

Concept na gesprek met Tim

De oplossing heeft de vorm van een website. De website kan advertenties in de vorm van banners bevatten, maar daar draait het niet om. (Onderzoeken of het mogelijk is om wel nog advertenties op de website te hebben). De website draait nu om reviews en productvideo's. Elk product heeft zijn eigen productpagina waar reviews op te zien zijn vanuit YouTube. Denk aan hoge kwaliteit reviews en productvideo's van Linus TechTips, Unbox Therapy of D2D oid. De gebruiker heeft in een pagina alles wat hij nodig heeft om over te gaan tot aankoop. Dus ook een lijst met de specs, een productbeschrijving, een overzicht van webshops waar hij het product het goedkoopste kan aanschaffen (bijvoorbeeld Tweakers.net)

Het idee is dat een productvideo of review de advertentie wordt, omdat mensen dit niet als reclame zien. Waarschijnlijk wordt deze onbewuste manier van adverteren als prettig ervaren.

Daarnaast is het voor de gebruiker mogelijk om zelf reviews te delen op die pagina zodat andere die kunnen lezen.

Het rewardsysteem door te delen blijft. Misschien niet in de vorm van punten, maar in de vorm van opdrachten. Zo zou de app bijvoorbeeld een samenwerking met een adverteerder zoals Bol.com aan kunnen gaan waarbij wordt afgesproken dat de gebruiker gratis verzendkosten bij Bol.com krijgt, wanneer hij 10 keer een link van Bol.com deelt.

In dezelfde samenwerking kan ook worden afgesproken dat Bol.com deels de content van de website gaat voorzien. Wanneer een nieuw product op de markt komt, kan Bol.com daar een pagina voor aanmaken en daar nuttige video's aan toevoegen. Andere webshops kunnen laten weten dat ze hetzelfde product ook verkopen, en zo vormt de lijst met de goedkoopste verkoper.

Verder blijft de homepage gevuld met lijsten met bijvoorbeeld de interesses van de gebruiker, interesse vanuit de community, nieuwe items en noem maar op.

Met dit concept hebben 4 groepen voordeel:

- De gebruikers zelf (Gebruiker)
- De webshops (Adverteerder)
- De fabrikanten (Adverteerder)
- De YouTube kanalen (Contentcreator)

De YouTubekanalen krijgen door de app extra views op hun video's, alleen valt dit waarschijnlijk te verwaarlozen, omdat het YouTubekanaal geen moeite zal doen om het desbetreffende product op de app te krijgen. Het grote voordeel van YouTube video's als content is dat het gratis content is.