

CONCEPTEN

In onze concepten staat personaliseren, oftewel “Make It Your Own” centraal. In verschillende ideeën willen we laten terugkomen dat mensen zichzelf kunnen zijn bij Regalino. Ze zijn de baas over hun eigen interieur en Regalino kan daar met hun toffe spullen zeker mee helpen. Iedereen heeft een andere stijl en plaatst de producten op een andere manier. Om te zien hoe verschillend iedereen is en dat je alle richtingen op kan hebben we deze concepten bedacht. We hebben gekozen voor de titel “Make It Your Own” omdat bij elk concept jezelf kunnen zijn, je eigen keuzes maken en jezelf uitten centraal staat. Bij de laagdrempelige ideeën komt dit meer terug door het onderdeel zijn van de community en dingen te delen met anderen. Bij de inspiratie concepten komt dit meer terug door het zelf kiezen. Hoe richt je een kamer in, welke kleine accessoires vind je een toevoeging hebben in je huis en misschien heb je wel een andere stijl en past een tweedehands item wel fantastisch in je interieur.

Laagdrempelig

We hebben een aantal concepten bedacht die laagdrempelig zijn en dus ook daadwerkelijk realiseerbaar zijn. We hebben onder andere naar de financiële haalbaarheid gekeken en wij denken dat deze concepten goed passen bij Regalino. Ook past het bij de look en feel die Rafaël in het vernieuwde beeld van de winkel wil bereiken. We hebben in gedachte gehouden dat het van belang is om een community om Regalino heen te vormen. Door onze concepten vormen de klanten van Regalino een geheel en is er verbinding tussen hen, zonder fysiek samen te zijn. Het laat zien dat ze trots zijn om niet alleen een klant te zijn bij Regalino, maar ook bij deze community horen. Door middel van de bedachte concepten zorgen we ervoor dat klanten terug willen komen. Ze zijn ergens onderdeel van en komen dus niet voor een eenmalig bezoek. De klanten binden zich aan Regalino door onderdeel te worden van de community. Ze delen hun passie en liefde voor interieur en uitten dit door middel van de onderstaande concepten.

Inspiratie

We hebben ook een aantal concepten die meer dienen als inspiratie. Dit zijn concepten die wij goed vinden passen bij Regalino en de doelgroep van de winkel, maar net te hoog gegrepen zijn. Dit kan zijn door de kosten of de beschikbare ruimte. We hebben deze concepten uitgewerkt om Rafaël inzicht te geven in de mogelijkheden die er allemaal zijn. Het zijn ideeën die in de toekomst zeker wel haalbaar zijn, maar momenteel eerder dromen zijn dan realiteit. Wij vinden dat deze inspiratie concepten een toevoeging hebben aan Regalino doordat het de klanten het leven gemakkelijker en leuker maakt. Er worden meer doelgroepen aangesproken en er wordt meegegaan met de tijd door het gebruik van technologie in de winkel.

IDEEEN

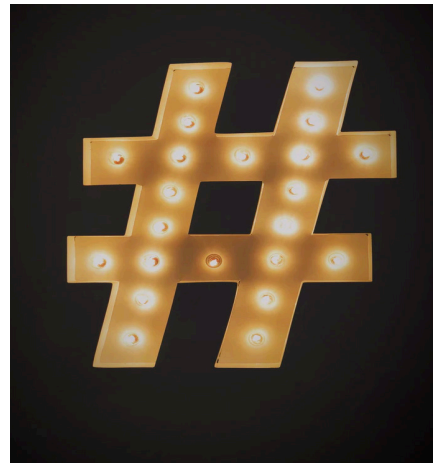
CHALLENGE

Door sociale media in te zetten krijg je een groter bereik bij de jonge doelgroep, de uitwonende en thuiswonende studenten. Zo'n bereik krijg je niet zomaar. Door hashtags te gebruiken kan je account gaan groeien. Daarom hebben wij een speciale hashtag bedacht waar een challenge aan vast zit. Door een challenge wordt de doelgroep aan het werk gezet en worden ze betrokken bij het bedrijf Regalino. Op deze manier proberen we een community te vormen.

De quality of life wordt verbeterd voor de doelgroep omdat we doormiddel van de challenge verbinding met elkaar maken. Juist in deze tijd is het fijn om je verbonden te voelen maar ook na de pandemie willen we dit gevoel versterken. Regalino betreft zijn klanten in zijn werk en klanten zullen een vertrouwd gevoel opbouwen met Regalino.

#MIYOwithRegalino

MIYO staat voor Make it your own, het thema van ons concept. Plaats een bericht op instagram/twitter/facebook/snapchat/tiktok enzovoort en gebruik deze hashtag. De challenge is een before en een after foto van jouw eigen slaapkamer. Laat zien hoe jij je eigen kamer, naar jouw eigen smaak hebt opgeknapt. Zo ziet Regalino waar zijn doelgroep van houdt en kan hij daar weer op inspelen.



MEMBERS ONLY PAS

Een klantenpas die klanten kunnen krijgen bij een bepaald aantal bedrag aan aankopen. De pas is eenmalig 2 euro (zodat Regalino geen verlies hoeft te maken). Deze pas is dan speciaal voor de vaste klanten van Regalino. Met de pas kan je bijvoorbeeld korting krijgen op bepaalde producten, die andere klanten niet krijgen. Wat het dus wel speciaal maakt om de pas te krijgen. Deze mensen met een pas zouden wellicht ook de mogelijkheid kunnen krijgen om elke maand een trendrapport te ontvangen over de nieuwste home trends.

De klanten met de members only pas worden op deze manier meer verbonden met de winkel. Deze doelgroep kan zo een community gaan vormen voor Regalino. Deelnemers van de community kunnen hun interesse in de winkel en producten gaan verspreiden naar mensen die nog niet bekend zijn met de winkel, wat Regalino dan meer klanten brengt. Door een community kan Regalino ook beter inspelen op de behoeftes van de doelgroep en inspelen op hun quality of life.

Aan de financiële kant moeten er geen problemen zijn. Er zijn verschillende bedrijven die in grote aantallen klantenkaarten kunnen maken voor bedrijven. Je kunt zelf aangeven hoe de klantenkaart eruit moet zien. Je kunt bijvoorbeeld kiezen of je een magneetstrip wilt, een barcode of plek voor een handtekening van de klant. Hoe meer kaarten je laat drukken, hoe (relatief) goedkoper het wordt.

MERCHANDISE

Een van de onderdelen van het sub thema verbinding maken is de merchandise. Hoe leuk zou het zijn als je door Roermond en in andere steden mensen ziet lopen met Regalino merchandise. Denk aan linnentasjes en doppers, dit zijn dagelijkse producten die veel mensen gebruiken en willen hebben.

Door er het logo van Regalino op de laten drukken, maak je verbinding tussen klant en winkel, en tussen klant en klant. Dit vormt een community van Regalino. Ook is het leuk om de slogan van de winkel of de naam van de community erop te bedrukken als deel van de exclusiviteit.

Tevens brengt het een stuk herkenning met zich mee, hoe meer mensen de tasjes zien, hoe meer mensen ze willen hebben en bij de community willen horen. De quality of life sluit bij dit onderdeel op meerdere vlakken aan. Zo zijn herbruikbare en gerecyclede producten duidelijk beter voor het milieu en dus uiteindelijk voor onze quality of life. Niet alleen is het een verbetering op onze kwaliteit van leven vanwege het milieu maar ook voor onze sociale gezondheid. Mensen willen bij een groep horen en niet alleen zijn. Dit is altijd al zo geweest en blijft ook altijd aanwezig. Als je een Regalino groep creëert willen mensen hier ook bij horen om zich niet alleen te voelen.

De financiële haalbaarheid hoeft geen problemen op te leveren. Je kan bij verschillende bedrijven producten laten bedrukken met het eigen logo erop. Hoe groter het aantal producten is, hoe goedkoper het wordt. Je kan zelf ook een selectie maken met producten die bijvoorbeeld al in de winkel staan of komen te staan om steeds een nieuwe Regalino collectie uit te brengen. Hierbij heeft Regalino ook zelf in handen tot waar de kosten kunnen oplopen.

TWEDEHANDS HOEKJE

Een van onze concepten is het verkopen van tweedehands spullen. Dit is om ook met de duurzaamheidstrend mee te doen. Veel mensen vinden het belangrijk om te letten op duurzaamheid. Wanneer je wel nog goede spullen hebt, maar zelf je inrichting in huis gaat vernieuwen, zou je die spullen bij Regalino kunnen inleveren. De spullen die ingeleverd worden, moeten eerst goedgekeurd worden door Rafaël, dit om slechte spullen te voorkomen. Deze spullen worden dan verkocht voor een goedkopere prijs. De persoon die de spullen inlevert kan korting krijgen op een volgende aankoop of een van de merchandise producten uitkiezen. Zo krijgt diegene er toch nog iets voor terug. Ook spoor je de mensen zo aan om naar Regalino te komen, want anders zouden ze het net zo goed naar de kringloop kunnen brengen.

Tweedehands winkels ogen al snel rommelig, doordat alles door elkaar staat. Wij zouden dus aanbevelen de producten netjes en geordend neer te zetten, maar wel duidelijk erbij aangeven dat het tweedehands is.

Qua quality of life wordt er natuurlijk ook wat verbeterd. Doordat het goedkopere producten zijn, trek je ook studenten. Zij hebben meestal niet zo veel te besteden, maar kunnen op deze manier toch naar de winkel komen. Uit ons doelgroeponderzoek bleek dat veel jongeren opzoek zijn naar een goedkope inrichting en accessoires, dit zou dus de perfecte oplossing kunnen zijn! Ook is het duurzaam dus de mensen die dat belangrijk vinden, zouden zo ook eerder naar Regalino komen.

Dit concept is makkelijk te realiseren, er zitten in principe geen extra kosten aan verbonden. Deze spullen kunnen namelijk een plekje krijgen in de winkel. Als er producten zijn die opgeknapt moeten worden, bijvoorbeeld een likje verf, zou je daar mensen met een achterstand op verstandelijk niveau voor kunnen inhuren. Zo doe je ook nog iets goed voor de maatschappij. Dan hoeft je er zelf geen aandacht aan te besteden.



INSPIRATIEPUNTEN

VENDING MACHINE

Door onze creatieve sessie hebben wij het idee van de Vending machine bedacht. Iedereen heeft ooit wel eens iets uit de snoepautomaat gekocht. Dit gaat heel makkelijk met wat munt geld, een paar drukken op de knop en je krijgt gelijk je eten of drinken. Tegenwoordig zien we steeds vaker terug dat deze automaten, of ook wel Vending machines genoemd, ook voor andere producten gebruikt worden. Op een aantal vliegvelden zijn de automaten al gespot met bijvoorbeeld make-up producten, spulletjes uit een drogist-erij of zelfs sieraden.

Een Vending machine is dus een handig idee voor bijvoorbeeld kleine artikelen die worden verkocht in de winkel. In Nederland is zo iets ook nog niet echt vaak gezien dus wij denken dat dit is echt iets is om Regalino naar de next level te brengen. Omdat dit zo uniek is en het mensen echt een ervaring mee kan geven in de winkel vonden wij dit een goed concept en hebben het daarom in dit concept boek gezet. Voor mensen die houden van het kopen van kleine spulletjes is dit ideaal. Ook voor mensen die snel iets willen komen ophalen is dit perfect.

Natuurlijk hebben we ook gekeken naar de haalbaarheid van dit idee. Zowel nieuw als tweedehands lopen de automaten al op in de duizenden euro's, en is het dus niet echt een laagdrempelig of realistisch idee. We hebben alsnog besloten om dit idee wel uit te werken en in het boek te zetten omdat Rafael er misschien wel inspiratie voor zichzelf uit kan halen.



DIGITAAL KEUZEBORD

Uit ons doelgroeponderzoek bleek dat veel jongeren behoefte hebben aan producten die echt bij hun eigen stijl passen. Maar hoe weet je nou welke producten er wel of niet in je kamer passen? Daarom zijn we met een concept gekomen waarbij de klanten makkelijk kunnen zien en passen of iets wel of niet in hun huis/slaapkamer past.

Ons idee was een digitaal bord zoals ze ook hebben in de mac donalds om te bestellen, waarbij het zo geprogrammeerd is dat je een lege kamer hebt waarin je artikelen uit de winkel van Regalino kunt plaatsen. Zo kun je dus zien wat er bij jouw stijl past en welke artikelen bij elkaar goed zouden matchen.

Denk bijvoorbeeld aan een persoon met een Scandinavische huisstijl die een bank en wat frutsels wilt kopen. Op het bord zijn er dan verschillende keuzes te vinden om uit te kiezen. Zo kunnen als eerste de muren, grond en plafond ook van kleur worden veranderd om een zo'n goed mogelijke visie te geven van hoe hun eigen huis/kamer eruitziet. Daarna kunnen er dus verschillende banken bijvoorbeeld worden geplaatst in de kamer, in verschillende kleuren met verschillende producten eromheen om te kijken of dit bij elkaar zou passen.

Een mac donalds bord wat zo geprogrammeerd is dat het mensen kan helpen met het kijken wat er bij hun eigen stijl past is natuurlijk erg prijzig en niet zo gemakkelijk als het klinkt. Zo is de haalbaarheid van het bord zelf meer een toekomstvisie. Wel kun je dit concept laagdrempeliger maken door het te veranderen in een Ipad. Door het gebruiken van een Ipad bereik je hetzelfde als met een bord alleen is het kleiner en compacter. Zo heeft het dus ook meteen als voordeel dat het makkelijker verplaatsbaar is.