



BRAND HERO

Goldies Gallery Debriefing

*POWER
x
TO IMPRESS!*



Auteur: Charly Vos

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
Inleiding	3
In het kort	3
Brainstormsessie	3
Business Model	4
Klantsegmenten	4
Waardeproposities	4
Kanalen	5
Facebook	5
De Goldies Office	5
Webshop SEO	5
Klantrelaties	6
Inkomstenstromen	6
Key resources	7
Kernactiviteiten	7
Belangrijkste partners	7
Stock bedrijf	7
Webwinkelkeur keurmerk	7
Leveranciers	7
Verzend diensten	7
Betaalprovider	7
Kostenstructuur	8
Literatuurlijst	9

Inleiding

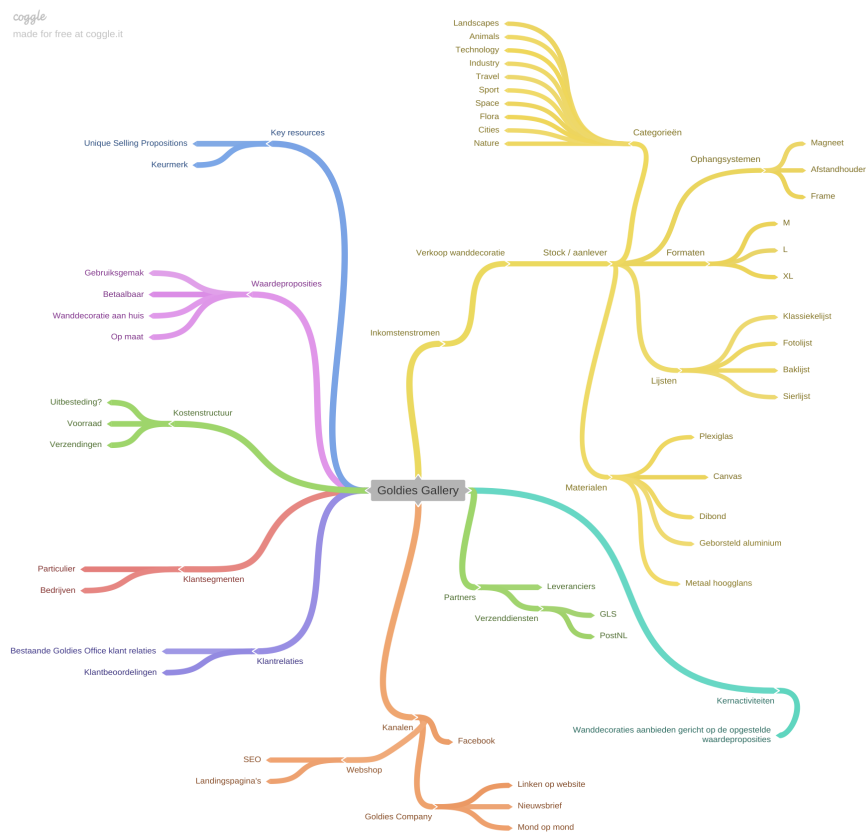
In deze debriefing komt alles te staan wat er in de brainstormsessie is besproken. Deze debriefing is gericht aan de opdrachtgever, Fons Coonen. Wanneer de debriefing door Fons is goedgekeurd kan het project echt gaan beginnen. Een groot onderdeel van deze debriefing is het Business Model, deze is erg uitgebreid besproken tijdens de brainstormsessie.

In het kort

Goldies Gallery (www.goldiesgallery.nl) is een webshop met een hoogwaardig aanbod aan wanddecoraties, met aanbod in vele categorieën zoals: steden, natuur, dieren, sport, ruimte, enz. Deze worden in een tot de verbeelding sprekende omgeving gebouwd en gepresenteerd in optima forma (dus gedrukt en beschikbaar in verschillende materialen (plexiglas, canvas, dibond, geborsteld aluminium, metaal hoogglans) en inclusief mogelijkheden aan omlijstingen (klassiek, fotolijst, baklijst, sierlijst) en formaten (M, L, XL). In de webshop heb je dus verschillende mogelijkheden waar je de (gewenste) afdruk op kunt laten printen.

Brainstormsessie

Hieronder vindt u figuur 1, een diagram met wat er allemaal is besproken tijdens de brainstormsessie.



Figuur 1. Brainstorm mindmap.

Business Model

Het businessmodel vertelt in het kort hoe jouw bedrijf waarde creëert, levert en behoudt. Dit wordt gedaan door middel van 9 vragen (bouwstenen):

- **Klantsegmenten:** wie is je klant?
- **Waardeproposities:** waarom kiezen klanten voor jou?
- **Kanalen:** hoe vinden klanten jouw bedrijf?
- **Klantrelaties:** online of offline?
- **Inkomstenstromen:** wie gaat jou wat betalen?
- **Key resources:** wat heb je nodig om verder te komen?
- **Kernactiviteiten:** wat gaat je bedrijf doen?
- **Belangrijkste partners:** met wie werk je samen?
- **Kostenstructuur:** hoe ziet het er financieel uit?

Raadpleging: KVK, 2021

Klantsegmenten

Het bepalen van je doelgroep. Hier wordt in kaart gebracht welke klanten je wilt bedienen en wat de behoeften zijn van deze bepaalde groep.

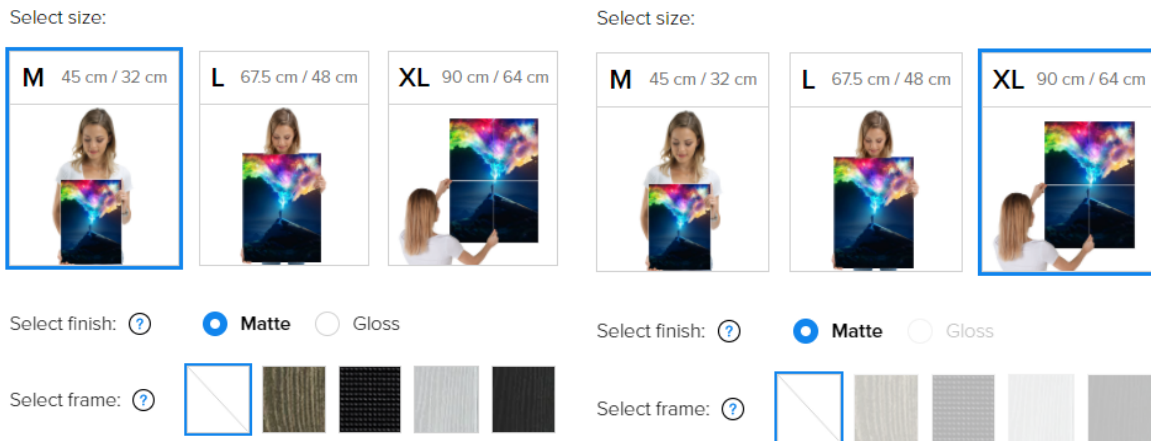
Goldies Gallery is voor iedereen beschikbaar. Particuliere consumenten maar ook bedrijven. Ik verwacht dat particuliere consumenten meer behoefte hebben aan stock afbeeldingen dan bedrijven. Bedrijven willen wellicht zelf bestanden aanleveren om hun bedrijf in beeld te brengen zoals het bedrijfspan of logo.

Het is niet de bedoeling dat deze wanddecoraties voor commerciële doeleinden worden gebruikt.

Waardeproposities

Wat is de onderscheidende of toegevoegde waarde die jij kunt bieden aan de klant? Waar maak jij het verschil in tegenover je concurrentie?

Goldies Gallery staat voor betaalbare en op maat gemaakte wanddecoraties aan huis. Het is van belang dat het gebruiksgemak in orden is bij het bestel proces. Zo moet er bijvoorbeeld duidelijk aangegeven worden of bepaalde combinaties wel of niet mogelijk zijn, zie figuur 2 hieronder. Hiermee proberen we mogelijke afhaakmomenten te voorkomen.



Figuur 2. Bestelproces. Afbeelding van <https://displate.com/>

In figuur 2 is te zien dat bepaalde combinaties niet mogelijk zijn door deze uit te vagen. Zo kan de klant makkelijk zien welke combinaties wel en niet mogelijk zijn en ontstaat er geen onduidelijkheid.

Kanalen

Op welke manier maak je contact met klanten? Hoe weet de klant van jouw bestaan? Wat is het doel van het gekozen kanaal?

Facebook

Goldies Gallery wil bekendheid creëren door te adverteren op social media zoals Facebook.

De Goldies Office

Goldies Gallery heeft het voordeel dat het onderdeel is van Goldies Office. Hierdoor kunnen bestaande klantenrelaties van Goldies Office eenvoudig op de hoogte worden gebracht van de nieuwe webshop door middel van een nieuwsbrief / aankondiging.

Webshop SEO

Er zal ingezet worden op SEO door middel van landingspaginas. Zo zullen er voor alle verschillende materialen, ophangsystemen en lijsten landingspaginas worden opgezet. Bijvoorbeeld: Foto op dibond.

Klantrelaties

Hoe ben je in contact met je klanten / doelgroep? Is dit geautomatiseerd of liever face-to-face? Stem deze kanalen goed op elkaar af.

Bestaande klantrelaties van de Goldies Office zullen worden geïnformeerd over Goldies Gallery door middel van een nieuwsbrief.

Er zullen nieuwe klantrelaties worden opgebouwd door uitstekende service te leveren en zo klantbeoordelingen te verzamelen. Dit betekent dat de service en user experience optimaal gericht moet zijn aan de klant.

Voor vragen die de klant heeft kan hij of zij contact opnemen met Goldies Gallery doormiddel van te bellen naar het telefoonnummer of een e-mail te sturen.

Inkomstenstromen

Waar komen de inkomsten vandaan? Denk ook aan de toekomst, gaat er in de toekomst iets veranderen waardoor je inkomsten kunnen veranderen? Wat is het verdienmodel?

Goldies Gallery biedt betaalbare en op maat gemaakte wanddecoraties aan huis aan. Deze kunnen in verschillende mogelijkheden worden geleverd:

Categorieën beeldcollectie	Ophangsystemen	Formaten	Lijsten	Materialen
Landscapes	Afstandhouders	M	Klassieke lijst	Plexiglas
Animals	Frame	L	Fotolijst	Canvas
Technology	Magneet	XL	Baklijst	Dibond
Travel			Sierlijst	Geborsteld aluminium
Sport				Metaal hoogglans
Space				
Cities				
Nature				

De klant betaalt per gekocht product, dit sluit aan op het verdienmodel: Goederenverkoop.

Key resources

Wat zijn de belangrijkste middelen en gereedschappen om je businessmodel te laten werken? Dit kunnen fysieke of intellectuele hulpbronnen zijn.

Als webshop in Nederland ben je verplicht je te houden aan Nederlandse en Europese wetgeving. Om aan te tonen dat Goldies Gallery zich houdt aan deze wetgeving komt het Webwinkelkeur keurmerk op de website. Dit maakt de website daarnaast meer betrouwbaar omdat de identiteit van het bedrijf is gecontroleerd.

Om de identiteit van het bedrijf te bepalen zullen USP's (Unique Selling Propositions) worden opgesteld. Dit zijn eigenschappen die het bedrijf beter maakt dan de concurrentie.

Kernactiviteiten

Wat gaan wij doen als bedrijf? Zijn er activiteiten die worden uitbesteedt?

Wanddecoraties aanbieden gericht op de eerder opgestelde waarde proposities

Belangrijkste partners

Met wie werk je samen? Zijn er strategische partners of leveranciers?

Stock bedrijf

Naast de mogelijkheid om zelf een afbeelding aan te leveren, heeft de klant ook de keuze om een afbeelding te kiezen uit de ruime beeldcollectie van Goldies Gallery. Alle afbeeldingen die komen te staan op de webshop worden geleverd door een stock website.

Webwinkelkeur keurmerk

Een keurmerk is belangrijk voor de webshop omdat het een doorslaggevende factor kan zijn voor de consument. Het biedt een extra stuk betrouwbaarheid op je website.

Leveranciers

Materialen die gebruikt worden moeten worden geleverd door leveranciers.

Verzend diensten

Goldies Gallery zal gebruik gaan maken van verschillende verzend diensten zodat pakketten altijd op tijd zullen aankomen. Deze diensten zijn PostNL en GLS (General Logistics Systems), gebaseerd op de huidige verzend diensten van Goldies Office.

Betaalprovider

Goldies Gallery zal gebruik gaan maken van de betaalprovider Mollie om betaalmogelijkheden zoals iDeal mogelijk te maken.

Kostenstructuur

Wat heb je financieel nodig? Waar zitten de hoogste kosten?

Wat de kosten gaan zijn is nog geen duidelijk inzicht over. Mogelijke kosten kunnen zijn:

- Uitbesteding
- Voorraad voor materialen
- Verzendkosten

Literatuurlijst

Business Model Canvas. (z.d.). KVK. Geraadpleegd op 15 mei 2021, van <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/innovatie/productontwikkeling/business-model-canvas/>