Concept Herontwerp van de V&D webshop

Kevin Verhoef

Vroom & Dreesman, opgericht in 1887, is een van de bekendste winkels in Nederland. Hét warenhuis van Nederland, met in totaal 63 vestigingen verspreid over heel Nederland is met zijn grote aantal ook een van de grootste winkels. Echter na de periode van de overname door investeringsmaatschappij Sun European Partners is V&D financieel gezien behoorlijk achteruit gegaan. Werknemers dreigen hun baan te verliezen en er wordt gespeculeerd over een salariskorting van wel 5,8%.

De financiële problemen zijn mede ontstaan doordat er tegenwoordig steeds meer consumenten zijn die via het internet bepaalde producten willen kopen in plaats van naar de winkel zelf te gaan, waardoor winkelpanden in de winkelstraten leeg komen te staan. De V&D franchise is fysiek gezien hartstikke sterk. Overal waar je kan winkelen is bijna wel een V&D aanwezig. Aangezien de nadruk steeds meer op online winkelen gaat liggen, en de V&D webshop niet sterk concurreert met andere webshops is het hoog tijd om eens te gaan kijken of daar wat aan gedaan kan worden.

Als groep hebben wij ervoor gekozen om de V&D webshop zó te veranderen dat de winkel weer een sterke uitgangspositie zal hebben op de markt, en om zo ook de financiele problemen van de kaart te spelen. De huidige webwinkel heeft geen uitnodigende prikkel voor de klant om de website te bezoeken. We hebben besloten om juist niet veel aan het uiterlijk van de website te veranderen omdat de website dan nog steeds niet écht uniek is in vergelijking met andere webwinkels.

Het Concept

Wij zijn op het idee gekomen om de website te verrijken met een Peer-2-Peer e-Commerce sectie zodat mensen hun eigen gemaakte producten aan anderen kunnen verkopen of producten van andere 'peers' kunnen kopen via V&D. V&D maakt gebruik van Pop-up spaces waar gebruikers van het Peer-2-Peer systeem hun producten kwijt kunnen tegen een betaling. Als een gebruiker een product gekocht heeft dat in één van de pop-up spaces verblijft zal met behulp van een pakkettenbedrijf (bijvoorbeeld Post-NL) het betreffende product bij de gebruiker geleverd worden.

Het distributiesysteem van V&D is al aanwezig en is behoorlijk groot, dus dat maakt de winkel alleen nog maar meer geschikt voor deze Peer-2-Peer handel. Voor de gebruiker zelf is dit een makkelijke manier om geld te verdienen. Verder kunnen gebruikers van dit systeem een eigen profiel aanmaken dat als het ware hun eigen 'webwinkeltje' is. Deze kunnen zij aanpassen naar smaak.

Hoe dit Peer-2-Peer e-Commerce systeem interactisch gezien werkt, hoe het eruit komt te zien en de technische aspecten daarvan, zijn verderop in dit document te vinden.

Team

Kevin Verhoef (Facilitator) Mitchell Kuin (Interaction Design) Bart Hoekstra (Graphic Design) Rosalie Snijders (Developer)

Interactie Ontwerp

Bij het interactie ontwerp is er gekozen voor een overzichtelijke en rustige pagina. Belangrijk is dat de consument weet met wie hij te maken heeft. Verder is er voor gekozen om V&D op een subtiele manier in beeld te brengen, maar de hoofdzaak is hier toch de betreffende ontwerper. Ook is er de mogelijkheid voor de bezoeker om direct naar de site van de ontwerper te gaan.

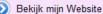
Om V&D er nog iets meer bij te betrekken worden er op de persoonlijke webshop bijpassende producten getoond bij de collectie. Deze bijpassende producten zijn van de V&D. De consument kan op een eenvoudige manier producten van zowel de ontwerper als producten van de V&D zelf gezamenlijk afrekenen. Op deze manier worden er meer bezoekers gewerft voor de webshop van de V&D en kan de V&D zich betere onderscheiden van de directe concurrenten.



Meubels van Jasper

Welkom bij meubels van Jasper. Een eigen design op maat gemaakt. Kijk rustig rond.





Meubels in deze Shop







TREE lamp €99.95-



I-Comf stoel €122.95-

Onze Favoriete Producten

Onderstaande producten zijn bijpassend.



Houten Hoofd V&D €25 -



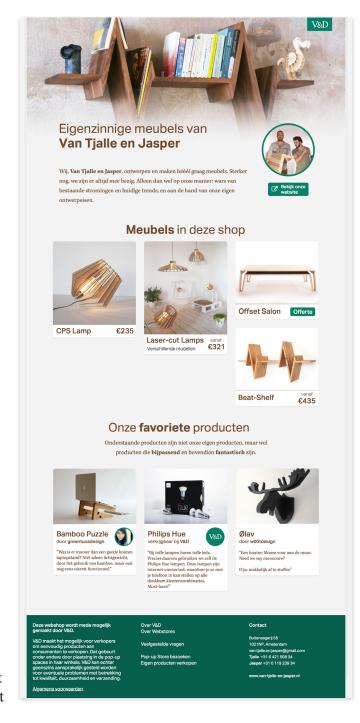
Houten Eland V&D €12.-

Grafisch Ontwerp

Een van de belangrijkste uitgangspunten bij het ontwerpen voor de webshops is dat de gebruikers daarvan een duidelijk gevoel van 'eigenaarschap' kunnen krijgen. Dat betekent dat de huisstijl van V&D zoveel mogelijk naar de achtergrond moet verdwijnen en de gebruikers zélf de belangrijkste beslissingen over de interface moeten kunnen maken.

Daarom is allereerst gekozen voor een systeem waarbij webshop-owners een drietal kleuren kunnen bepalen. Een achtergrondkleur, een kleur voor de body (die ook gebruikt kan worden in de headings) en een accentkleur. Die laatste wordt vertaald in o.a. buttons, highlights, kleine visuele elementjes én gebruikt voor het genereren van een iets donkere variant. In totaal worden er dus 4 kleuren gebruikt. Deze worden vervolgens gebruikt in een beperkt aantal elementen, waardoor de site 'uniek' lijkt, maar toch een vaste structuur heeft.

De header is een belangrijk onderdeel van de pagina om eigenaarschap mee te laten zien, daarom is deze prominent aanwezig en te voorzien van eigen tekst en een grote achtergrondafbeelding. Deze afbeelding loopt altijd via een gradient soepel over in de rest van de pagina. Een V&D label bovenaan laat zien dat het een V&D klantenshop is, maar gebruikt de accentkleur van de gebruiker ipv 'V&D Zwart'.



De producten worden gepresenteerd dmv 'cards' en gepositioneerd met Masonry. Op die manier is de breedte van de elementen altijd vast, maar kan de hoogte wisselen. Daardoor ontstaat een frisse layout, waar de gebruiker een zekere mate van controle over heeft (in tegenstelling tot een vast grid).

In het ontwerp is gebruik gemaakt van *Aktiv Grotesk* in plaats van V&D's versie van *DIN*. Verder komen iconen van FontAwesome, wat als groot voordeel heeft dat het de laadtijd niet hevig zal beïnvloeden, want ze zijn waarschijnlijk al gecached in de browser.



Gebruik van andere kleuren transformeert webshop

Technisch ontwerp

Lay out

Een belangrijk technisch aspect van de nieuwe website is het veranderen van de CSS stylesheet en het HTML bestand. De V&D winkel wordt nu als truttig gezien, en de webshop helpt niet mee om dat imago te verzwakken. De stylesheet hoeft niet drastisch veranderd te worden, want de hoofd bestanddelen en functies zijn er al. Er moet vooral gedacht worden aan het kleurgebruik en het lettertype van de lay out.

In het html bestand van de homepagina moet er wel wat meer veranderd worden. Op de homepagina is er nu sprake van information overload. De informatie die op de home page staat is erg specifiek en erg veel. Het zou beter zijn als de informatie op de homepagina per categorie een aanbieding te zien zou zijn. Als de bezoeker van de webshop vaker op de site is geweest en dingen heeft gekocht of bekeken, wordt de homepagina veranderd op basis daarvan. Hierbij wordt gebruik gemaakt van cookies en een recommender system. Door een regelgeving in Nederland moet er voor de cookies wel toestemming gevraagd worden. Als de gebruiker het niet accepteert, blijft de homepagina standaard, ongeacht wat de gebruiker eerder heeft gedaan.

Deze ingrepen om het imago van de V&D zijn relatief makkelijk te realiseren zonder dat het teveel geld gaat kosten.

Eigen webshop

Voor het vernieuwende deel van de V&D webshop moet er technisch wel meer veranderen. Het moet voor de eigenaar van de mini webshop mogelijk zijn om zijn pagina naar eigen smaak in te richten. Zoals al genoemd is in het grafische ontwerp kan de gebruiker de vier hoofd kleuren van zijn eigen pagina kiezen. Tevens kan de eigenaar een eigen header erin zetten. Bij het maken van de eigen pagina wordt de door de eigenaar gekozen header in een database gezet en in het html bestand aangeroepen. De productenplaatjes, prijzen en beschrijvingen op de pagina van de eigenaar worden door de eigenaar zelf geupload. Die worden dan ook in de database gezet en in het html bestand aangeroepen. Dit geldt ook voor de informatie op de product pagina's.

Recommendation

Als de gebruiker een product heeft toegvoegd aan zijn winkelmandje verschijnt er een bericht met producten die de gebruiker misschien ook wel leuk vindt. Die producten zijn voornamelijk producten van de V&D zelf. Hiermee worden de gebruikers nog meer gestimuleerd om de webshop van de V&D zelf te bekijken en niet alleen de webshops van particulieren. Hierbij wordt gebruikt gemaakt van een recommender system. Iets dergelijks staat nu al op de website, dus is er niet veel geld nodig om dit te realiseren.

Conclusie

Het vernieuwen van de V&D website is zeker een technisch haalbaar project. Dit komt omdat alle nieuwe functies en technieken gebaseerd zijn op al bestaande technieken. Tevens hoeft het maken van de vernieuwde website niet teveel geld te kosten, omdat alle hoofdfuncties van een goedwerkende webshop al aanwezig zijn.