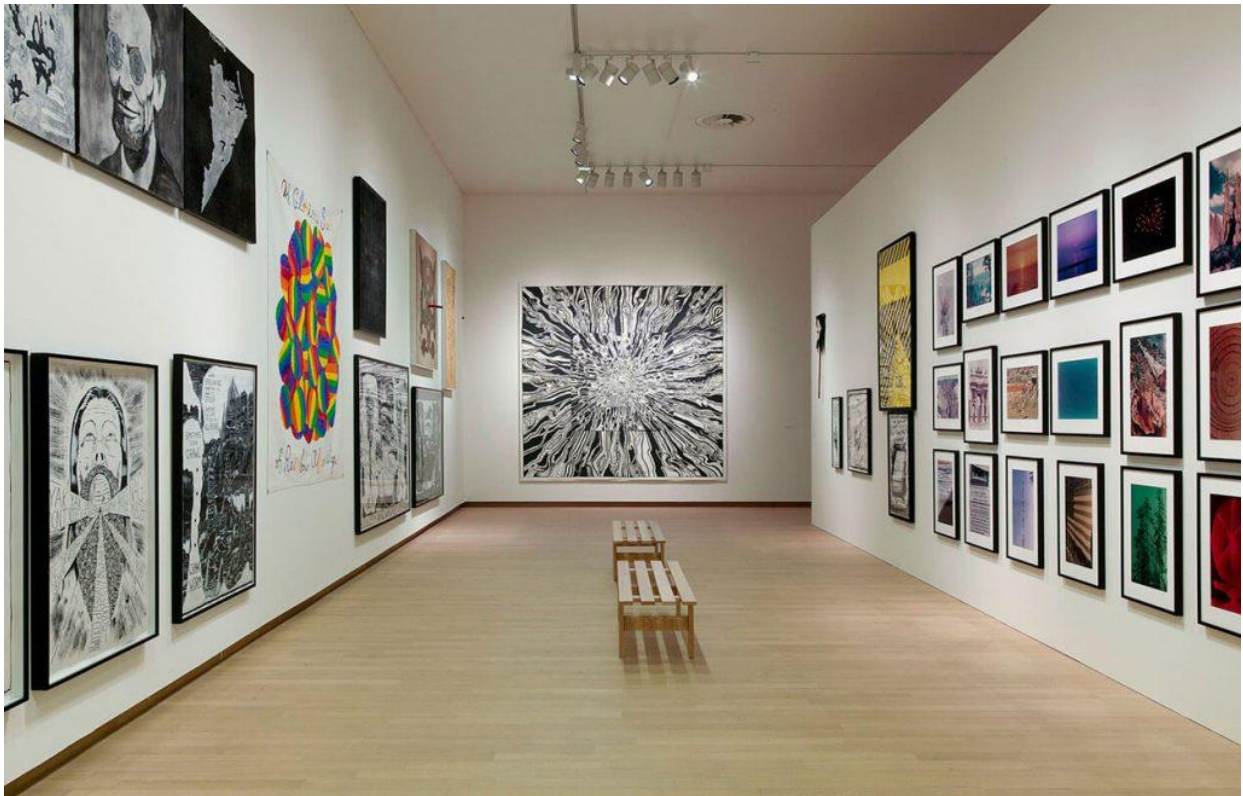


# Debriefing stedelijk museum

23-11-2021

**Colin de Groot en Scott van den Broek**



Wij als groep hebben als opdracht gekregen om het stedelijk museum helpen winst te maken na de corona crisis door middel van een businessmodel en verbeterde website

stedelijk museum wilt dat we een B2B (Business to Business) idee verzinnen die ze kunnen organiseren, verder willen ze hun site verbeteren om meer klanten aan te trekken.

Het museum heeft door corona een grote klap opgelopen en moet winst maken. Daarom willen ze dat we een businessmodel verzinnen voor bedrijf uitjes en hun site opknappen.

Wij hebben hier 4 sprints de tijd voor (elk 2 weken lang) waarvan de eerste sprint bedoeld is als voorbereiding.

Het museum wil hiermee hun doelgroep vergroten die bestaan uit kunstliefhebbers en bedrijven die op bedrijf uitjes willen.

Het belangrijkste punt is om het museum meer interactief te maken voor de klant (het bedrijf) zodat ze dit in groepsverband kunnen doen, oftewel een betere teamverband kunnen volgen.

We hebben gekozen om optie 2 te kiezen, een bedrijfsuitje. We zijn gaan bedenken hoe we dit willen doen. Hier zijn we nog niet helemaal uit maar er zijn al wat ideeën verzonnen.

We hebben veel foto's genomen in het stedelijk museum ter inspiratie en willen dit ook gaan gebruiken in de website zelf. Het plan is om een one-pager te maken waardoor bezoekers in 1 opslag gelijk zien waar ze aan toe zijn, denk aan een CTA (Call To Action). Uitleg over het bedrijfsuitje, misschien een kort filmpje om de aandacht te trekken en een contactformulier om gelijk contact te zoeken.

Wij hebben op de volgende pagina wat foto's neergezet die we hebben gemaakt in het stedelijk museum ter inspiratie.

