500px.com

Opdracht Werkcollege 5



Universiteit van Amsterdam

Ingediend door:

Yoram Baboolal

Studentnummer:

11342994

Vak:

Interactieontwerp



A. De sociale interacties op 500px.com

Robert Cialdini is een professor Psychologie en Marketing en heeft vele lezingen op diverse universiteiten in Amerika gegeven. Hij is het meest bekend geworden met zijn boek *Influence: The Psychology of Pursuasion.* Er zijn wel drie miljoen exemplaren verkocht. In het boek worden voordelen van overtuigingtechnieken in de marketingwereld aangeduid. Er zijn zes sleutelprincipes die Cialdini's theorie van invloed ondersteunen: reciprocity, consistency, social proof, authority, liking, scarcity.

In deze opdracht zal de website 500px.com geanalyseerd worden op basis van het gebruik van de zes principes. 500px.com is een site waar een gebruiker foto's kan plaatsen en verzamelen tegen een maandelijks bedrag.

Repository:

Mensen denken vaak als ze gratis iets ontvangen dat ze verplicht zijn iets terug te moeten doen/geven om hun schuld in te lossen. Op een website komt dit vaak voor als gratis cadeautjes, zoals gratis trials, e-book of tips en geheimen.

Op 500px.com wordt daar gebruik van gemaakt, maar op een ietwat andere manier. Tegen een bedrag kan je pakketten krijgen die helpen bij je fotografie. Zo kan je premium royaltyfree stock foto's ophalen, mits je bij de community hoort. Je kan met je profiel deelnemen aan een gemeenschap van fotografen die jouw weer kunnen helpen of inhuren. Ze zeggen ook dat hun gemeenschap zich richt op het helpen van fotografen om hun netwerk en vaardigheden te verbeteren. In dit geval is de dienst niet gratis, maar eenmaal als lid krijg je veel waarde voor je geld. Dus ze laten vooraf zien dat hoe meer je uitgeeft aan een pakket, hoe meer waarde je voor je geld krijgt.

Consistency:

Mensen willen graag consistent zijn met de dingen die zij hebben gezegd of gedaan. Het wordt geactiveerd door te zoeken en vragen naar een kleine inzet, die makkelijk te doen zijn. Volgens Cialdini is dat bij ons voorgeprogrammeerd. De inzet moet stap voor stap gekweekt worden bij iemand. Dat kan bijvoorbeeld door iemand abonnee te maken van de nieuwsbrief, door webpolls te houden en door een video te laten zien.

500px.com maakt hier niet direct en expliciet gebruik van. Bij een aanmelding is er wel een optie om de nieuwsbrief te ontvangen én er is een mogelijkheid je in te schrijven voor een magazine. Dus het wordt aangeboden, maar het is even zoeken.

Social Proof:

Mensen zullen snel dingen doen die andere mensen ook aan het doen zijn. Dat is uit een experiment gebleken. Een of meer acteurs keken namelijk de lucht in en bijstanders begonnen daardoor ook de lucht in te kijken. Op het websites wordt daar gebruik van gemaakt doormiddel van alerts/notities die aangeven hoeveel mensen je al voor waren.

500px.com doet dit door de hoeveelheid van hun gemeenschap aan te geven. Dat aantal is namelijk nu meer dan negen miljoen fotografen. En ze zeggen specifiek 'fotografen' om aan te tonen dat van alle fotografen op de wereld er dus negen miljoen deelnemen aan hun gemeenschap.

Authority:

Mensen zijn geneigd sneller vertrouwen te leggen in geloofwaardige en erkende experts of mensen die hoger staan in de hiërarchie. Mensen zullen opdrachten van experts sneller gehoorzamen dan van een nobody. Zo zullen mensen een wildvreemde verkleed als politieagent sneller gehoorzamen dan een voorbijganger.

500px.com gebruikt niet expliciet authority, waar het waarschijnlijk wel kan. Door bijvoorbeeld bekende fotografen die gebruik maken of hebben gemaakt van hun website, op hun homepage te zetten.

Liking:

Mensen zijn makkelijk over te halen door anderen die ze aardig vinden, door mensen waar ze tegenop kijken of door aantrekkelijke mensen. Het zou dus ook een medewerker kunnen zijn die heel sympathiek is en veel complimenten geeft. Als klanten dan op een fijne manier worden geholpen, zijn ze makkelijk te overtuigen. Ook speelt het een rol als mensen zien dat anderen lijken op hun.

500px.com maakt hier wel gebruik van. Ze laten onderaan hun homepage een paar gebruikers zien, die tevreden zijn met hun deelname, de service en het aanbod van 500px. Ze laten ook heel slim zien dat het internationale gebruikers zijn. Hierdoor kan een bezoeker mensen vinden die op hem/haar lijken, waardoor er nog meer reden voor hem/haar zou kunnen zijn zich aan te sluiten bij 500px.

Scarcity:

Mensen verlangen meer naar dingen, die zeldzaam en uit een beperkte hoeveelheid bestaan. Cialdini meent dat je klanten makkelijker verleidt door te benadrukken wat ze kunnen verliezen. Een voorbeeld is de Concorde. Wanneer het duidelijk werd dat toekomstige vluchten geannuleerd zouden worden, werden tickets enorm snel verkocht. Noch de service noch het vliegtuig was veranderd. Doordat het unieke vliegtuig niet meer zou opereren, werd het gezien als schaarste. Hierdoor verlangde mensen nog meer naar een vlucht.

Expliciete scarcity, die een aankoopdruk geeft, is niet te vinden op 500px.com en dat is ook niet nodig. Ze promoten juist de vele mogelijkheden die ze specifiek kunnen bieden voor fotografen. Dit is een minder nadrukkelijke vorm van scarcity, omdat er wel wordt aangetoond welke features er gemist zullen worden als 500px niet gebruikt wordt als service. Ook is het gebruik maken van een aanbieding op de pakketten die nog beperkt duurt, een vorm van scarcity, maar daar is op het moment geen gebruik van gemaakt.

B. Verbeteringsvoorstel

500px maakt veel gebruik van de sleutelprincipes van Cialdini, maar ze zouden een paar principes explicieter kunnen aanduiden. Weer andere principes kunnen beter wegblijven. De website geeft namelijk een relaxte en rustige sfeer over. Bezoeker worden tot nergens toe gedrongen en ze weten heel goed aan te geven wat zij te bieden hebben.

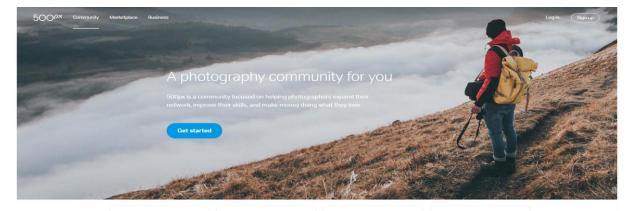
De website heeft naar mijn mening niet veel extra toepassing van de sleutelprincipes nodig, omdat de site nu oprecht weergeeft alleen jou als fotograaf verder te willen helpen in het verbreden van je netwerk, je vaardigheden verbeteren en er geld mee te verdienen. Hieronder volgen een paar verbeterpunten op de site. In de afbeelding zijn de aanpassingen geïllustreerd.

Consistency hebben ze er vrijwel uitgelaten op de site, omdat dit soort ratings en vragenlijsten vaak als storend worden ervaren. Dit kan veel bezoekers afschrikken doordat ze denken in de toekomst nog meer ervan te ontvangen. Vandaar dat ze wel de mogelijkheid bieden je aan te melden voor de nieuwsbrief, maar dit gebeurt pas bij het aanmaken van een account of als je zelf geïnteresseerd bent in een magazineabonnement. De site is dus echt bedoeld voor mensen die inspiratie willen opdoen om hun fotografie te verbeteren. Op dat gebied is er dus geen aanpassing nodig.

Met authority zou de site bekende fotografen die gebruik maken van hun service op de homepage worden geplaatst. Op die manier worden mensen wel eerder overtuigd dat de service die aangeboden wordt ook daadwerkelijk professioneel en goed is. Er is hier wel een aanpassing op gedaan.

Daarnaast wordt er niks aangedrongen. Vandaar dat er geen scarcity is om je op te dringen iets te kopen. Echter laten ze wel goed zien wat je mist als je niet gebruik maakt van 500px. Dus op dit gebied is er geen aanpassing nodig.

De site heb ik over het algemeen niet veel aangepast. Ik heb het alleen anders ingedeeld met de reden de sfeer en rust die ze overbrengen aan een bezoeker, te behouden. Echter, zijn prijzen niet het eerste wat ik wil zien. Reviews en het aanbod is wel iets wat ik graag zou willen zien om direct al een aan te geven dat de service echt is. Ook heb ik authority explicieter laten uitkomen door beroemde fotografen, Steve Mccurry en Mario Testino als voorbeeld, toe te voegen aan het begin van de homepage. Dit was het enige principe dat daadwerkelijk miste naar mijn gevoel.





Steve Mccurry is also part of the 500px community! Join us now!

Get the most out of your photography

Grow your audience, learn a new photography style, or get hired for a job. 500px has the features to help push your photography further.





9







MarioTestino is also part of the 500px community "Quote" Join the club



F

Directory





Take your photography to the next level

Go beyond just sharing your photos. With a 500px membership you get tools to understand more about your photography and help you grow.

Plus \$2.08/mo Personal Statistics Unique avatar badge Get Plus

Awesome \$6.25/mo

Awesome + Adobe

- \$16.66/mo
- ✓ Everything in Awesome
- Adobe Photoshop CC
- ✓ Adobe Lightroom CC

Get Awesome + Adobe

Loved by people around the world

Join over 9 million other photographers who already use 500px.

ige thank you to the otographers on 500px being one of the most pportive and engaging mmunities."

Michael Salisbury Chicago, USA

"I have always felt very comfortable in this community, people are very kind, friendly and professional."

Gabriela Tulian

"If you're an artist seeking to showcase your work to a true broader audience with real feedback, I totally recommend 500px!"

Adrian Sky San Francisco, USA

"Loving the 500px community. Great, passionate photographers that support each other!



Christopher Michel San Francisco, USA

"As a photography privileged to b communicate my work with a international n



A world of knowledge and inspiration

ed by an incredible community of photographers from around the world, 500px has something new to discover every day.

