

Website

- **Drone video door de winkel website voorpagina:** als je de website opent zie je een mooie slide met foto's uit de winkel. Je ziet zo hoe de winkel eruitziet en een groot deel van het aanbod. Een overgang van foto naar video content brengt veel voordelen met je mee. Zo kun je in video content ook de kernwaarden beter overbrengen.

Bijvoorbeeld: glimlachend het personeel naar de camera, waardoor een warm welkom en klantvriendelijkheid worden benadrukt. Dit geeft de boodschap dat Vriend van klanten echte vrienden wil maken.

- **Missie en visie:** op website wordt kort verteld waar Vriend Sneakers & Fashion voor staat en wat voor soort kleding er in de winkel hangt. Maar om mensen echt te overtuigen om jouw winkel te bezoeken in plaats van die van de concurrent, is meer nodig dan alleen deze informatie.

Bijvoorbeeld: werk een missie en visie uit. Waarom is deze winkel opgericht en wat wil het bedrijf betekenen voor zijn klanten? Hoe wil het bedrijf de markt of de wereld veranderen? Met een uniek verhaal geef je potentiële klanten het gevoel dat jouw winkel meer biedt dan alleen producten, een plek waar ze welkom zijn.

- **Linkjes:** op de website staan linkjes naar de social mediapagina. Dit is heel erg fijn om een beter beeld te krijgen van de winkel. Op sociale media deel je vaak extra content, zoals updates, foto's, video's, klantrecensies en aanbiedingen. Door goed werkende linkjes krijgen klanten toegang tot deze content, wat hen helpt om meer over je merk te leren en zich meer verbonden te voelen met je winkel. Het is daarom van belang dat deze up to date zijn en doorverwijzen naar de juiste pagina. Uit ons doelgroep onderzoek is gebleken dat de doelgroep houdt van gemak en tijdsbesparing. Daarom is een goed functionerende website van belang en kan het zorgen voor een positieve gebruikerservaring.

Bijvoorbeeld: voeg deze linkjes naar de social mediapagina's ook toe aan de contact pagina. Via sociale media kunnen klanten direct in contact komen met het merk wat belangrijk is voor het opbouwen van een loyale klantenkring en het vergroten van de betrokkenheid.

- **Aanbod presenteren:** Het belangrijkste inzicht uit ons doelgroeponderzoek is dat de doelgroep voornamelijk online het assortiment onderzoekt voordat ze besluiten om de winkel te bezoeken. Op de website zijn de merken te zien die verkocht worden wat bijdraagt aan deze keuze. Voor wat onbekendere merken of specifieke artikelen mist er informatie.

Voorbeeld: presenteren van de nieuwste collectie verhoogd bijvoorbeeld nieuwsgierigheid naar meer van het assortiment in de winkel. Zo krijgt de doelgroep een beter beeld van de collectie in de winkel en kan het ook bestaande klanten aanmoedigen om terug te keren voor en toekomstige aankoop.

- **Het team:** de pagina waarop het team wordt gepresenteerd stelt potentiële klanten in staat kennis te maken met wie hen vertegenwoordigd in de winkel.

Het is daarom belangrijk dat er een representatieve en hoogwaardige foto van elke medewerker op de website staat. Daarnaast is het essentieel om consistentie toe te passen bij alle foto's: gebruik bijvoorbeeld dezelfde achtergrond en bepaal of voor- en achternamen worden vermeld. Dit zorgt voor een professionele uitstraling.

Voorbeeld, alle medewerkers worden gefotografeerd tegen een neutrale achtergrond, en bij elke foto wordt alleen de voornaam vermeld.

Hoe haalbaar zijn de veranderingen in tijd:

Korte termijn (1-3 maanden):

- Dronevideo op de homepage: vervang de huidige slides met foto's door een dronevideo die de winkel en het productaanbod toont. Dit kan snel worden ingepland en gemaakt.
- Missie en visie verbeteren: schrijf een heldere en overtuigende missie en visie voor op de website. Vertel het unieke verhaal van Vriend Sneakers & Fashion, waarom de winkel is opgericht, en wat het voor klanten betekent.
- Linkjes naar social media updaten: zorg ervoor dat de links naar social media correct zijn en plaats deze ook op de contactpagina.

Middellange termijn (3-6 maanden):

- Presentatie van het aanbod: werk de website bij met informatie over alle merken en producten die worden verkocht, bijvoorbeeld nieuwe collecties. Dit kan klanten aanmoedigen om de fysieke winkel te bezoeken en creëert meer interesse in het assortiment.
- Teamfoto's optimaliseren: creëer een consistente en professionele uitstraling door representatieve foto's van medewerkers toe te voegen.

Lange termijn (6-12 maanden):

- Dronevideo en teamfoto's optimaliseren: zorg ervoor dat de dronevideo en teamfoto's volledig zijn geïntegreerd en soepel werken op de website. Test de laadsnelheid en de responsiviteit van de video's en afbeeldingen om een optimale gebruikerservaring te garanderen.
- Missie en visie herzien: evalueer de effectiviteit van de aangepaste missie en visie op de website. Verzamel feedback van klanten en bezoekers om te zien of de boodschap aanslaat en of ze zich meer betrokken voelen bij het merk.
- Aanbod en content evalueren: meet de impact van de gepresenteerde collectie op de website. Analyseer de mate waarin dit klanten motiveert om de winkel te bezoeken. Blijf de collectie en productinformatie up-to-date houden op basis van wat populair is onder de doelgroep.

Evaluatie van de impact:

Door deze strategieën op korte, middellange en lange termijn te implementeren, kan Vriend Fashion en Sneakers zijn jongere doelgroep beter bereiken. Zal de website ook een middel worden waardoor niet alleen geïnformeerd wordt, maar ook inspiratie geeft om een bezoekje te brengen aan de winkel.

