website <https://productlinq.com/> evalueren door eventuele problemen te identificeren die de gebruikerservaring kunnen belemmeren.

Testplan:

1. Deelnemers:

- 5 gebruikers uit de doelgroep.

- Leeftijd: 25-45 jaar.
- Geslacht: Gemengd.

2. Scenario's:

- Scenario 1: Je bent een nieuwe gebruiker die geïnteresseerd is in de functies van ProductLinq. Vind en begrijp de belangrijkste functies.
- Scenario 2: Je besluit je aan te melden voor een gratis proefversie. Voltooi het aanmeldproces.
- Scenario 3: Als potentiële klant wil je de prijzen begrijpen. Navigeer naar de prijspagina en identificeer de verschillende plannen.
- Scenario 4: Je moet contact opnemen met de ondersteuning voor meer informatie. Vind de contactinformatie.

3. Metingen:

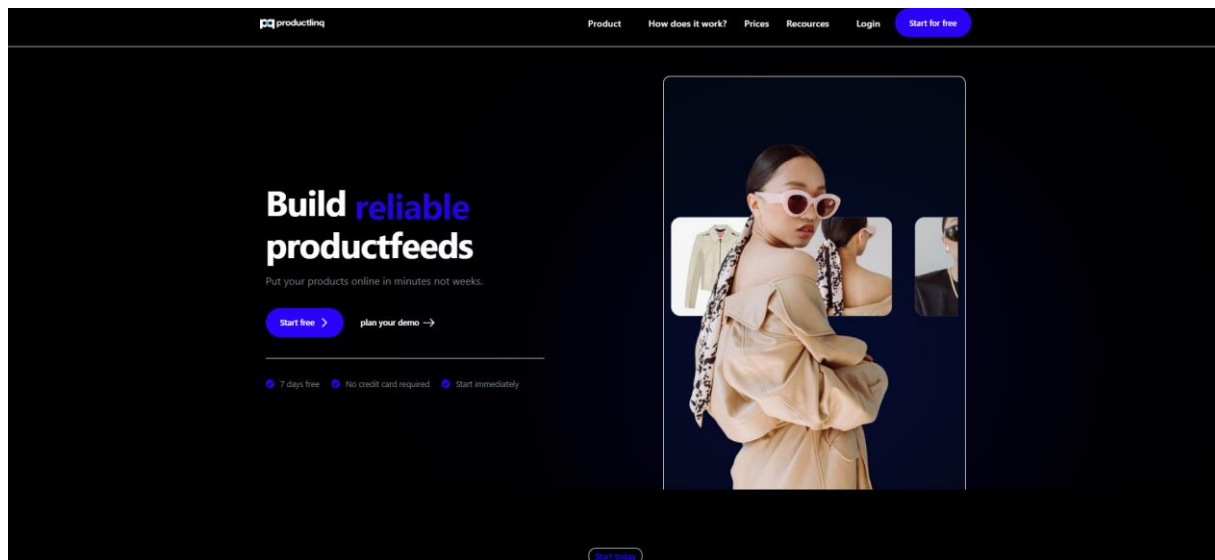
- Tijd om elke taak te voltooien.
- Aantal klikken om elke taak te voltooien.
- Aantal fouten.
- Gebruikerstevredenheid (Schaal 1-5).

Deelnemer	Scenario 1 (Tijd)	Scenario 1 (Klikken)	Scenario 1 (Fouten)	Scenario 1 (Tevredenheid)	Scenario 2 (Tijd)	Scenario 2 (Klikken)	Scenario 2 (Fouten)	Scenario 2 (Tevredenheid)	Scenario 3 (Tijd)	Scenario 3 (Klikken)
Gebruiker 1	2 min	5	0	4	3 min	6	1	3	2 min	5
Gebruiker 2	3 min	6	0	5	2 min	5	0	4	3 min	6
Gebruiker 3	2 min	5	0	4	3 min	6	1	3	2 min	5
Gebruiker 4	2 min	4	1	4	3 min	5	0	5	2 min	5
Gebruiker 5	3 min	6	0	5	2 min	4	0	4	3 min	6

Na deze tests heb ik nog wat veranderingen gemaakt maar die kan ik helaas niet herroepen

Final product:

<https://Productlinq.com>



Stakeholder Contact:

De Stakeholders (eigenaren) en ik zaten wekelijks met elkaar en gingen over verschillende iteraties heen. De feedback punten