



ONS IDEE



“Onze missie is om reizigers te voorzien van flexibiliteit en gemak door onze innovatieve koffers die zich moeiteloos aanpassen aan hun reisbehoeftes.”



DOELGROEP



Zakenreizigers en vakantie reizigers

- **Leeftijd:** 25–55 jaar
- **Geslacht:** Mannen en vrouwen
- **Inkomen:** Midden- tot hogere inkomensklasse
- **Levensfase:** Werkend, zowel singles als gezinnen
- **Locatie:** Grootstedelijke gebieden met beperkte woonruimte

AMAYA SIMONS

zakereiziger

Amaya Simons (29) is een ervaren Inkoper bij diverse retail bedrijven. Voor haar werk reist ze vaak om te onderhandelen met leveranciers, contracten te sluiten en materialen te beoordelen (die ze dan ook mee terug neemt).



Profiel

Naam: Amaya Simons

Leeftijd: 29 jaar

Functie: Inkoper

Type bedrijf: Retail organisaties

Opleidingsniveau: Hoger
Beroepsonderwijs (HBO)

Interesses

Carrière

Mode

Pilates

Vriendschappen

Mediagebruik

Instagram

TikTok

LinkedIn

Uitdaging

Koffer groote: Amaya heeft moeite met het vinden van een koffer die flexibel genoeg is om zowel persoonlijke als zakelijke spullen vervoeren. Daarnaast varieert de hoeveelheid bagage per reis, afhankelijk van de omvang van de materialen die ze meeneemt.

Pijn/bezwaren

Gebrek aan flexibiliteit: Veel koffers zijn of te groot of te klein, waardoor het lastig is om een goede balans te vinden tussen ruimte voor materialen en persoonlijke spullen.

Professionele uitstraling: Als representatieve inkoper wil Amaya er altijd professioneel uitzien, maar haar huidige koffer sluit niet aan bij haar professionele en stijlvolle imago.

Doel/behoefte

Flexibiliteit: Een flexibele en praktische koffer die haar helpt alles georganiseerd te houden tijdens haar reizen, terwijl het er ook professioneel en stijlvol uitziet. Dit zodat ze moeiteloos kan schakelen tussen het vervoeren van grote of kleine materialen, zonder dat dit ten koste gaat van haar persoonlijke spullen.

WOUTER MAATSEN

vakantiereiziger

Wouter Maatsen (35) is een hoogopgeleide beleggingsadviseur met een eigen bedrijf. Hij helpt klanten slimme investeringen te maken en waardeert efficiënte, innovatieve oplossingen die tijd en ruimte besparen in zijn werk en privéleven.



Profiel

Naam: Wouter Maatsen

Leeftijd: 35 jaar

Functie: Beleggingsadviseur

Type bedrijf: Eigen bedrijf

Opleidingsniveau: Hoger opgeleid
(Universiteit of hbo)

Interesses

Sporten

Mode

Reizen

Padel

Beleggen

Mediagebruik

Instagram

Facebook

TikTok

LinkedIn

Uitdaging

Opslagruimte: Wouter Maatsen woont in een klein appartement met beperkte opbergruimte. Hij zoekt naar oplossingen om zijn reisspullen compact op te bergen wanneer hij niet reist.

Duurzaamheid: Hij zoekt producten die lang meegaan, zonder dat hij de planeet belast, en bijdraagt aan een milieubewuste levensstijl

Pijn/bezwaren

Beperkte opslagruimte: Wouter Maatsen heeft weinig ruimte in zijn appartement om zijn koffers en reistassen op te bergen, wat frustrerend is na het reizen.

Duurzaamheid: Hij maakt zich zorgen over de milieueffecten van zijn aankopen. Hij wil er zeker van zijn dat de koffer die hij kiest, duurzaam is geproduceerd en lang meegaat.

Doel/behoefte

Ruimtebesparing: Een opvouwbare koffer die weinig ruimte inneemt wanneer hij deze niet gebruikt, is een belangrijke behoefte.

De koffer moet geschikt zijn voor zowel korte als lange reizen, makkelijk te dragen en op te bergen zijn, en ideaal voor stedelijke levensstijlen.

SOCIAL MEDIA



Instagram

Gebruikt door jongeren en jongvolwassenen (18-34 jaar) om foto's en video's te delen. Populair voor lifestyle, mode en reiscontent, met een sterke aanwezigheid van influencers en merken.



TikTok

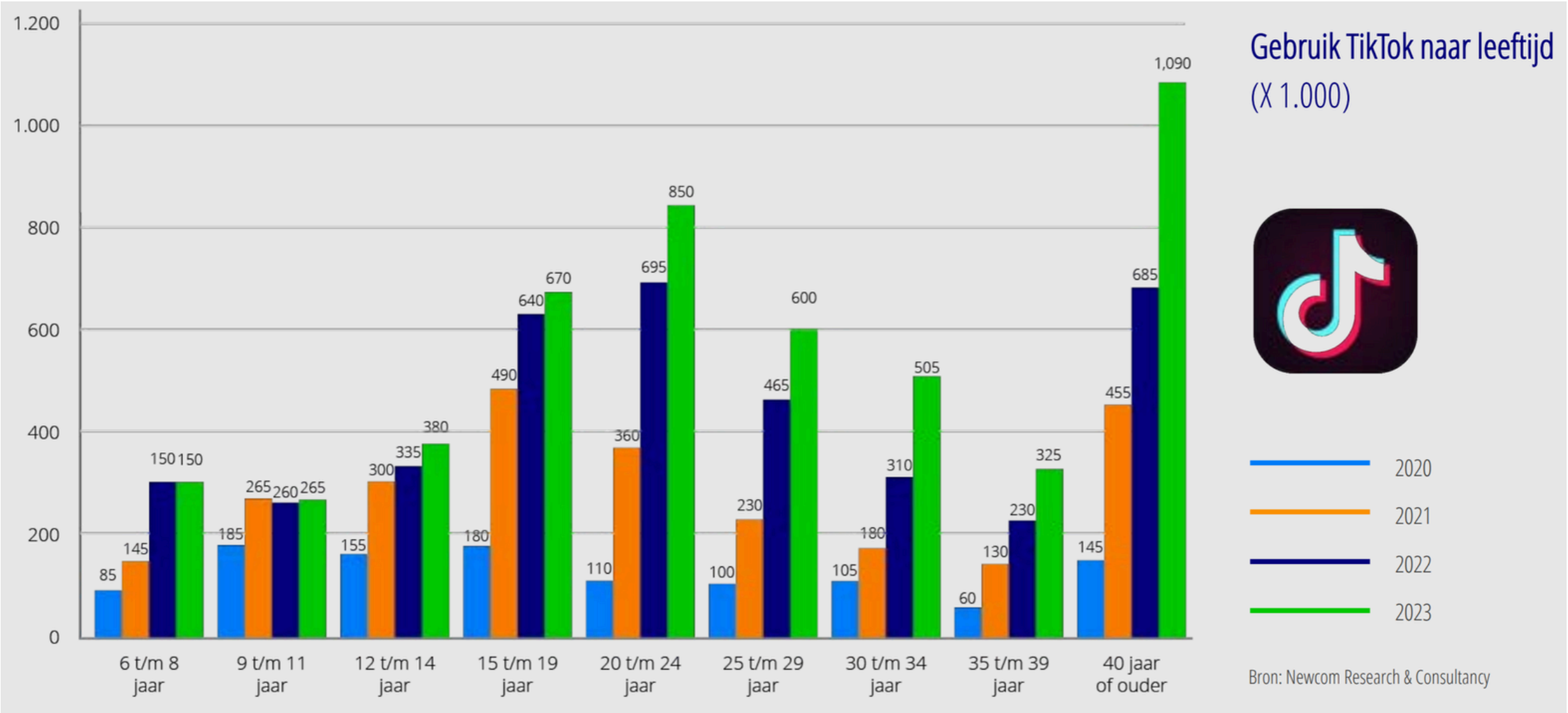
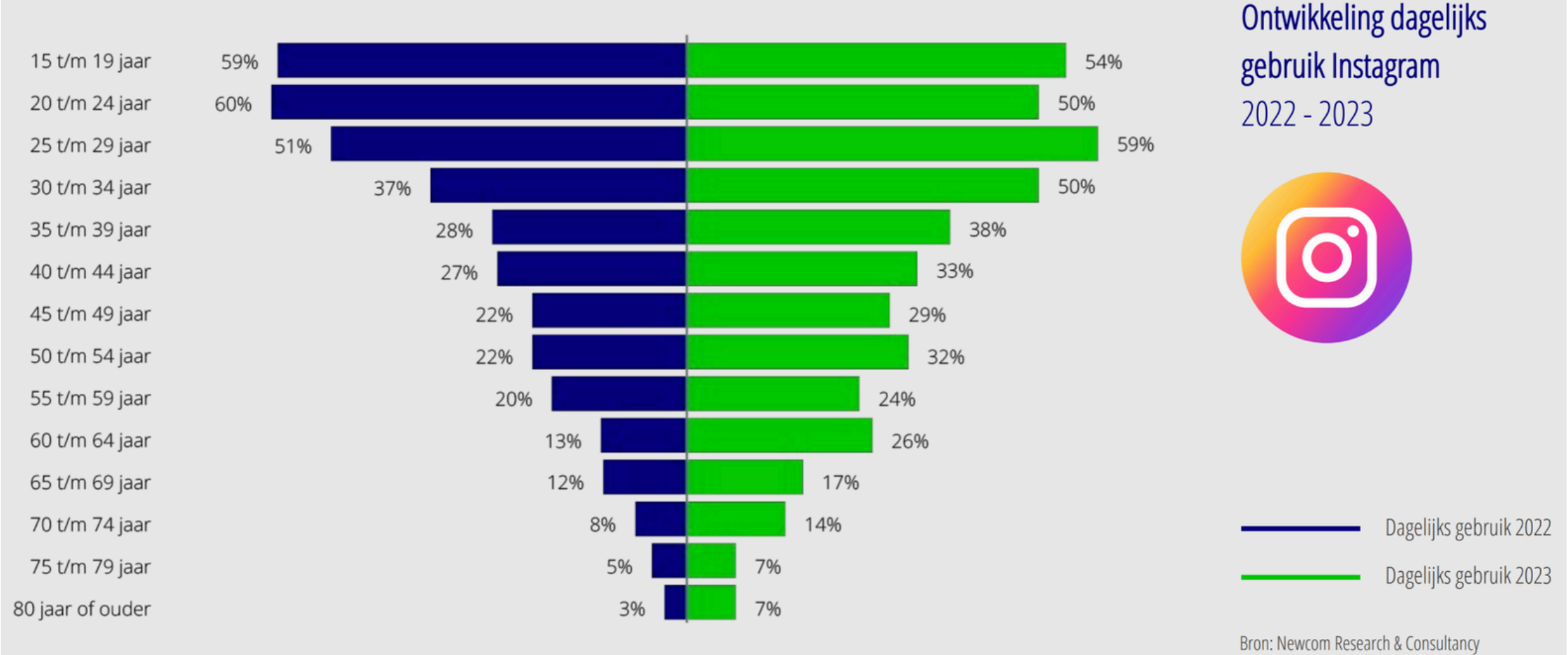
Vooral populair bij jongeren (13-24 jaar) die korte, creatieve video's maken. Trends, dansjes en humor domineren, maar ook educatieve content wint aan terrein.



Facebook

Een brede gebruikersgroep (25-55+ jaar) die het platform gebruikt om contact te houden met vrienden en familie, foto's te delen, en actief te zijn in groepen en communities.

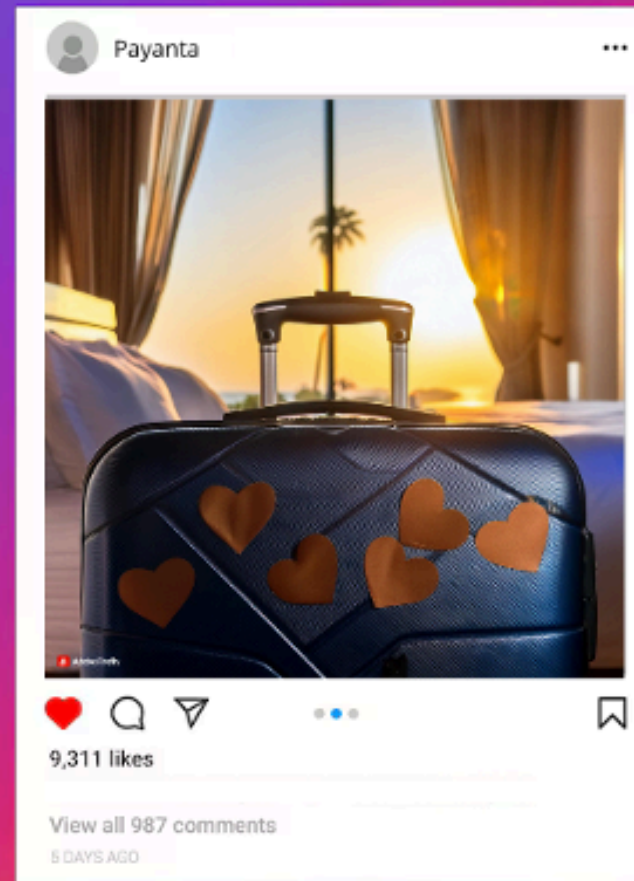
SOCIAL MEDIA



CUSTOMER JOURNEY - BEWUSTZIJN



Probleem: Te weinig opbergruimte



Klant ziet advertentie van Payanta op Instagram na het zoeken naar koffers



Klant wekt interesse op tijdens het wachten op de bus

CUSTOMER JOURNEY - OVERWEGING



De stijlvolle navy-blue hardcase koffer

PRAKTISCH | STIJLVOL | GEMAK

Ontdek onze premium koffers, perfect afgestemd op jouw reisbehoeften en levensstijl. Of je nu op zakenreis gaat of op vakantie, onze koffers bieden maximale flexibiliteit dankzij de verstelbare functies. Pas de koffer eenvoudig aan jouw wensen aan en berg hem gemakkelijk op na je reis. Dankzij het hardcase design zijn je spullen optimaal beschermd tegen alle weersomstandigheden. Bovendien zijn onze koffers stijlvol ontworpen en verkrijgbaar in

Onze inklapbare koffer biedt een perfecte balans tussen luxe en functionaliteit. Met verstelbare capaciteit en slimme compartimenten, ben je altijd voorbereid op elke reis. Gemaakt van hoogwaardige materialen en uitgerust met een TSA-slot voor optimale bescherming. De moderne reiziger verdient een koffer die zowel elegantie als praktisch gemak biedt.

Shop nu



Verstelbaar: Pas de grootte van je koffer eenvoudig aan voor elke reis, of je nu weinig of veel bagage hebt.



Opvouwbaar: Bespaar ruimte met ons slimme opvouwbare ontwerp, perfect voor compact opbergen na je reis.



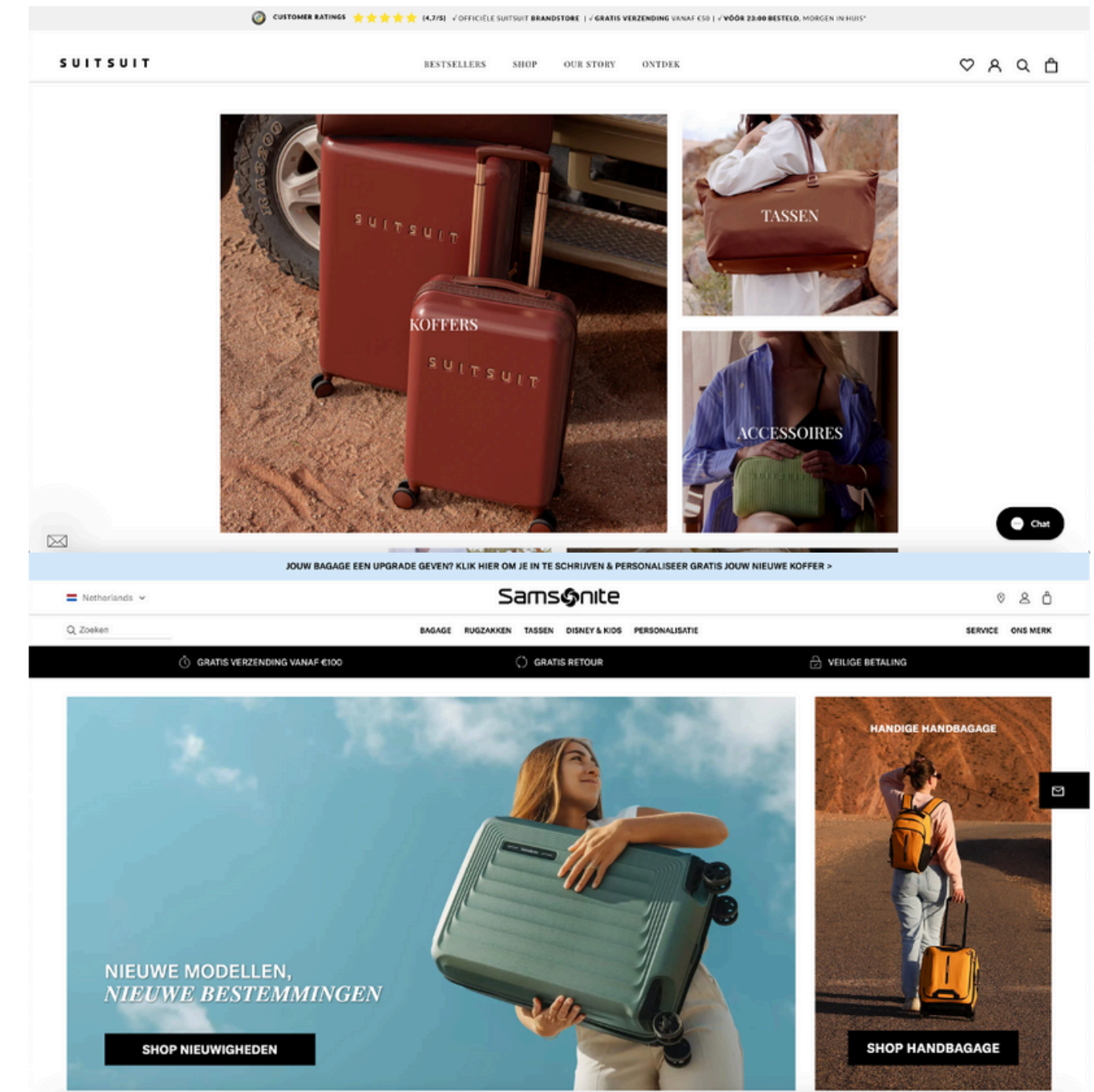
TSA lock: Reis veilig met het TSA-slot dat probleemloos internationale douanecontroles mogelijk maakt.



Verschillende kleuren: Kies uit verschillende stijlvolle kleuren die passen bij jouw persoonlijke reisstijl.

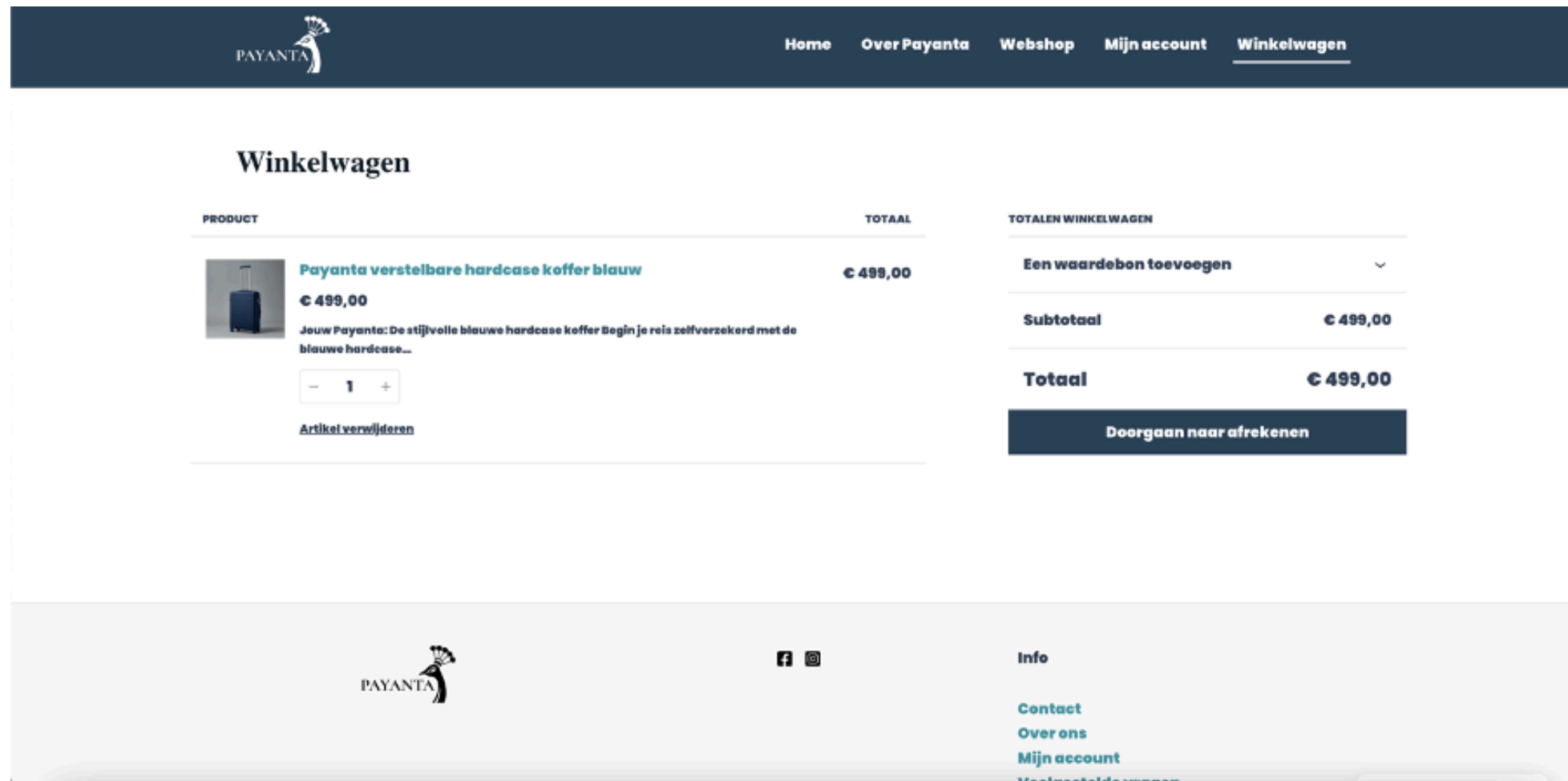
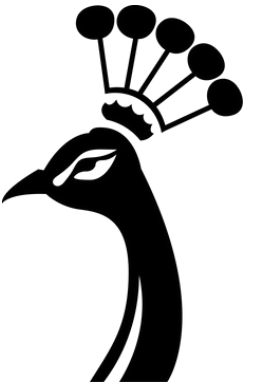
Klant gaat actief zoeken naar koffers en komt op de Payanta site terecht

Klant kijkt direct naar de unieke eigenschappen van de Payanta koffer



Klant gaat research doen en kijkt op de website van de concurrenten

CUSTOMER JOURNEY - AANKOOP



Klant besluit de koffer te bestellen op de online webshop van Payanta



Klant krijgt een bevestigingsmail om te laten zien dat de aankoop succesvol is gegaan

CUSTOMER JOURNEY - SERVICE



Bij ontvangst van de koffer is de klant enthousiast: ze openen de doos en zien dat het product voldoet aan hun verwachtingen – het is compact, goed ontworpen en voelt solide aan.



Klanten kunnen terecht bij de klantenservice wanneer zij vragen hebben

CUSTOMER JOURNEY - LOYALITEIT



500 beoordelingen

klanten
vertellen

Kort na de aankoop ontvangen ze een vriendelijke e-mail waarin ze worden uitgenodigd om een recensie achter te laten. Ze herinneren zich hun positieve ervaring en voelen zich gemotiveerd om hun mening te delen.

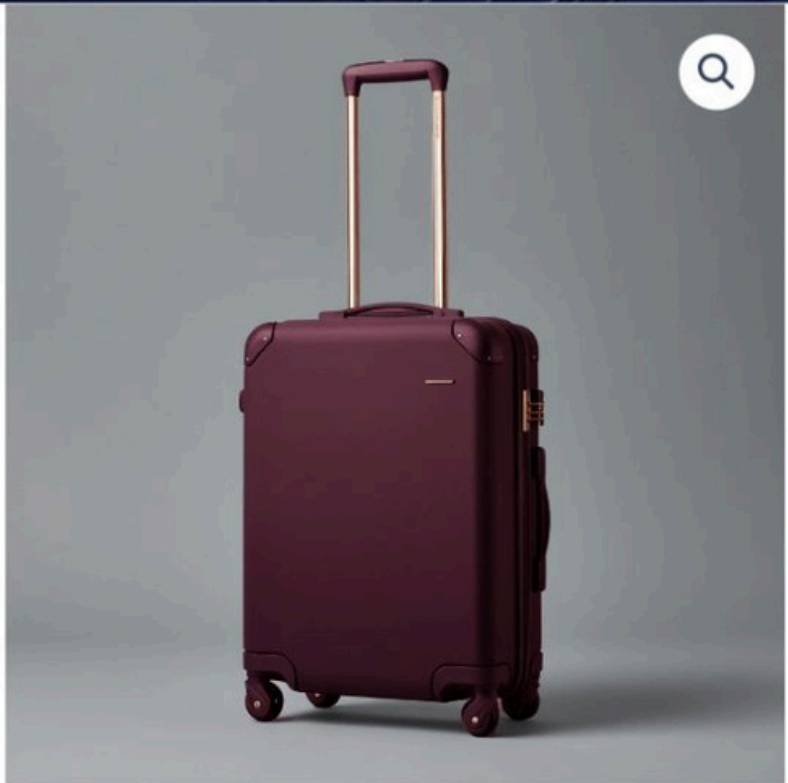
CONTENT AGENDA PLANNING

[illegible]

SOCIAL MEDIA



SOCIAL MEDIA



Home / Hardcase koffers / Payanta verstelbare
hardcase koffer bordeaux rood

Hardcase koffers

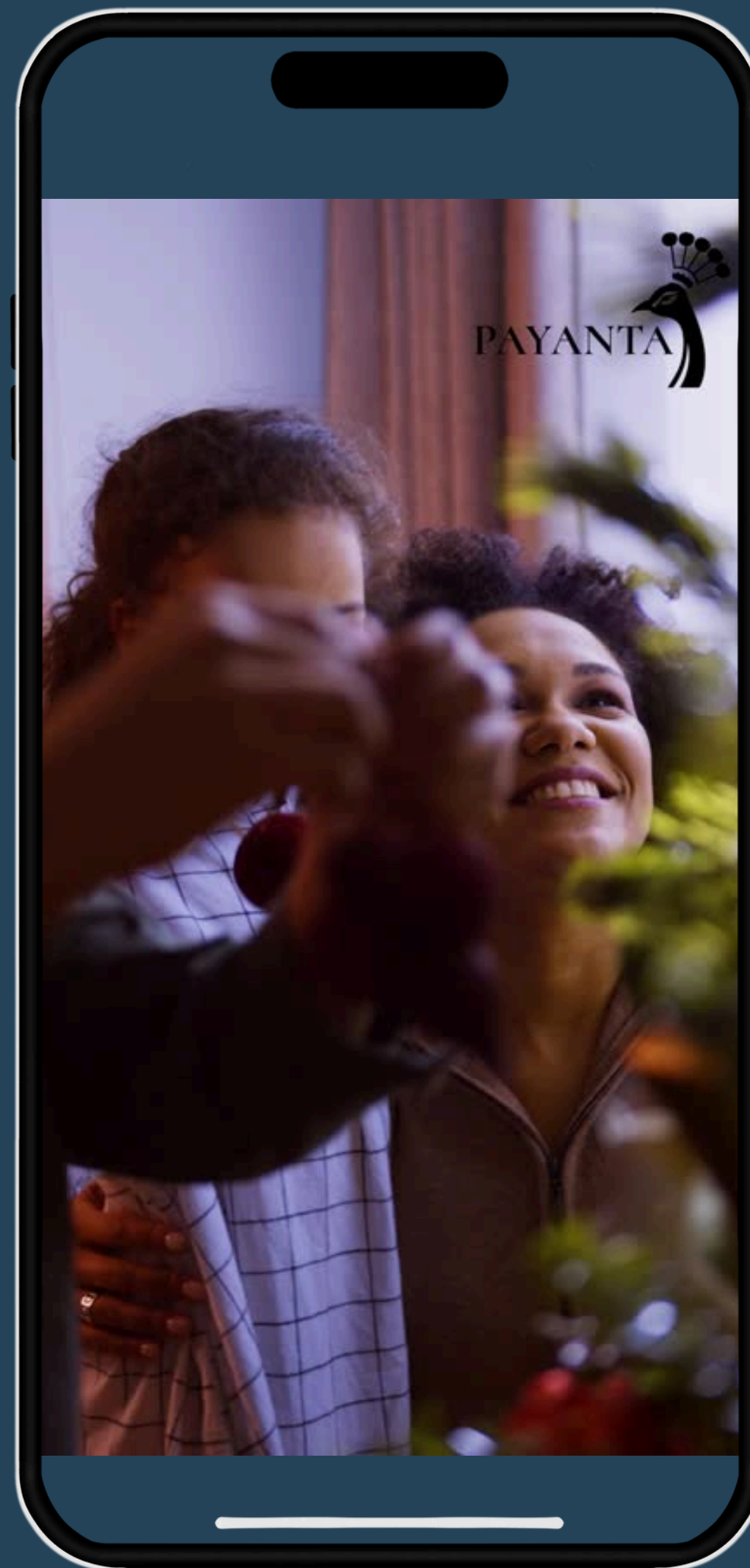
PAYANTA VERSTELBARE HARDCASE KOFFER
BORDEAUX ROOD

NU ONLINE
TE BESTELLEN

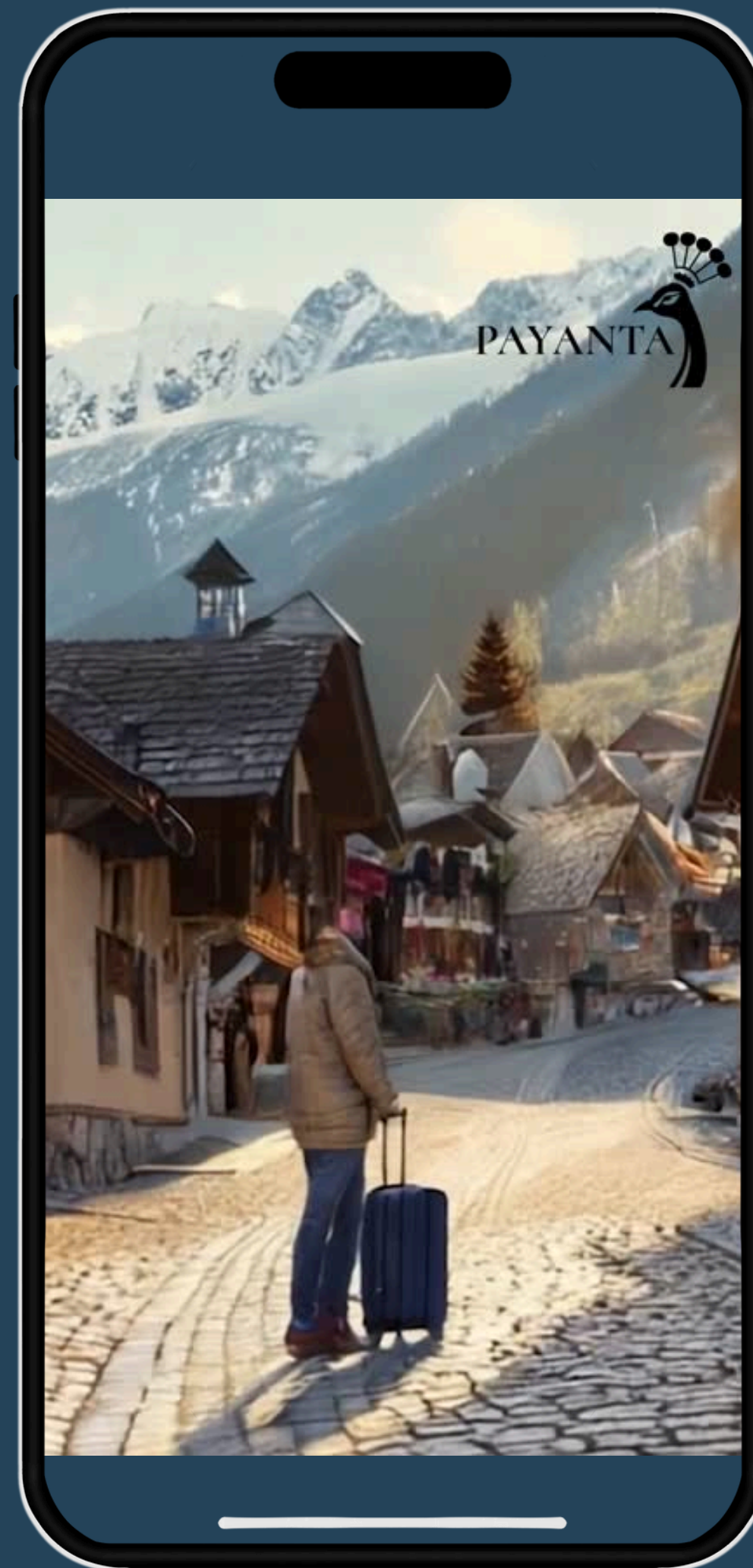




TIKTOK - KERST



TIKTOK - ZOMER



WEBSITE

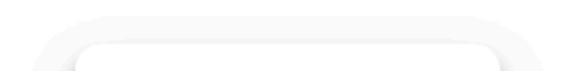
[Home](#)[Over Payanta](#)[Webshop](#)[Mijn account](#)[Winkelwagen](#)

"Designed for flexibility, crafted for style"

Payanta

PRAKTISCH | STIJLVOL | GEMAK

Ontdek onze premium koffers, perfect afgestemd op jouw reisbehoeften en levensstijl. Of je nu op zakenreis gaat of op vakantie, onze koffers bieden maximale flexibiliteit dankzij de verstelbare functies. Pas de koffer eenvoudig aan jouw wensen aan en berg hem gemakkelijk op na je reis. Dankzij het hardcase design zijn je spullen optimaal beschermd tegen alle weersomstandigheden. Bovendien zijn onze koffers stijlvol ontworpen en verkrijgbaar in diverse kleuren, zodat ze altijd passen bij jouw unieke stijl.

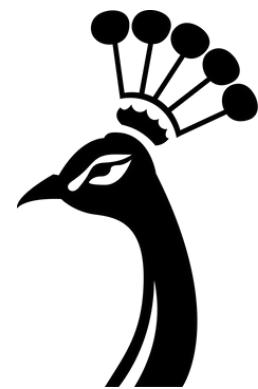


PIRATE FUNNEL



	Hoe is het gedefinieerd?	Hoe wordt het gemeten?
Awareness	Het doel is om mensen kennis te laten maken met de naam Payanta door ons te zien op bijvoorbeeld social media.	• Click-Through Rate (CTR) van advertenties • Aantal nieuwe bezoekers via samenwerkingspartners • Aantal ingediende klantverhalen per maand
Acquisition	We willen dat bezoekers een account aanmaken op de website, en daarnaast overtuigen om een koffer aan de winkelwagen toe te voegen. Ook willen we bezoekers aansporen om zich aan te melden voor de nieuwsbrief.	• bounce rate • Conversieratio van pop-up naar nieuwsbriefinschrijvingen • Accountcreatie
Activation	Bezoekers worden aangezet om een aankoop uit te voeren op de website.	• Gestarte aankoopprocessen • Actie na aanmaken van account zoals een product toevoegen aan favorieten
Retention	We willen terugkerende klanten creëren om meer koffers aan ze te verkopen. Dit via mails, social media en de website.	• Engagement rate van reistip-content op website en sociale media • Open rate van e-mails met productupdates en aanbiedingen
Referrals	Bestaande klanten anderen te laten vertellen over de koffers en de website.	• Aantal gedeelde sociale media posts door volgers • Aantal nieuwe klanten gegenereerd via samenwerkingen • Aantal gegenereerde sales via exclusieve aanbiedingen voor digital nomads
Revenue	Omzet genereren door de verkoop van de opvouwbare koffer.	• Aantal verkochte koffers

GOOGLE ANALYTICS





Payanta
Payanta

Ga naar rapport [🔗](#)

Alle gebruikers [Vergelijking toevoegen +](#)

Afgelopen 28 dagen 5 sep - 2 okt 2024 ▾

Overzicht van verkeer

Actieve gebruikers ▾ per Land



LAND	ACTIEVE GEBR...
Netherlands	2

Landen tonen →

Actieve gebruikers ▾ per Plaats

PLAATS	ACTIEVE GEBRUIKERS
Tilburg	2

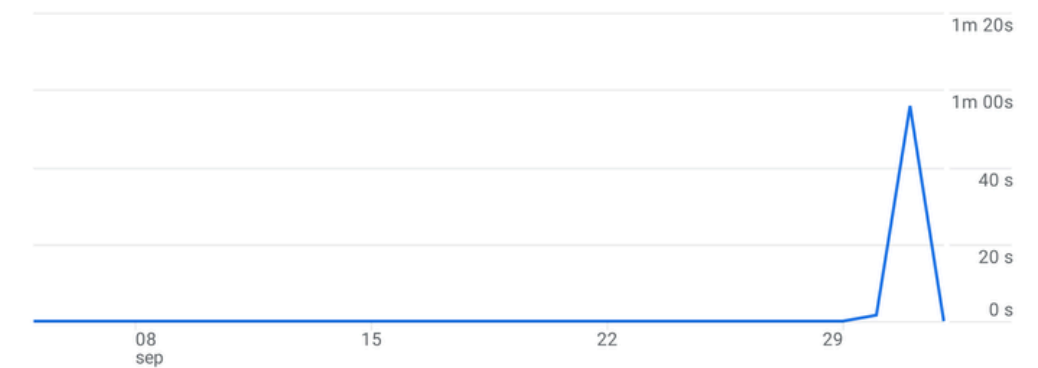
Steden bekijken →

Gemiddelde engagementduur per actieve gebruiker ⓘ

15 s

Sessies met engager

0,75



Aantal gebeurtenissen per Naam gebeurtenis

NAAM GEBEURTENIS	AANTAL GEBEURTEN...
page_view	11
user_engagement	7
session_start	5
first_visit	4
form_start	1
form_submit	1
scroll	1

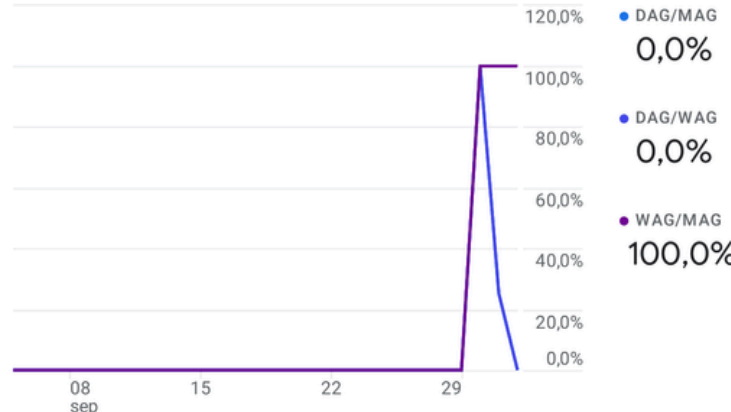
Gebeurtenissen bekijken →

Weergaven per Paginatitel en schermklasse

PAGINATITEL EN SCHERM...	WEERGAVEN
Payanta - Payanta	4
Inloggen < Payanta — WordPr...	3
Over Payanta - Payanta	1
Payanta verstelbare hardcas...	1
Winkel - Payanta	1
< Payanta — WordPress	1

Pagina's en schermen bekijken →

Gebruikersloyaliteit



DAG/MAG

0,0%

DAG/WAG

0,0%

WAG/MAG

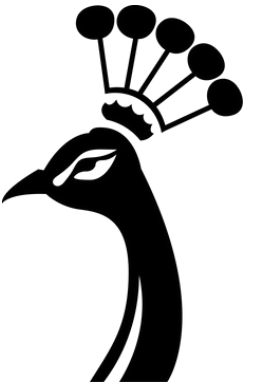
100,0%

Actieve gebruikers ▾ per Taal

Dutch	1,75
English	1,75

Talen tonen →

GROWTH HACKING IDEEËN



- Influencer samenwerkingen
- Limited edition product drops
- "Travel hero" klantverhalen
- Custom Travel Packing Guides

SAMENWERKINGEN



- Voetballers
- Nomad Community
- Bekende fotografen
- Reisgerelateerde bedrijven (Tui, D-reizen, Corendon)



LIMITED EDITION PRODUCT DROPS



Exclusieve kleuren aan koffers



Beperkte oplage koffers: 100 koffers



Gebruik van e-mail marketing en sociaal media (Instagram en TikTok) om de limited edition te promoten

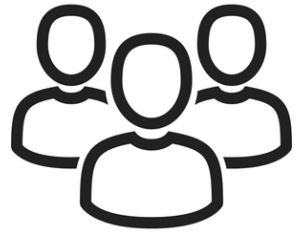


Samenwerking met kleine influencers om de unieke kenmerken en de beperkte oplage van de koffer te verspreiden

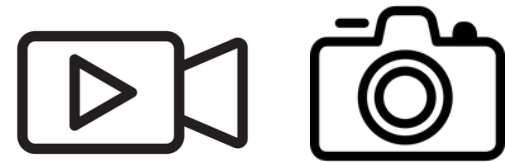


Countdown timers en "vooruitkijk" aankondigingen op de website en social media (Instagram en TikTok) om de urgentie verder te verhogen

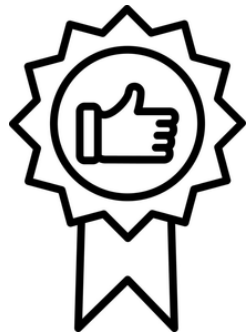
"TRAVEL HERO" KLANTVERHALEN



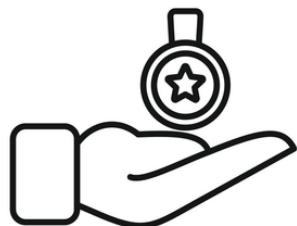
Campagne waarin klanten hun mooiste reisverhalen delen



Klanten delen foto's en video's hoe Payanta hun reiservaring verbeterd



Payanta selecteert de beste inzendingen om in de spotlight te zetten op de website en sociaal media



De meest inspirerende verhalen worden beloond doormiddel van reisaccessoires of een limited edition koffer

CUSTOM TRAVEL PACKING GUIDES



Gratis inpakgidsen, gericht op verschillende soorten reizen (stedentrips, verre reizen, zakenreizen).

Te verkrijgen via de e-mail waardoor we onze e-maillijst laten groeien en hiervan gebruik kunnen maken voor toekomstige marketingcampagnes.

URENREGISTRATIE



Onderdeel	Nani	Mika	Zeynep	Daan	Niels	Nick	Totaal aantal uur per onderdeel
Presentatie maken	6	6	6	6	6	6	36
Pirate funnel	0	4	8	0	0	0	
Growth Hacking ideeën	4	4	0	4	6	6	
Customer Journey visueel maken	0	0	0	0	3	0	
Semrush	1	3	3	3	2	0	
..							
..							
..							
..							
..							
Totaal aantal uur p.p.	11	17	17	13	17	12	Totaal aantal uur per week
							87

PAYANTA

