

1. Beschrijf / schets het probleem

Beschrijf je opdrachtgever, investeerder, belangenvereniging:

Webdesign bureau 2nd Chapter.
Investeerder is de CEO van dat
bedrijf. Belanghebbende zijn het bedrijf,
(potentiële) klanten, concurrenten.

Beschrijf je gebruiker / doelgroep:

Bedrijven / zzp'ers die een website nodig
hebben.

Beschrijf of schets het probleem / de behoeften voor zover je dit nu begrijpt (in je eigen woorden, probeer niet meer dan drie zinnen te gebruiken).

Het bedrijf heeft veel te bieden qua op het gebied van webdesign en online
marketing. Dit komt niet naare voren (is niet goed te vinden) op de
huidige website. Waardoor er minder nieuwe klanten binnenkomen.

2. De context: stakeholders

Brainstorm daadwerkelijke en potentieel stakeholders voor dit probleem en teken er een mindmap van. Probeer op dit moment zoveel mogelijk stakeholders te bedenken, kwantiteit boven kwaliteit. Wanneer je er geen meer kunt bedenken, probeer een stakeholder dan in subgroepen te verdelen.

Opdrachtgever / partners

2nd Chapter.
Drukkers
Video graaf
Fotograafen

host partij
Collega's

Fysieke winkels
Webshops

Gebruikers

zzp'ers

kleine bedrijven

Stakers

Werkzoekende

Onderneemers

Me

Webdesign bureaus
Online Marketing bureaus
Wix / Wordpress
zzp'ers
Uitgevers
Concurrenten
Web designers

Overheid
Bedrijven
Bezoekers
Gebruikers.
AVG
privacy wet
Maatschappij



Hogeschool van Amsterdam

CMP

3. De context: stakeholder analyse

Stakeholder naam & korte beschrijving

Gebruiker: Bedrijven. Vaak stakeholders die hun bedrijf in de markt willen zetten.

Welke behoeftes hebben zij die je zeker weet?

Snel de juiste content kunnen vinden op de site. Contact vinden, prijs, eerder werk. Kort en bondige bezoek.

Welke behoeftes vermoed je dat ze hebben?

Unieke en mooie website. Chatten

Opdrachtgever: 2nd Chapter,

Meer klanten. Ze willen een website die werkt als portfolio. Unieke website. Visitekaartje!

Veel bezoekers, naamsbekendheid.

Concurrenten:
Bureaux uit Katwijk.

Wat kunnen wij leren van 2nd Chapter?

Wat doet 2nd Chapter?

Maatschappij:

4. De context: ontwikkelingen / trends (kansen & bedreigingen)

Brainstorm ontwikkelingen en trends. Gebruik de onderstaande prompts om op ideeën te komen.

Bedrijf / commercieel

Winstgericht
Meer online

Sociaal maatschappelijk

Economie
Ethniciteit.

Fysiek

Technologisch

React
Canvas
AI webanimaties
Mobile first
Creatief
AI

Economisch

huizenmarkt

Politiek

kinderpardon
bar

Milieu

Ethisch

Avg
Privacy

5. Impact - wat zijn de mogelijke ongewenste consequenties?

Pitch je project voor de ethische commissie en noteer alle mogelijke bezwaren:

- peer klant kijken
- Andere klanten weghalen bij andere bedrijven.
- toestemming vragen om fotografie te gebruiken

6. Design challenge!

Op basis van alles wat je op de vorige pagina's hebt bedacht, schrijf je jouw design challenge. Formuleer meerdere design challenges, vanuit verschillende perspectieven, het perspectief van de opdrachtgever, het perspectief van de gebruiker en jouw perspectief als ontwerper. Overleg met je afstudeerbegeleider wat het beste is.

Hoe kan <beschrijving oplossing> voor <opdrachtgever / gebruiker> helpen om / zorgen voor <doel te bereiken> zonder dat / waarbij <uitdaging voor jou als ontwerper>

Hoe kan een website voor een webdesignbureau helpen om klanten te bereiken waarbij de website werkt als visitekaartje.

Hoe kan een potentiële klant van een webdesignbureau.

7. Product visie

7a. Wat zou een goede oplossing zijn als je kijkt naar de behoeftes van alle stakeholders?

- Unieke site
- Snel contact
- Technologisch vooruitstrevend

- Cases

7c. Welke kansen moeten onderdeel zijn van je oplossing?

- Design patterns
- Gebruiksvriendelijk

7b. Welke beperkingen gelden er voor je oplossing?

- Het is een website.
- Verouderd snel

7d. Welke doelen moet je bereiken?

- Unieke site
- Informatie vinden.
- Grote klanten aanspreken.

Schrijf hier je product visie: