

CONTENT DELIVERY

ad^syn©

IVY VO - 500927924

LAURA BENVENUTI

CMD JAAR 2



INHOUD

- 03 DE CASE
- 04 CONCEPTUEEL MODEL
- 05 DOELGROEPEN,
DOELEN EN DEVICES
- 06 INFORMATION
DESIGN
- 07 CONTENT MODELLEN
 - 08 MOBILE APP | DE KLANT/VOLGER
 - 09 DEKSTOP DASHBOARD | BEDRIJF
 - 10 APPLE WATCH | BEDRIJF
- 11 COLOR BLINDNESS SIMULATOR
CHECK
- 12 CONTENT OPERATIONS
- 11 BRONNEN

DE CASE

Een bedrijf wil een nieuw product promoten via social media. Mensen die de post zien, zijn volgers of klanten. Het bedrijf zorgt voor de campagne, terwijl social media platforms data verzamelen, zoals likes en reacties en verkochte items via de apparaten van de gebruikers.

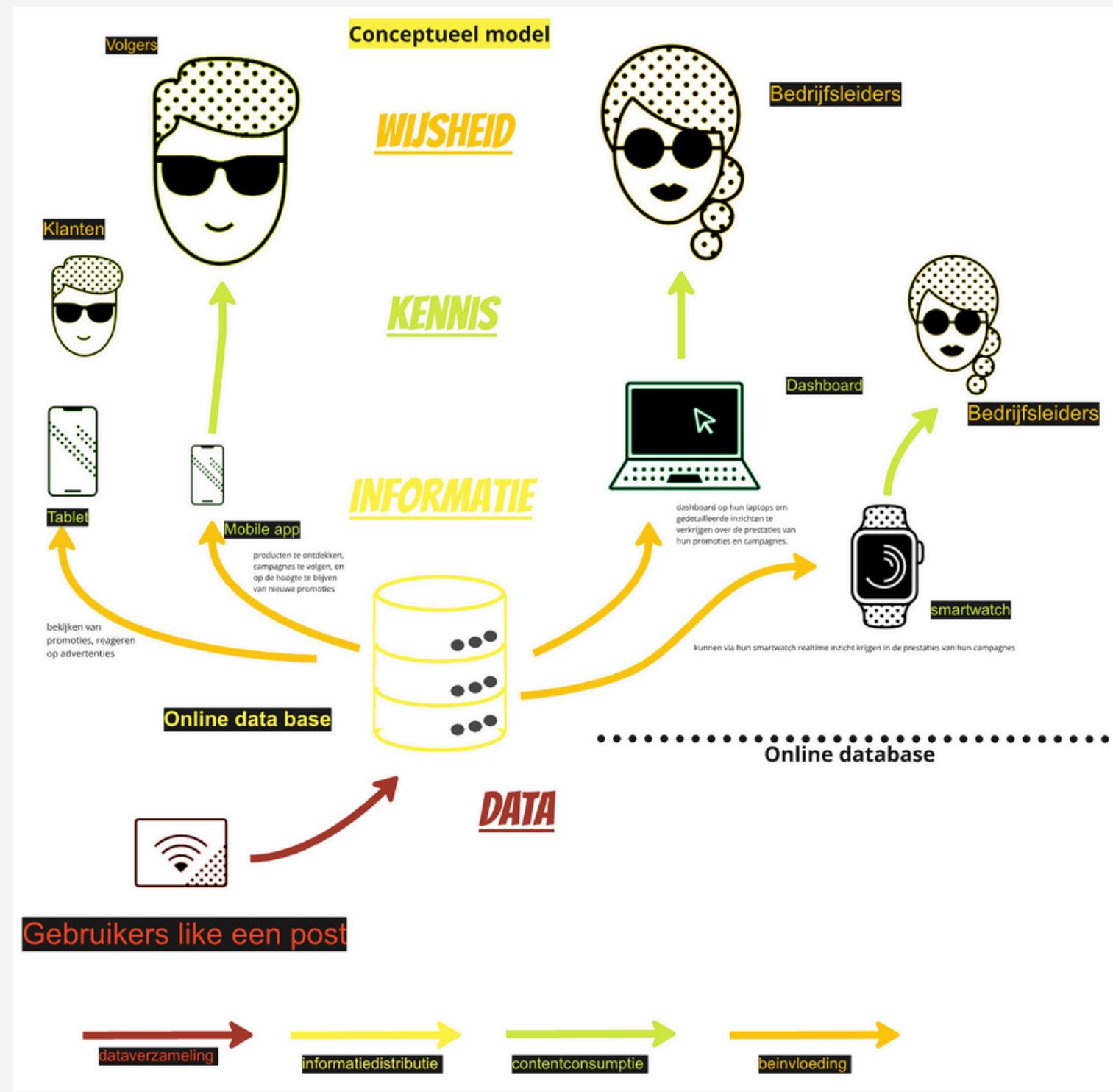
EINDGEBRUIKER

De eindgebruiker is de klant of volger van de app. Dit zijn mensen die de app gebruiken om producten en post, update van bedrijven te bekijken, te liken, er op reageren of kopen. Dit kunnen consumenten zijn die op zoek zijn naar producten, of mensen die updates van bedrijven willen volgen.

HOE WORDT ER DATA VERZAMELD

De data wordt verzameld via de app die zowel door bedrijven als eindgebruikers wordt gebruikt. Dit gebeurt op de volgende manieren:

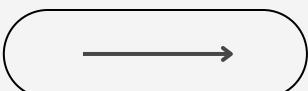
- De app houdt bij hoe gebruikers omgaan met advertenties (bijvoorbeeld door te klikken, te liken, te reageren of kopen).
- De gegevens worden verzameld via smartphones of tablets waarmee gebruikers de app gebruiken.
- De app gebruikt een platform om te meten hoe de gebruikers zich gedragen, bijvoorbeeld hoe vaak ze op een advertentie klikken, hoe lang ze de app gebruiken en hoeveel aankopen er worden gedaan.
- Bedrijven voegen ook hun eigen gegevens toe, zoals informatie over de producten die ze promoten of verkopen.



Gebruiker	Tijdstip van interactie	Gebruikerslocatie	Gebruikt apparaat	Type interactie	Geslacht	Leeftijdsgroep	Datum
Volger 1	12:30 PM	Amsterdam	Smartphone	Like	Vrouw	25-34	15 - 09 - 2024
Volger 2	1:45 PM	Rotterdam	Laptop	Comment	Man	18-24	16 - 09 - 2024
Volger 3	3:10 PM	Utrecht	Tablet	Share	Vrouw	35-44	16 - 09 - 2024
Volger 4	4:50 PM	Den Haag	Smartphone	View	Man	45-54	16 - 09 - 2024
Volger 5	6:10 PM	Eindhoven	Desktop	Like	Vrouw	25-34	16 - 09 - 2024
Klant 6	7:15 PM	Breda	Smartphone	Buy	Vrouw	18-24	16 - 09 - 2024
Klant 6	8:15 PM	Utrecht	Tablet	Buy	Man	25-35	16 - 09 - 2024
Bedrijfleider	7:15 PM	Amsterdam	Smartwatch	Monitor	Vrouw	25-34	16 - 09 - 2024

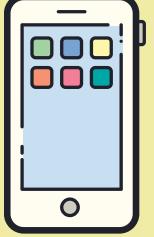
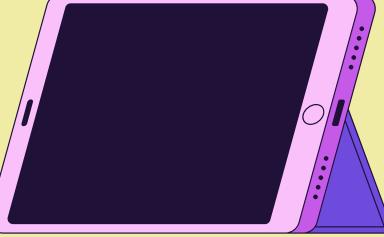
Het conceptuele model laat zien hoe een bedrijf data gebruikt om een nieuw product via social media te promoten. Volgers en klanten zien de promotie op apparaten zoals smartphones en tablets. Hun interacties, zoals het liken van een post of het doen van een aankoop, worden opgeslagen in een online database. Deze data helpt "bedrijfsleiders" via een dashboard of smartwatch de campagne in real-time te volgen en aan te passen. De datatabel laat specifieke interacties zien, zoals wie de post heeft geliked, op welk apparaat, vanuit welke locatie, en op welk tijdstip. Dit geeft inzicht in welke doelgroep het meest betrokken is en welke apparaten het vaakst worden gebruikt.

CONCEPTUEEL MODEL

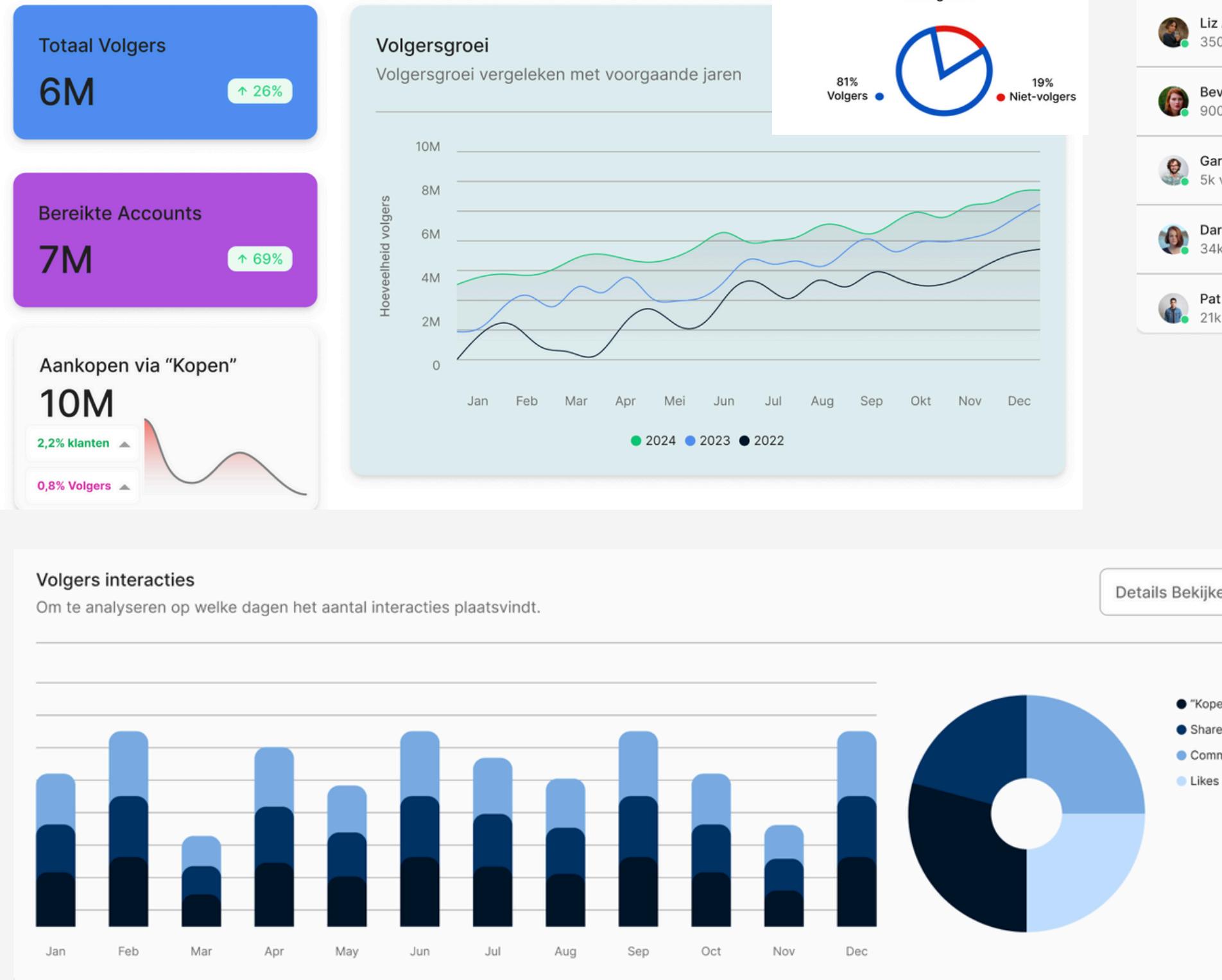


DOELGROEPEN, DOELEN EN DEVICES

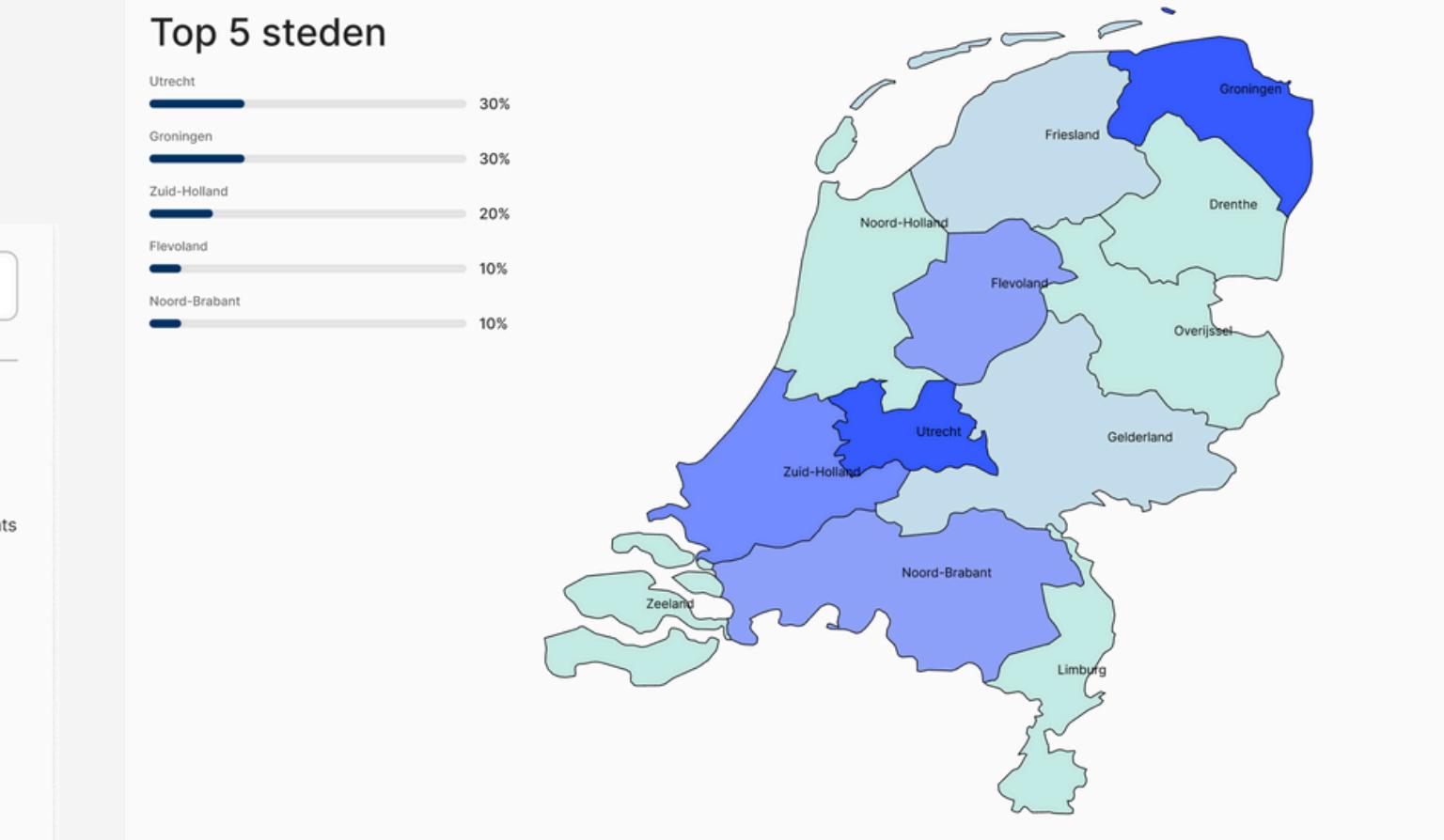


DOELGROEP 1: eindgebruiker	DOELEN wat wil de doelgroep (actie, wijsheid)	DEVICE(s) op welke apparaten
Mensen die de social media post zien, zoals volgers en klanten. 	Ze willen interessante content zien, erop reageren, en een goede ervaring met het merk hebben.	Smartphones, tablets, om social media te gebruiken.  
DOELGROEP 2: 'opdrachtgever'	DOELEN wat wil de doelgroep (actie, wijsheid)	DEVICE(s) op welke apparaten
Het bedrijf dat de campagne maakt en deelt, zoals het marketingteam. 	Ze willen weten hoe goed de post werkt, de campagne verbeteren, en uiteindelijk meer verkopen.	Laptops/desktops en smartwatch voor realtime update en voor het beheren van de campagne om resultaten af en toe te checken.  

INFORMATION DESIGN



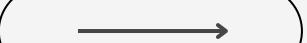
User ↓ ↑	Gebruikerslocatie ↑	Gebruikt apparaat	Type interactie ↓ ↑
LisanneSchimmel 300 volgers	Amsterdam	Mobile app	Like
Ernest Morton 1.2M volgers	Rotterdam	Tablet	Comment
Chloedupont 200 volgers	Utrecht	Mobile app	Share
Liz Ayers 350k volgers	Den Haag	Mobile app	View
Beverly McNeil 900 volgers	Eindhoven	Mobile app	Like
Garry Emerson 5k volgers	Breda	Mobile app	"Kopen"
Darla Wolfe 34k volgers	Utrecht	Tablet	"Kopen"
Pat Cardenas 21k volgers	Amsterdam	Smartwatch	Monitor



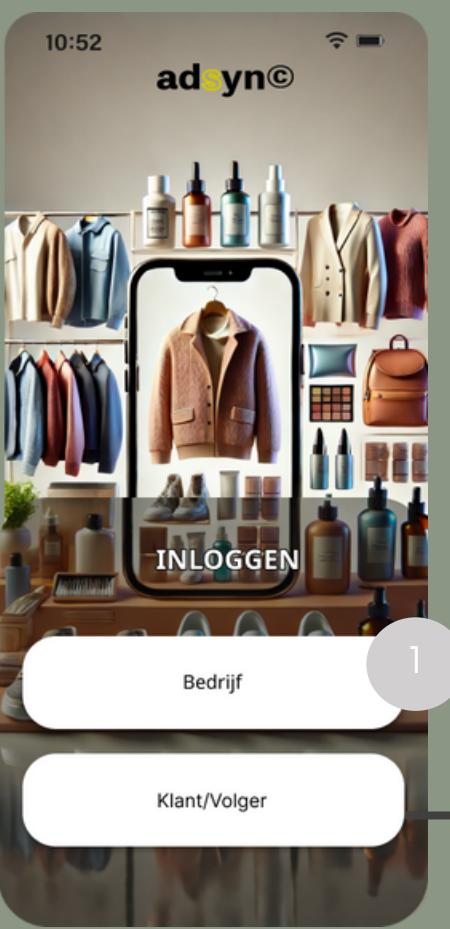
06

CONTENT MODELLEN

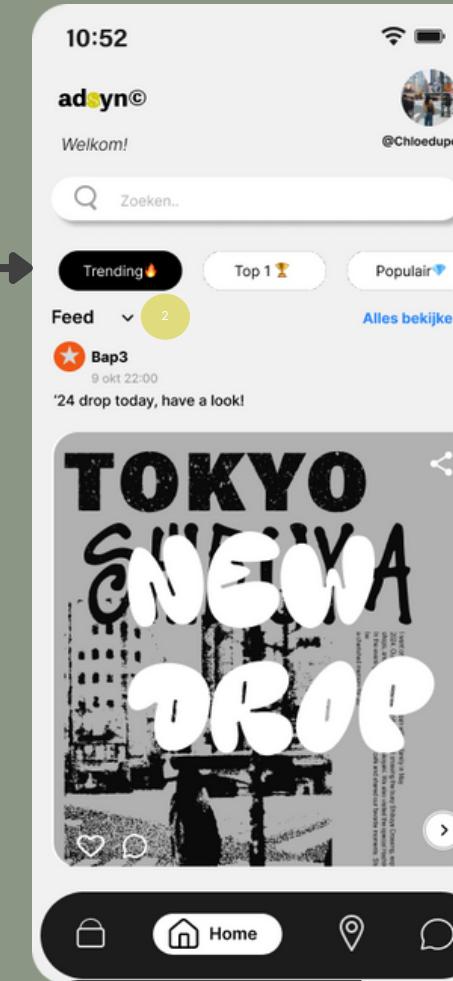
De eerste is de mobiele app voor volgers en klanten, waarmee zij eenvoudig kunnen interacteren met producten, updates ontvangen en aankopen doen. Daarnaast is er het dashboard op desktop voor bedrijven, waar zij uitgebreide statistieken kunnen inzien. Tot slot hebben we de Apple Watch-app voor bedrijven, die real-time updates en meldingen biedt, zodat zij direct kunnen inspelen op nieuwe verkopen en klantinteracties.



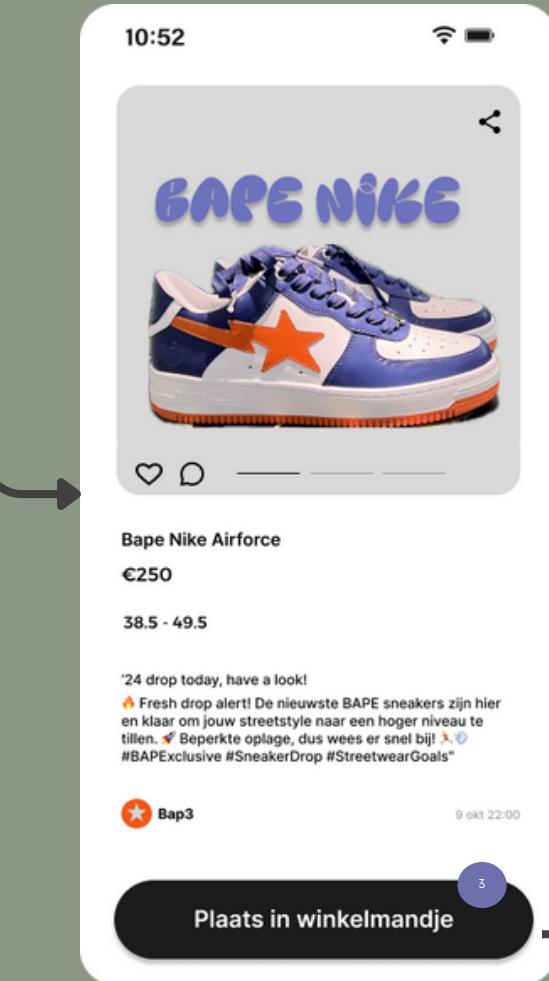
STARTSCHEM



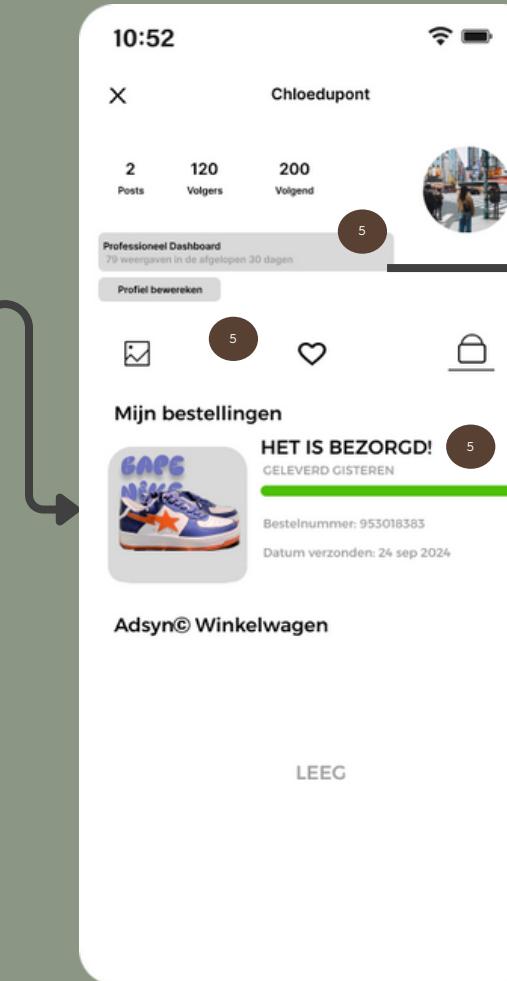
HOME SCHERM



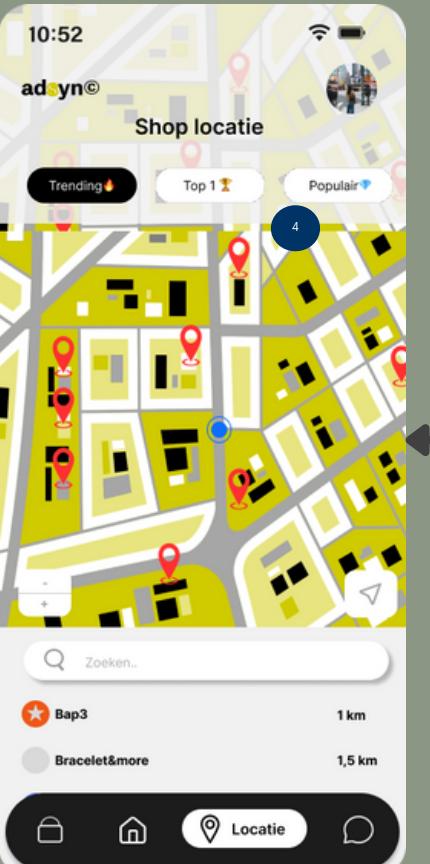
POST SCHERM



PROFIEL SCHERM



DASHBOARD SCHERM



SHOP LOCATIE

- 1 Het startscherm heeft een duidelijk onderscheid tussen twee soorten gebruikers: bedrijven en klanten/volgers. Dit maakt de navigatie eenvoudig voor verschillende soorten gebruikers door een direct login-proces. Werking: De gebruiker kiest of hij/zij een bedrijf of een klant/volger is, wat hen naar de bijbehorende interface brengt.

- 2 Het home scherm heeft een overzichtelijke feed met verschillende filteropties zoals "Trending," "Top 1," en "Populair," wat de gebruikerservaring personaliseert en gebruiksvriendelijker maakt. Werking: De gebruiker kan door de feed scrollen en producten of foto's (post) zien die interessant voor hen zijn. Dit scherm bevat ook navigatieknoppen aan de onderkant, zoals een home-knop en locatieknop, wat helpt bij sneller navigatie binnen de app.

- 3 Dit scherm toont gedetailleerde product informatie, zoals naam, prijs en details van de verkoper. De grote knop "Plaats in winkelmandje" staat groot op het scherm, wat het eenvoudig maakt voor de gebruiker om tot een aankoop over te gaan. Werking: De gebruiker kan een product bekijken en direct toevoegen aan hun winkelmandje door op de knop te drukken. Het product kan snel en eenvoudig worden gekocht, wat bijdraagt aan een vlotte winkelervaring.

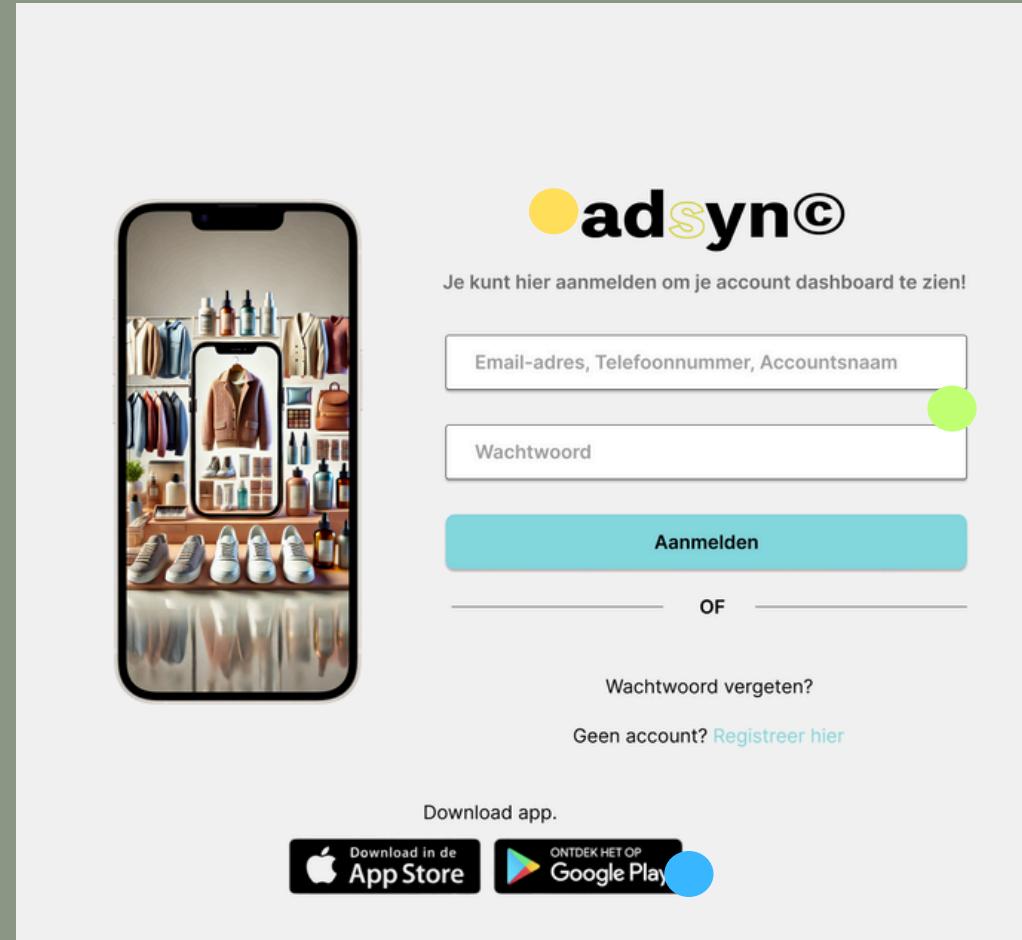
- 4 Een kaart laat winkels in de omgeving zien, met iconen voor visuele markeringen voor winkelcategorieën zoals bij home scherm (bijv. "Trending," "Top 1"). Dit maakt het vinden van winkels eenvoudig. Werking: Gebruikers kunnen locaties van winkels in hun omgeving vinden door op een markering te klikken. Daarnaast heeft dit scherm filteropties.

- 5 Het profiefscherm toont belangrijke persoonlijke gegevens en waar de gebruikers hun profiel kunnen bijwerken, bij dit scherm kunt de gebruiker zoals volgers, bestellingen en hun eigen geposte foto zien. Daarnaast is er ook een button naar de dashboard maakt het gemakkelijker om je prestaties te volgen, patronen te herkennen bijvoorbeeld. Werking: Gebruikers kunnen hun bestellingen bekijken en beheren, evenals hun winkelmandje. Het scherm biedt ook eenvoudige toegang tot eerdere aankopen of lopende bestellingen, wat handig kan zijn voor de gebruikers.

- 6 Het dashboard voor gebruiker account is om statistieken zoals weergaven, interacties en volgers te tonen op een makkelijke manier, voor snelle inzichten. Werking: Gebruiker kunt hier hun prestaties analyseren, zoals het aantal weergaven van hun posten, en bekijken welke accounts zij vaak het vaakst bezoeken.

DEKSTOP DASHBOARD | BEDRIJF

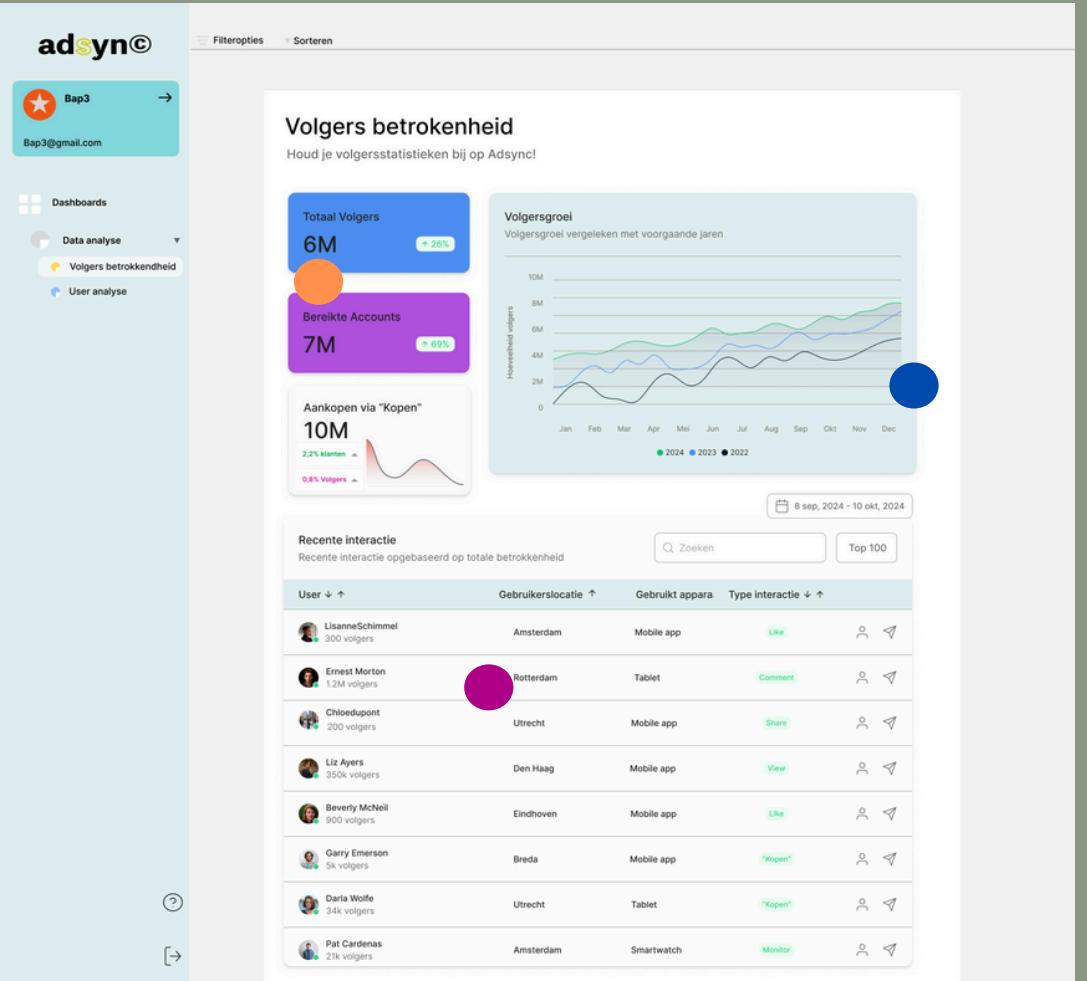
STARTSCHEM



Bedrijven kunnen via dit inlogscherm inloggen om toegang te krijgen tot hun dashboard en daar hun campagnestatistieken te bekijken, zoals het aantal volgers, interacties en verkochte items. Dit stelt bedrijven in staat om de prestaties van hun advertenties en promoties te analyseren en te verbeteren.

- Er zijn **velden** voor het invoeren van e-mailadres, telefoonnummer of accountnaam, en een wachtwoord. Dit maakt het flexibel voor bedrijven om op verschillende manieren in te loggen. Naast deze functie is er ook een functie voor wachtwoord vergeten en registreren.
- Onderaan staan knoppen om de app te downloaden voor zowel Apple als Android-apparaten, zodat gebruikers direct naar hun app store kunnen gaan. Dit bevordert mobiele toegankelijkheid.
- **Het logo** en de naam "adsync" staan centraal, vergroot de herkenbaarheid.

VOLGERS BETROKKENHEID SCHERM



Dit scherm geeft statistieken over volgers op een overzichtelijke manier weer. Belangrijke cijfers zoals totaal aantal volgers, bereik, en aankopen worden getoond.

Element:

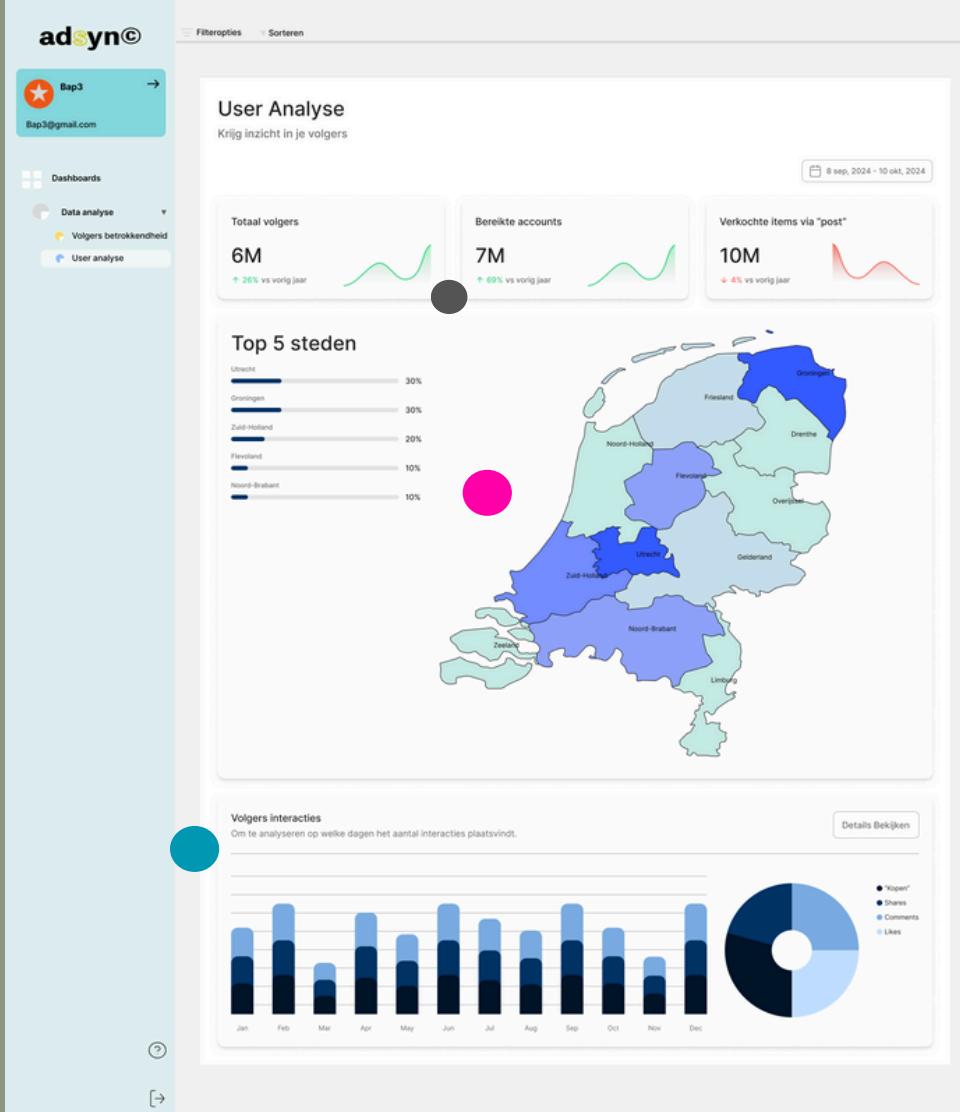
Totaal Volgers, Bereikte Accounts en Aankopen via "Kopen"

Elk blok toont een belangrijk statistisch getal, zoals totaal volgers (6M) en bereikte accounts (7M). Hierdoor kunnen bedrijven in één oogopslag de prestaties van hun campagnes volgen.

● Er is een ook **lijngrafiek** die de groei van volgers over de tijd laat zien (in jaren). Dit geeft bedrijven inzicht in wanneer volgers zijn toegenomen of afgenomen, zodat ze trends kunnen analyseren.

● En als laatste is **Recente Interacties Tabel**: is een tabel die laat zien welke gebruikers recent interactie hebben gehad met de app (bijv. likes, comments, of shares of op kopen geklikt). Hier kunnen bedrijven zien hoe actief hun publiek is en waar de interacties plaatsvinden.

USER BETROKKENHEID SCHERM



Dit scherm biedt dieper inzicht in gebruikersanalyses. Verschillende visualisaties, zoals een kaart en grafieken, maken het gemakkelijk om de prestaties van campagnes te begrijpen.

● Totaal Volgers, Bereikte Accounts, Verkochte Items. Net als in het vorige scherm, worden de belangrijkste statistieken zoals totaal volgers, bereik, en verkochte items weergegeven, maar met meer nadruk op gebruikersanalyse.

● **De kaart** van Nederland toont waar de meeste gebruikers zich bevinden. Steden zijn gemarkeerd om te laten zien waar de meeste interacties vandaan komen. Dit helpt bedrijven gerichter te adverteren.

● **Er is een staafdiagram** onderaan het scherm toont hoe vaak volgers per maand interacties hebben gehad met de content. Dit maakt het gemakkelijk om te zien in welke periode volgers het meest actief zijn geweest.

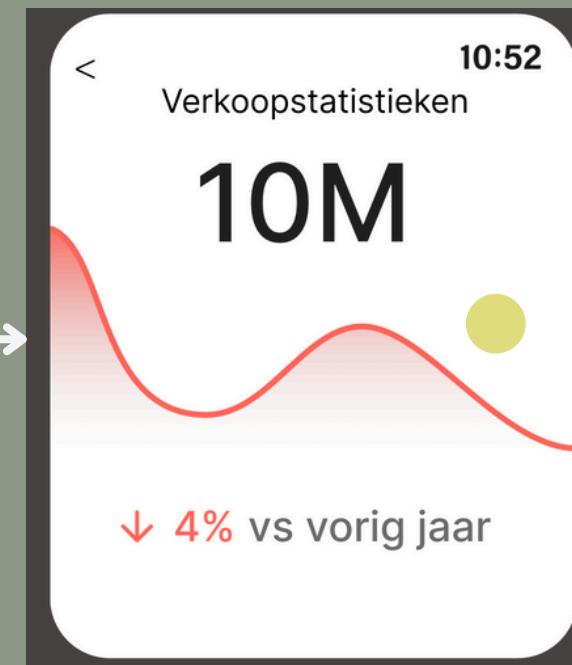
Hoofdmenu scherm



Dit scherm geeft een eenvoudig en helder hoofdmenu voor bedrijven om snel toegang te krijgen tot belangrijke functies. Er zijn vier duidelijke knoppen voor **statistieken**, **live interacties**, **verkoopstatistieken** en **instellingen**. Dit geeft snelle toegang tot belangrijke gegevens.

- Bij bekijk statistieken kunnen bedrijven in één klink naar hun algemene statistieken gaan.
- Live interacties, bedrijven kunnen direct zien hoe hun posts op dat moment presteren.
- De verkoopstatistieken knop geeft inzicht in de verkoopresultaten.
- En bij instellingen kunnen bedrijven hier de instellingen van hun account aanpassen.

Verkoopstatistieken scherm

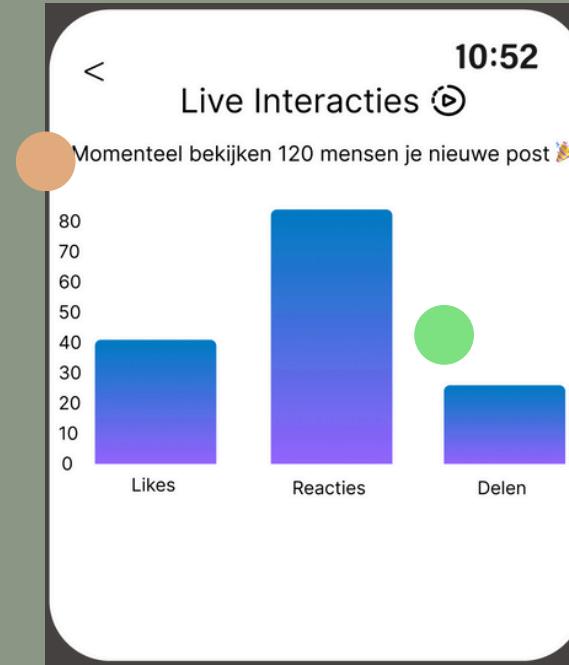


Dit scherm toont een verkoopoverzicht. Het aantal verkochte producten (10M) staat in het midden, terwijl een daling in de verkoop zichtbaar is met een rode lijn.

Bedrijven zien niet alleen hoeveel items ze hebben verkocht, maar ook hoe dit afwijkt van het vorige jaar (4% daling). Dit helpt bij het begrijpen van seizoensinvloeden of andere veranderingen in de verkoop.

*Deze verkoopgegevens worden continu bijgewerkt, zodat bedrijven op elk moment hun prestaties kunnen checken en indien nodig direct actie kunnen ondernemen.

Live interacties scherm

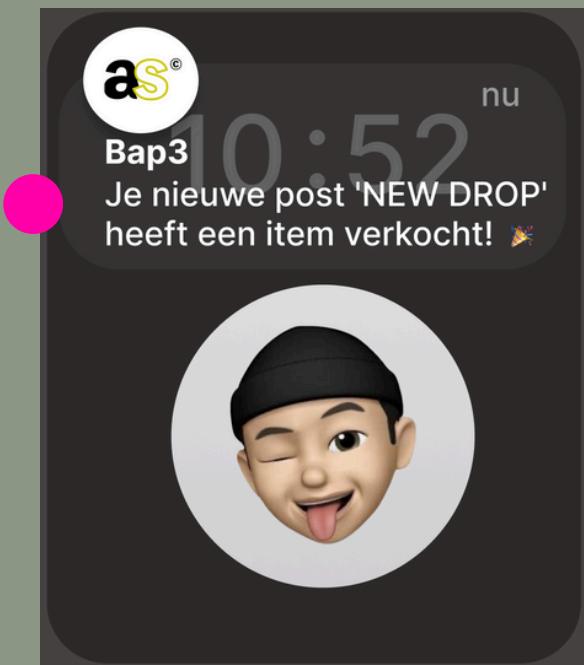


Dit scherm heeft een staafdiagram toont het aantal likes, reacties en delen die momenteel plaatsvinden op een nieuwe post. Dit maakt het eenvoudig voor bedrijven om te zien welke soort interactie het populairst is.

Bovenaan staat een melding dat op dat moment 120 mensen de nieuwe post bekijken, wat bedrijven direct feedback geeft over de betrokkenheid van hun volgers.

Het is de bedoeling dat bedrijven via deze functie kunnen zien en schatten hoe goed een post het doet in termen van betrokkenheid.

HOME SCHERM MET NOTIFICATIE



Het scherm toont een melding voor de gebruiker dat een nieuw product is verkocht. Dit maakt het "succes" van een nieuwe post direct zichtbaar en houdt de gebruiker betrokken.

De melding informeert dat de nieuwe post getiteld "NEW DROP" van account bedrijf Bap3 zojuist een item heeft verkocht.

DETAILOVERZICHT VAN EEN VERKOOP SCHERM

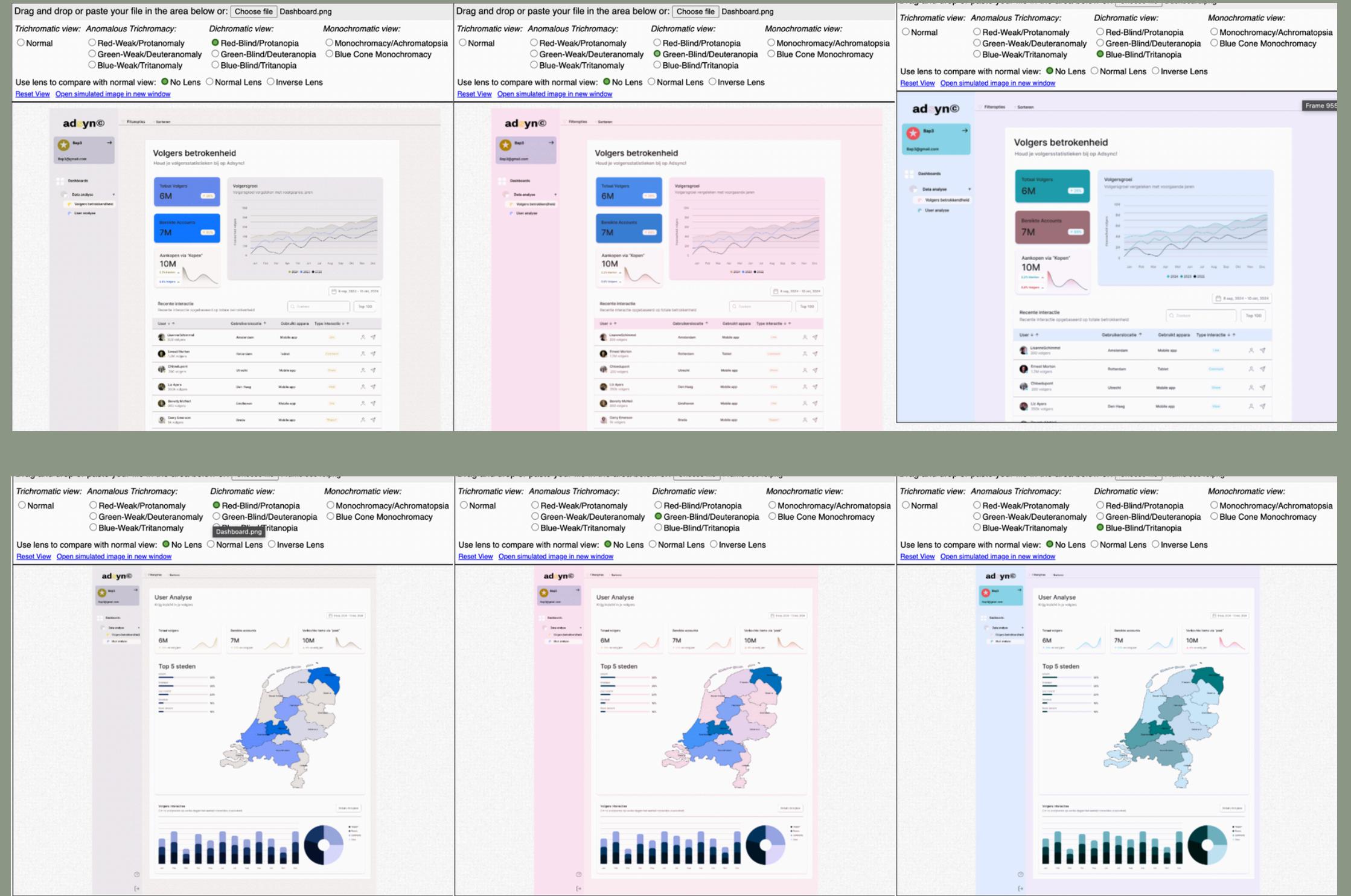


Dit scherm geeft een specifiek productoverzicht, inclusief de afbeelding van het verkochte item (in dit geval een BAPE Nike Airforce), de prijs (€250) en wie het heeft gekocht (@Chloedupont).

Dit biedt bedrijven inzicht in wie hun klanten zijn.

Bedrijven kunnen in real-time zien welk product is verkocht, tegen welke prijs, en aan welke klant. Dit geeft hen direct inzicht in hun verkoopprestaties.

Color Blindness Simulator Check



Ik heb een Color Blindness Simulator check uitgevoerd om te controleren of de interface goed zichtbaar is voor mensen met verschillende vormen van kleurenblindheid. De resultaten laten zien dat de belangrijkste informatie, grafieken en kaarten in de app duidelijk zichtbaar blijven. Dit komt door het gebruik van hoog contrast en heldere tekst en iconen, wat helpt om belangrijke gegevens leesbaar te houden.

CONTENT OPERATIONS

HET METEN VAN SUCCES

Om het succes van promotiecampagnes te meten, zijn de volgende indicatoren belangrijk:

- Aantal weergaven van de campagne
- Aantal klikken op promoties
- Reacties en feedback van gebruikers
- Aantal verkochte producten

De belangrijkste grootheden zijn het aantal verkopen en weergaven. Samen vormen deze twee grootheden een goed beeld van zowel de bereik (hoeveel mensen zijn bereikt) als het aantal verkopen (hoeveel van die mensen uiteindelijk hebben gekocht). Dit helpt bedrijven om hun marketingstrategieën te optimaliseren en te verbeteren.

EIGENAARSCHAP VAN DATA

Bedrijven kunnen hun eigen promotiegegevens inzien en gebruiken. Gebruikers (klanten en volgers) moeten eigenaar blijven van hun persoonlijke gegevens, zoals hun profiel en wat ze doen in de app. Zij kunnen zelf bepalen welke gegevens ze delen en ze moeten hun gegevens altijd kunnen inzien, aanpassen of verwijderen, en het is mogelijk de app te gebruiken zonder dat specifieke gegevens worden gedeeld met derden. We zorgen voor transparantie en geven gebruikers controle over hun instellingen, zodat ze hun data kunnen inzien, aanpassen of verwijderen.

ETHIEK

Om ervoor te zorgen dat de algoritmes van AdSync eerlijk en transparant werken, voeren we regelmatig controles (audits) uit om te controleren of alles volgens de regels verloopt. We testen de algoritmes met steekproeven om er zeker van te zijn dat geen enkele groep gebruikers wordt benadeeld.

DUURZAAMHEID

We kunnen hosten onze servers in datacenters die gebruikmaken van groene energiebronnen, zoals zonne- en windenergie. Daarnaast verminderen we ons datagebruik door alleen de meest relevante gegevens op te slaan. Onnodige of verouderde data worden regelmatig verwijderd om het energieverbruik en de opslagcapaciteit te verminderen.

ACTUEEL HOUDEN VAN DE CONTENT

Bedrijven kunnen hun eigen account aanmaken en zelf hun productinformatie beheren. Dit geeft hen de mogelijkheid om promoties te beheren en oude producten op tijd te verwijderen. Zo zorgen we ervoor dat producten up-to-date blijven en voorkomen we verspilling. De verantwoordelijkheid voor het actualiseren van productinformatie ligt bij het bedrijf zelf.

Bronnen:

- Sashaborm. (2021, April 13). This person does not exist - random face generator. [https://this-person-does-not-exist.com/en#google vignette](https://this-person-does-not-exist.com/en#google_vignette)
- Pilger, S. (2023, December 5). Bekendheid met algoritmes groeit, vertrouwen daalt. KPMG. <https://kpmg.com/nl/nl/home/media/press-releases/2023/12/bekendheid-met-algoritmes-groeit-vertrouwen-daalt.html>
- CoBlIS — Color Blindness Simulator – Colblindor. (n.d.). <https://www.color-blindness.com/coblis-color-blindness-simulator/>