



## Design Rationale

Student: Jean Paul Oppelaar  
Studenten nummer: 500777883  
Versie: 1  
Begeleider, 1e lezer: Marie van Driessche  
2e lezer: Vasilis van Gemert  
Datum: 26 Maart 2024

# Voorwoord

Mijn naam is Jean Paul en ik ben een sneakerhead. Het project waar ik aan werkte, ging over sneakers. Het oorspronkelijke doel was om een platform te bouwen voor de verkoop van sneakers. Na enkele weken kreeg ik van mijn begeleider de vraag: wat maakt jouw platform anders dan bijvoorbeeld StockX? Daar kon ik geen antwoord op geven.

Samen met mijn begeleider ben ik gaan brainstormen over wat het wel zou moeten zijn. Daaruit kwam het idee om een platform te bouwen waar je een portfolio kunt opbouwen voor je sneakers en ze kunt ruilen. Hoe ik mijn weg hierdoor heb bewandeld, kun je verder lezen in mijn productbiografie.

# Inhoudsopgave

Aanleiding	blz.4	Moodboard 2.0	blz.25
Probleemsituatie	blz.4	<b>Fase 3 Conceptualiseren</b>	
Design Challenge	blz.5	Schetsen	blz.26
		USP	blz.27
<b>Fase 1 Verkennen &amp; Definiëren</b>		Concept Definitief	blz.28
Literatuur studie	blz.6	Schetsen Portfolio scherm	blz.29
Theorie Ruilen & Verzamelen	blz.7		
Verificatie Onderzoek	blz.8	<b>Fase 4 Valideren</b>	
Wat is belangrijk bij het ruilen	blz.9 t/m blz.10	Portfolioscherm Keuze & onderbouwing	blz. 30
Wat is een portfolio	blz.10	Flowchart Feedback	blz.31 t/m 35
Best, good and bad practices	blz.11	Fresh Trades Logo	blz.36
Interviews	blz.12 t/m 13	Fresh Trades Iteraties	blz.37 t/m 38
Expert Interview	blz.14	Fresh Trades Hoofdschermen	blz.39
Eindconclusie Interviews & Expert Interview	blz.14	Fresh Trades Feedschermen	blz.40
Benchmark Creation	blz.15	Fresh Trades Portfolioscherm uitwerking & Filter	blz.41
Concurrentie Analyse	blz.16	Fresh Trades Voorwaarden	blz.42
Empathy map	blz.17	Fresh Trades Schermen uitleg	blz.43 t/m 45
User Needs Model	blz.18	Fresh Trades Ontwerpkeuzes	blz.46 t/m 49
Requirements list	blz.19	Fresh Trades Prototype testen Functioneel	blz.50
Belangrijkste bevindingen	blz.20	Fresh Trades Prototype testen Review	blz.51
Conclusie onderzoek	blz.21	Fresh Trades StockX API	blz.52
		Fresh Trades Storyboard	blz.53
<b>Fase 2 Idee generatie</b>		Expert Review	blz.54
3 Concepten	blz.22	Fresh Trades Alle schermen	blz.55
Harris Profile	blz.23	Persoonlijke reflectie	blz.56
Ideation	blz.24	Toekomst	blz.57
Moodboard 1.0	blz.25		
		<b>Bronvermelding</b>	
		Bronvermelding	blz.58 t/m 60

## Aanleiding & Probleemsituatie

In de huidige sneakermarkt worden sneakerheads geconfronteerd met talrijke uitdagingen, waaronder de overvloed aan vervalste sneakers. Het gebrek aan betrouwbare en transparante digitale platformen verergert dit probleem, waardoor sneakerheads moeite hebben om authentieke sneakers te komen. Het ontbreken van effectieve methoden om de authenticiteit van sneakers te verifiëren en het beheren van hun collectie vormen frustratie binnen de gemeenschap. Daarom is er dringend behoefte aan een oplossing die sneakerheads voorziet van een veilige en geavanceerde digitale omgeving, waarin zij aan hun sneakers kunnen komen en hun collectie kunnen organiseren.

# Design Challenge

*“Hoe kan een digitaal platform sneakerheads helpen bij het ruilen van hun sneakers en hun collectie organiseren?”*

## Deelvragen

### **Hoe kan een platform sneakerheads helpen met het verkrijgen van nieuwe sneakers?**

*Hoe komen sneakerheads nu aan hun nieuwe sneakers?*

*Waar lopen sneakerheads nu tegen aan met het verkrijgen van nieuwe sneakers?*

*Hoe kun je de modellen tonen die sneakerheads willen zien?*

### **Hoe kun je een eerlijk ruilproces garanderen?**

*Welke stappen kunnen worden genomen om de authenticiteit van de aangeboden sneakers te verifiëren?*

*Welke manieren bestaan er om sneakers te verifiëren?*

*Waar lopen sneakerheads tegenaan bij het ruilen van hun sneakers?*

### **Hoe kun je sneakerheads helpen met het organiseren van hun collectie?**

*Hoe worden collecties nu digitaal georganiseerd?*

*Wat voor informatie willen sneakerheads zien?*

*Hoe kan de waarde van de sneakers duidelijk in kaart worden gebracht?*

# Literatuur studie

## Hoe heb ik dit aangepakt?

Zelf ben ik een sneakerhead ben is het makkelijk om van onderdelen uit te gaan dat het zo is. Het is belangrijk om dat hard te maken dat ik bewijs kan leveren dat het zo is. Daarom ben ik echt helemaal naar het begin gegaan van wat is een sneakerhead eigenlijk. Zo heb ik een sneakerhead onderverdeeld in verschillende stappen. Wat is een sneakerhead, invloeden voor sneakerheads, hoe de kamers van een sneakerhead eruit ziet, sneakerwinkels door de jaren heen en activiteiten van een sneakerhead.

## Waarom heb je het zo gedaan?

De lezer moet meegenomen worden in het verhaal en duidelijk zien met wat voor doelgroep we te maken hebben.

## Wat heb ik hier uitgehaald?

Door vanaf het begin te laten zien wat precies een sneakerhead is en waardoor zij beïnvloed worden schep ik een helder beeld. Kortom voor mij zelf heb ik hier tot nu toe uitgehaald dat mijn doelgroep duidelijk beschreven is.

Sneakerheads gaan verder dan simpelweg sneakers verzamelen; ze maken deel uit van een gemeenschap. Ze richt zich niet alleen op het bezitten van verschillende schoenen, maar ook op het ontdekken van zeldzame en aankomende releases. De liefde voor sneakers wordt aangewakkerd door legendarische gebeurtenissen in de geschiedenis van sport en muziek, waarin iconische figuren als RUN DMC en Michael Jordan bepaalde schoenen droegen.

Vaak functioneren de kamers van Sneakerheads als opbergplaatsen waarin enkele speciale paren tentoongesteld worden, terwijl het grootste deel veilig verpakt blijft om de kwaliteit te behouden. Zij laten zien hoe belangrijk het is om de sneakers in perfecte staat te behouden.

Sneakerwinkels hebben zich door de jaren heen ontwikkeld en vernieuwd, waaronder Bodega Boston. Deze winkels nemen nieuwe methodes aan om hun klanten betere winkelervaring te bieden, daarbij rekening houdend met veranderende behoeften van Sneakerheads in deze tijd. Het is opvallend hoe Sneakerheads langdurig in de rij staan

voor specifieke releases om hun passie te tonen aan de buitenwereld. Het strekt zich uit tot meer dan slechts het kopen van sneakers.

Er kan gezegd worden dat de Sneakerhead-cultuur bestaat uit liefhebbers overal ter wereld. Deze cultuur omvat het verzamelen van sneakers en maakt tevens onderdeel uit van een bredere beweging wat te maken heeft met passie geschiedenis en mode. Niet alleen de schoenen zijn belangrijk, maar ook het verhaal erachter en de emotionele impact.

Sneakerheads ruilen onderling omdat dit een gedeelde waarde optimaliseert voor beide partijen, wat resulteert in een win-win situatie voor sneakerliefhebbers.

Voor de volledige theorie zie Product Biografie blz.5 t/m 17

# Fresh Trades

## Theorie Ruilen

Ruil is veel meer dan alleen een economische transactie; het wordt sterk beïnvloed door sociale structuren, tradities en machtsverhoudingen. Karl Polanyi, een beroemde econoom, benadrukte dit in zijn werk "The Great Transformation". Zijn ideeën helpen ons te begrijpen dat ruil niet alleen draait om het uitwisselen van goederen, maar ook om de sociale en culturele context waarin deze transacties plaatsvinden. Dit is vooral relevant wanneer we kijken naar fenomenen zoals het ruilen van sneakers, waarbij sociale normen en tradities een grote rol spelen.

*"Ruiltransacties zijn niet alleen economische handelingen, maar ook sociale gebeurtenissen die worden beïnvloed door sociale structuren, tradities en machtsverhoudingen."*

*"Exchange is not only an economic act, but also a social event, formed by cultural and historical contexts. - Karl Polanyi"*

### Conclusie

Het ruilen van sneakers biedt een boeiende kijk op het brede spectrum van ruiltransacties, waarbij sociale, culturele en historische contexten een cruciale rol spelen. Karl Polanyi's inzichten benadrukken dat ruil niet slechts een economische handeling is, maar eerder een sociaal evenement dat gevormd wordt door diep verankerde structuren en tradities. Door te begrijpen hoe ruiltransacties worden beïnvloed door sociale normen, machtsverhoudingen en historische achtergronden, kunnen we een dieper inzicht krijgen in de complexiteit van economische uitwisselingen. Dit besef benadrukt het belang van een benadering van ruil, waarbij zowel economische als sociale aspecten worden meegenomen.

# Fresh Trades

## Theorie verzamelen

Het verzamelen van sneakers is veel meer dan alleen het verwerven van schoeisel; het is een cultureel fenomeen dat diep geworteld is in de identiteit, zelfexpressie en passie van vele liefhebbers wereldwijd. Sneakerheads ontwikkelen een intieme band met hun collectie, waarbij ze een complexe mix van emoties ervaren die variëren van liefde tot agressie, zoals treffend beschreven door Sigmund Freud. We gaan de diepgaande relatie tussen Sneakerheads en hun verzameling verkennen, waarbij we de psychologische dynamiek achter dit verzamelgedrag onderzoeken en de manieren waarop liefde en agressie samenkomen om een unieke emotionele band te vormen tussen verzamelaar en object.

*"Verzamelaars kunnen een speciale emotionele band ontwikkelen met hun verzamelobjecten, die vaak wordt gekenmerkt door ambivalentie - een mengeling van liefde en agressie jegens de objecten.- Sigmund Freud"*

*"Collectors are wont to develop a special emotional attitude to their collection, characterised by a peculiar ambivalence— a mixture of love and aggression towards their objects.- Sigmund Freud"*

Voor de volledige theorie zie Product Biografie blz.18 t/m 19

### Conclusie

De dynamiek van liefde en agressie die Freud beschrijft, illustreert treffend de complexiteit van een Sneakerhead. Zij vormen een diepgaande emotionele band met hun collectie, waarbij ze zowel liefde koesteren voor de esthetiek, het vakmanschap en de geschiedenis van hun schoenen, als agressie ervaren door de druk van de verzamelcultuur en de uitdagingen van het verkrijgen van zeldzame paren. Deze tweeslachtigheid weerspiegelt de aard van het verzamelgedrag, waarbij vreugde en frustratie gepaard gaan. Ondertussen blijft de passie voor sneakers een drijvende kracht achter het verzamelen, waarbij liefde en agressie samenwerken om een unieke en diepgaande relatie te vormen tussen verzamelaar en object. De wereld van sneakers verzamelen is een levendig voorbeeld van hoe verzamelgedrag niet alleen een materiële bezigheid is, maar ook een diepgewortelde uiting van identiteit, zelfexpressie en emotionele betrokkenheid.

Borch-Jacobsen, M., & Shamdasani, S. (2011). The Freud files: An Inquiry into the History of Psychoanalysis. Cambridge University Press.

# Fresh Trades

## Verificatie onderzoek

In de wereld van online handel, met name in niches zoals sneakers, is het van essentieel belang om de authenticiteit van producten te waarborgen. Dit geldt zowel voor kopers die op zoek zijn naar echte merkartikelen als voor verkopers die hun producten willen beschermen tegen nep producten. Om dit vertrouwen te versterken, bieden platforms zoals StockX, GOAT, Vinted en eBay verificatiediensten aan. In dit onderzoek bekijk ik waarom verificatieprocessen cruciaal zijn, hoe ze worden uitgevoerd en waarom bedrijven steeds vaker kunstmatige intelligentie (AI) gebruiken om deze processen te verbeteren. Daarnaast wordt overwogen hoe een eigen verificatieproces kan worden geoptimaliseerd door gebruik te maken van AI-technologieën.

### Conclusie

Verificatieprocessen zijn belangrijk voor online handelsplatforms om de eerlijkheid van de markt te behouden en het vertrouwen van gebruikers op te bouwen. Bedrijven zoals StockX, GOAT, Vinted en eBay bieden verificatiediensten aan om ervoor te zorgen dat kopers en verkopers beschermd zijn tegen vervalsing. Deze bedrijven gebruiken geavanceerde technologieën zoals machine learning om de authenticiteit van producten te waarborgen. Hierdoor kunnen gebruikers veilig online handelen.

### Overweging voor eigen verificatieproces

Zelf ben ik bezig met een platform zou ik overwegen om AI toe te voegen aan mijn verificatieproces om tijd en geld te besparen, en tegelijkertijd de kwaliteit van de verificatie te verbeteren. Door AI te gebruiken, kan ik repetitieve taken automatiseren en geavanceerde analyses uitvoeren om de authenticiteit van producten te bepalen. Dit zou niet alleen de efficiëntie van het proces verbeteren, maar ook de nauwkeurigheid en betrouwbaarheid ervan vergroten, waardoor gebruikers een nog betere ervaring op mijn platform krijgen.

# Fresh Trades

## Wat is belangrijk bij het ruilen

Om erachter te komen wat belangrijk is bij het ruilen heb ik onderzoek gedaan naar dit aspect. Ik ben gaan kijken naar verschillende platformen zoals StockX en GOAT om te kijken hoe zij het aanpakken. Dit heb ik gedaan zodat mijn eigen platform op een hoger niveau kan tillen.

### Waarde

Zorg ervoor dat de items die geruild worden een vergelijkbare waarde hebben, tenzij er andere afspraken zijn gemaakt.

### Waarom?

Het is de bedoeling is om beide partijen tevreden te houden.

### Waarom wil je beide partijen tevreden houden?

De kans kleiner wordt dat zij weer gaan ruilen wanneer een partij niet tevreden is.

### Staat van de items

Controleer de staat van de items die je wilt ruilen om ervoor te zorgen dat ze in goede staat zijn en aan de verwachtingen voldoen.

### Waarom?

De staat van de items de waarde bepaalt.

### Waarom bepaalt het de waarde?

Er zijn bijvoorbeeld niet veel items zijn die in een nieuwe staat verkeren, waardoor schaarste ontstaat.

### Betalingsvoorwaarden

Als er geld of andere betalingsmiddelen betrokken zijn bij de ruil, zorg er dan voor dat de betalingsvoorwaarden duidelijk zijn afgesproken en begrepen worden door beide partijen.

### Waarom?

Om miscommunicatie te voorkomen, wat tot onenigheid kan leiden.

### Waarom zorgt dit voor onenigheid?

Want het is niet duidelijk is waar beide partijen aan moeten voldoen.

### Documentatie

Maak indien nodig documentatie van de ruil, zoals een schriftelijke overeenkomst of ontvangstbewijs, om eventuele geschillen achteraf te voorkomen.

### Waarom?

Het opstellen van een schriftelijke overeenkomst of een ontvangstbewijs straalt professionaliteit uit.

### Waarom?

Zodat beide partijen kunnen terughalen wat zij hebben verstuurd en hebben afgesproken.

### Waarom?

Een schriftelijke overeenkomst juridisch bindend kan zijn en een basis kan zijn voor juridische stappen.

### Feedback en beoordelingen

Overweeg het achterlaten van feedback of beoordelingen na de ruil om andere gebruikers te helpen bij het beoordelen van de betrouwbaarheid van de partijen.

### Waarom?

Dit zorgt ervoor dat toekomstige partijen een beeld kunnen krijgen van met wie zij te maken hebben.

### Waarom?

Door feedback achter te laten kunnen gebruikers vertrouwen opbouwen.

### Waarom?

Het achterlaten van feedback is een manier om waardering te tonen voor een goede ervaring.

## Fresh Trades

### Wat is belangrijk bij het ruilen

#### Fake producten

Het platform kan actie ondernemen tegen verkopers bij namaak, fraude en marktmanipulatie door producten te verwijderen, bestellingen te annuleren, betalingen in te houden en accounts te beperken, en indien nodig de kwestie door te verwijzen naar wetshandavingsinstanties.

#### Waarom?

Dit veroorzaakt schade aan de partij en het is strafbaar.

#### Waarom?

De consument wordt beschermd tegen oplichting en misleiding.

#### Waarom?

Het bevordert het vertrouwen van de koper en de verkoper om een eerlijke handelsomgeving te bieden.

#### Waarom?

Het zorgt ervoor dat het platform voldoet aan de wettelijke voorschriften voor het tegengaan van fraude en het waarborgen van consumentenbescherming.

#### Waarom zou een sneakerhead wel willen ruilen?

Een reden waarom een sneakerhead wel zou willen ruilen is omdat hij/zij meerdere paartjes heeft van een merk/model/colorway en een ander merk/model/colorway niet hebben kunnen krijgen. Hiermee zou een ruil plaatsgevonden kunnen worden zodat zijn/haar een collectie meer compleet te maken.

#### Waarom zou een sneakerhead niet willen ruilen?

Als de sneakerhead het gevoel krijgt het verificatie proces niet betrouwbaar is. Zoals dat er fake sneakers rond gaan op het platform. Slechte reviews van andere sneakerheads.

## Fresh Trades

### Wat is een portfolio

#### Wat betekent portfolio?

Portfolio komt van het twee Latijnse woorden, portare (dragen) en folium (vel papier). In het algemeen is het een verzameling van werk of prestaties van een persoon.

#### Wat is een portfolio?

Een map voor het bewaren of vervoeren van grote tekeningen, schema's enz. verzameling van tekeningen, foto's of andere creatieve uitingen waarmee iem. laat zien wat hij kan: het portfolio van een reclamebureau

#### Wie gebruiken een portfolio?

Sneakersheads, crypto verzamelaar en mensen in de creatieve sector.

#### Wat voor verschillende portfolio's heb je?

Sneakerheads gebruiken een portfolio waar zij hun collectie in opslaan om in een overzicht te kunnen zien wat zij bezitten. Mensen die crypto verzamelen gebruiken een portfolio om als investering te binnen hun bredere portefeuille. Je hebt ook mensen die in de creatieve sector werken die een portfolio bijhouden van hun gemaakte werk.

# Fresh Trades

## Best, good and bad practices

Om mijn product te verbeteren, heb ik verschillende platforms onderzocht voor inspiratie. De Nike App en Plus500 bieden goede voorbeelden van collectieorganisatie. De Nike App biedt een rustige interface met duidelijke productinformatie, terwijl Plus500 effectieve grafieken gebruikt om collecties weer te geven.

Voor ruilen heb ik platforms zoals Grailshub en Tradeblock bekeken. Grailshub heeft twee verificatieprocessen voor authenticiteit, terwijl Tradeblock tekortschiet in klantenservice en behandeling van problemen. Deze methode helpt mij om mijn product te onderscheiden en een betere gebruikerservaring te bieden. Hieronder vind je het volledige onderzoek.

### Conclusie

Het onderzoek naar verschillende platforms heeft waardevolle inzichten opgeleverd die mij helpen om mijn product te verbeteren en een betere gebruikerservaring te bieden. De Nike App en Plus500 dienen als goede voorbeelden van effectieve collectie organisatie, waarbij de rustige interface van de Nike App en de grafische weergaven van Plus500 inspirerend zijn.

Voor ruilplatforms biedt Grailshub twee verificatiestappen voor authenticiteit, wat een belangrijk aspect is voor gebruikersvertrouwen. Aan de andere kant toont Tradeblock tekortkomingen in klantenservice en behandeling van problemen, waardoor het duidelijk is dat er ruimte is voor verbetering in dit gebied.

Door deze bevindingen samen te voegen, streef ik ernaar om mijn product te onderscheiden door een verbeterde gebruikerservaring en betrouwbaarheid te bieden. Met een focus op een rustige interface, duidelijke informatievoorziening en betrouwbare verificatieprocessen, wil ik mijn product naar een hoger niveau tillen en tegemoetkomen aan de behoeften van mijn gebruikers.

# Interviews 1/2

## Hoe heb ik dit aangepakt?

Als eerst ben ik begonnen met vragen op te stellen voor mijn interviews. Daarna ben ik afspraken gaan maken met mijn doelgroep om in te plannen wanneer ik een interview kan afnemen. De eerste vragen heb ik wat luchtig opgesteld met bijvoorbeeld hoeveel paar sneakers je hebt. Daarna ben ik wat dieper gaan graven met of zij verhalen interessant vinden en waarom wel en waarom niet, of het een meerwaarde geeft aan de sneaker. Wanneer ik klaar was met mijn interviews ben ik de spraakmemo's gaan beluisteren en volledig de gesprekken gaan beschrijven.

## Waarom heb ik het zo gedaan?

Zelf heb ik het zo gedaan omdat het een logisch en stapsgewijs is. Het sluit goed op elkaar aan om zo door te kunnen gaan.

## Wat heb ik hier uitgehaald?

Ondanks dat ik sneakerheads heb geïnterviewd heb zijn er wel een aantal bevindingen die ik opvallend vind zoals dat een verhaal van een sneaker heel diep kan gaan. Om een voorbeeld te geven. Ik had een sneakerhead geïnterviewd die het had over de Nike Air Max 1 N7. Dit heeft te maken met het eerbetoon voor de geschiedenis van de Native Americans en inheemse volken van Noord Amerika. Aangezien de sneakerhead van Molukse afkomst is vroeg ik ernaar of het zou kunnen dat je interesse hebt in deze specifieke sneaker omdat Molukkers afstammen van de Alifoeren een inheemse stam uit het binnenland van de Molukken. Waarop de sneakerhead aan het denken werd gezet en uiteindelijk beaamde dat de mogelijkheid er in kan zitten. Hiermee wil ik zeggen dat een interesse in een verhaal zo ver kan dat het al bepaald kan zijn door je afkomst.

Verder wat ik een leuke bevinding vond is dat sneakerheads die helemaal geen foto's delen op social media dat zij wel interesse hebben om foto's te plaatsen op een platform gericht op sneakerheads. Een van de redenen was omdat er gebruikers zijn met de dezelfde interesses.

# Interviews 2/2

Overeenkomsten:

## Passie voor Sneakers

Iedereen die geïnterviewd werd, had een echte passie voor sneakers en zag ze als iets meer dan alleen maar objecten om te gebruiken. Het staat ook bekend als kunstwerken. Wat ook een belangrijke overeenkomst was dat nostalgie een belangrijke rol speelt bijvoorbeeld de winkels van vroeger en sneakers die opnieuw worden uitgebracht.

## Delen van Collectie

Zij het op verschillende schalen en platforms, werd het delen van sneakercollecties door alle geïnterviewden genoemd. Over het algemeen deed zich dit voor binnen de directe vriendenkring of op platformen zoals WhatsApp en Instagram.

## Focus op het onderscheiden

Een sneaker met onderscheiding was belangrijk voor ieder van hen. Het object was zeer gewaardeerd vanwege de zeldzaamheid en waarde ervan.

Verschillen:

## Aankoopmotivatie

Sneakers werden gekocht en verzameld om uiteenlopende redenen. Er waren mensen die het deden vanwege hun liefde voor kunst, terwijl anderen het deden om hun collectie uit te breiden of voor praktisch gebruik.

## Verhaalinteresse

Na mijn interviews was ik niet helemaal overtuigd dat verhalen een hele belangrijke rol spelen bij Sneakersheads. Ik dacht dat omdat ik dat zelf soms wel vind. Het is goed dat ik hier tegengeluid op heb gekregen.

## Sociale Media-gebruik

Op sociale media was er een verschil in de mate waarin mensen bereid waren om deel te nemen aan sneakercommunity's. Terwijl sommigen hun collecties graag deelden op Instagram, verkozen anderen dit juist niet te doen.

Samengevat heeft dit onderzoek bewezen dat de passie voor sneakers een gevarieerde gemeenschap van individuen inhoudt, die allemaal hun eigen redenen hebben om ze te verzamelen en op verschillende manieren betrokken zijn bij sneakerverhalen en het delen van deze interesse met anderen.

## Expert interview

### Conclusie

Non, eigenaar van een sneakerwinkel genaamd Prime, heeft honderden sneakers, vanuit een passie voor comfort en persoonlijke voorkeur, niet echt vanwege het verhaal achter de sneakers. Hij erkent dat storytelling, bijvoorbeeld een samenwerkingen zoals die van Patta, zijn interesse kan wekken vanwege de Surinaamse achtergrond.

Hoewel Non persoonlijk weinig waarde hecht aan het verhaal achter de sneakers, erkent hij dat dit voor sommige sneakerheads van belang kan zijn, vooral als het boeiend en aandachtig blijft.

Sneakerportfolio-apps heeft hij nooit gebruikt. Hij bewaart zijn sneakers vooral privé en heeft minder interesse in het tonen van zijn collectie aan anderen. Echter, hij herinnert zich een vroegere online community waar collecties tegen elkaar werden gestreden, wat destijds een interessant aspect van de sneakerwereld was.

Ruilen is volgens Non wel relevant. Eerlijkheid bij ruilen is belangrijk, aangezien het beoordelen van de staat van sneakers subjectief kan zijn.

Hij benadrukt dat sneakerheads mogelijk een tussenpersoon nodig hebben om de authenticiteit en staat van de sneakers te verifiëren. Dit zou kunnen helpen om ruiltransacties eerlijker te maken en mogelijke wrijving te voorkomen.

Om ervoor te zorgen dat het platform blijft draaien, stelt de expert voor om abonnementskosten te vragen als een verdienmodel.

## Eindconclusie

### Interviews & Expert Interview

In mijn eigen beleving dacht ik altijd dat verhalen achter de sneakers een belangrijke rol speelde. Uit mijn onderzoek is gebleken dat de meerderheid weinig tot geen interesse in de verhalen heeft achter de sneakers. Mijn expert heeft aangegeven dat hij verhalen niet heel erg interessant vindt want de schoen moet gewoon mooi zijn en lekker zitten.

Als onderzoeker ben ik tot de conclusie gekomen om verhalen achter de sneaker weg te laten op mijn platform.

# Benchmark Creation

## Hoe heb ik dit aangepakt?

Als eerst ben ik gaan kijken wat voor platformen er allemaal zijn dat ruilen aanbied. Dat was nogal een zoektocht omdat ik vanaf het begin wist dat Vinted dat ook aanbod maar er mee is gestopt. Uiteindelijk heb ik vier platformen gevonden dat ik kon onderzoeken. Ik heb bekeken wat zij handig doen en wat er verbeterd kan worden. Dit heb ik in een tabel beschreven en daar een conclusie uitgetrokken.

## Waarom heb ik het zo gedaan?

De reden waarom ik het zo heb gedaan is omdat ik op deze manier heb geleerd om een Benchmark Creation zo stapsgewijs te gebruiken.

## Wat heb ik hier uitgehaald?

Wat ik eruit heb gehaald is dat de platformen die ik heb gevonden wel een soort van ruilen aanbied alleen niet helemaal. Bij een platform kwam er naar voren dat zij eigenlijk de waarde bepalen van jou product wat je wilt ruilen en daarmee kun je dan op hun webshop je "coins" uitgeven. Wat ik eruit heb gehaald is dat ik nu van verschillende manieren heb gezien hoe ik het niet voor me zie.

## Conclusie

Tijdens mijn Benchmark Creation heb ik vier applicaties onder de loep genomen. Daar heb ik naar verschillende onderwerpen gekeken zoals, visueel onderwerp, waarneembaar, bedienbaar, begrijpelijkheid, ruilmethode en platform. De ruilmethode verschilde van het zelf contact opnemen met de verkoper tot coins wat je kunt krijgen wanneer je een product naar het bedrijf stuurt. Met de coins kun je dan weer producten kopen op de webshop van het bedrijf

Ik heb deze methode puur gebruikt voor het ruilen alleen. Daar ben ik tot de conclusie gekomen dat geen een oplossing mij aanspreekt omdat er geen stok achter de deur zit met het contact opnemen van de verkoper. Naar mijn mening vind ik de methode om met coins te werken en dat zij daarmee producten kunnen kopen helemaal uit context van het ruil aspect. Je "verkoopt" het dan en koopt iets terug en dat is niet waar ruilen om draait.

Voor de volledige Benchmark creation zie Product Biografie blz. 57

# Concurrentie Analyse

## Hoe heb ik dit aangepakt?

Als eerst ben ik gaan kijken wat voor platformen voor mij een toegevoegde waar hebben. Daar heb ik vier platformen uitgehaald. Die ben ik gaan doorlopen en met de gedachte van wat zou ik kunnen ombouwen en bruikbaar kunnen maken voor mijn eigen platform. Dat heb ik met screenshots en tekst laten zien in mijn Product Biografie.

## Waarom heb ik het zo gedaan?

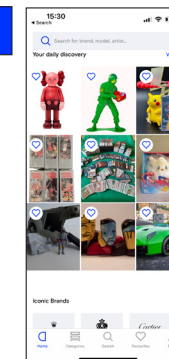
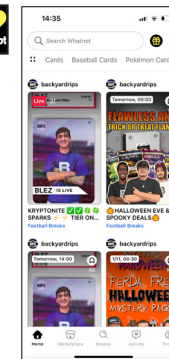
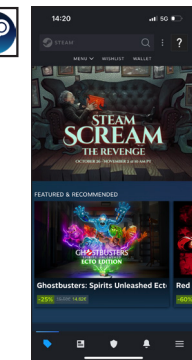
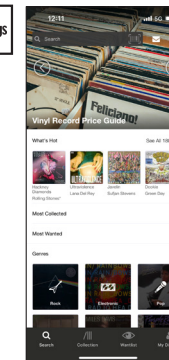
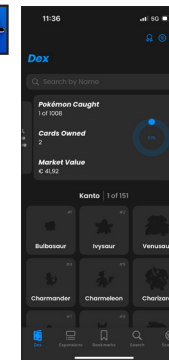
Dit heb ik op deze wijze gedaan omdat ik eerst moet weten welke platformen ik wil onderzoeken. Daarna kan ik gaan kijken wat bruikbaar is voor mijn eigen platform.

## Wat heb ik hier uitgehaald?

De inzichten die ik uit dit onderzoek heb gehaald zijn features die ik zou kunnen gebruiken op mijn manier. Zoals de totale marktwaarde weergeven en silhouetten laten zien van Pokemons die nog niet bemachtigd zijn.

## Conclusie

Sneakerheads gaan verder dan simpelweg sneakers verzamelen; ze maken deel uit van een gemeenschap. Ze richt zich De inzichten die ik heb opgedaan door het verkennen van verschillende bestaande apps in andere sectoren, zijn waardevol voor mijn eigen platform. Tijdens mijn onderzoek naar deze platformen ben ik anders gaan kijken. Mijn focus lag niet op het namaken van wat ik zag, maar eerder op hoe ik de elementen ervan kan integreren in mijn eigen platform op een unieke wijze. Kortom, dit onderzoek heeft me waardevolle kennis opgeleverd die ik kan toepassen bij het ontwikkelen van de interface van mijn platform.



Voor de volledige onderzoek zie Product Biografie blz. 58 t/m 59

# Empathy map

## Hoe heb ik dit aangepakt?

Als eerst was ik gaan kijken hoe een empathy map gemaakt moet worden. Daarna ben ik gaan bekijken met welke doelgroep ik te maken heb. Als derde ben ik vragen gaan opstellen die bij een empathy map horen zoals:

- Wat denken ze?
- Wat voelen ze?
- Wat zien ze?
- Wat horen ze?
- Wat zeggen ze?
- Wat doen ze?
- Wat zijn de pijnpunten?
- Wat zijn de behoeftes?

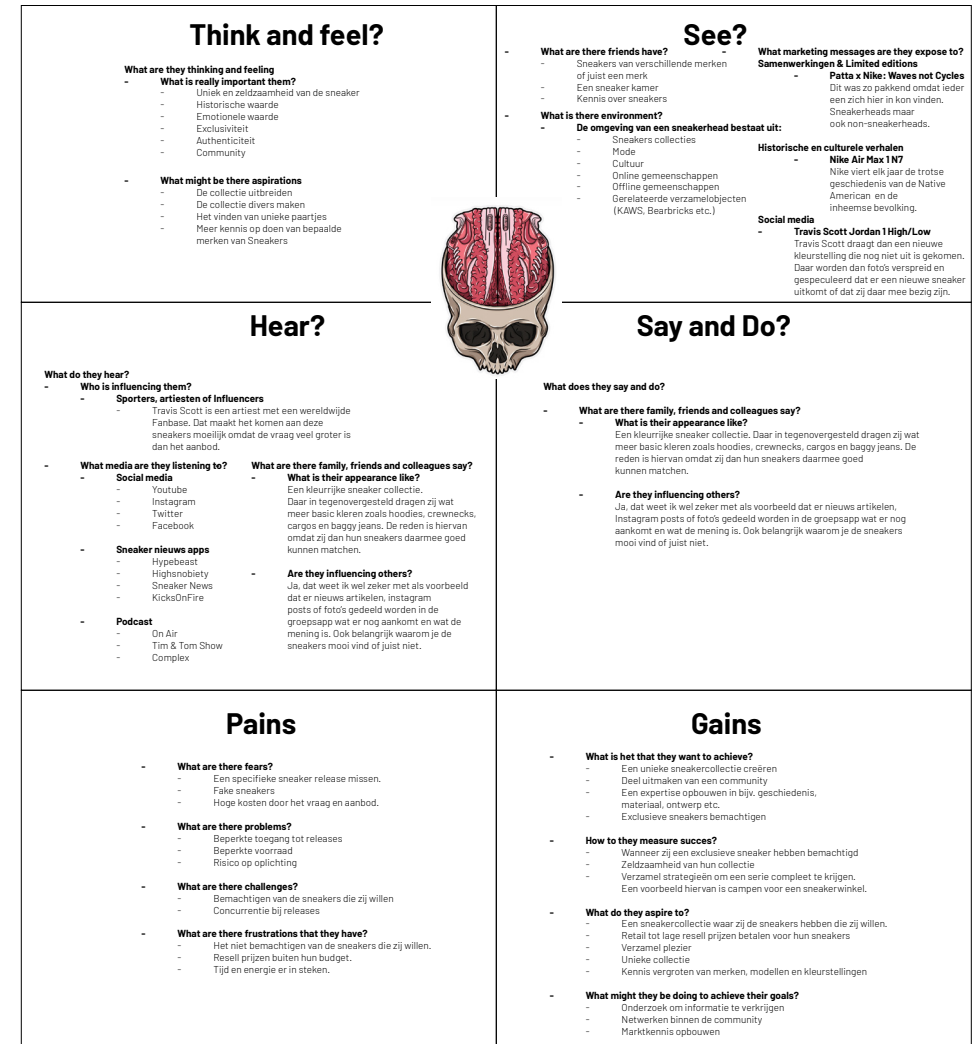
Daarna heb ik mijn literatuur studie erbij gepakt om een beter beeld te vormen van de doelgroep. Naast dat ben ik de doelgroep gaan interviewen.

## Waarom heb ik het zo gedaan?

De reden waarom ik het zo heb gedaan is omdat ik wel wist hoe je een empathy moest maken alleen kwam ik bij sommige onderdelen er niet uit wat handig is om te vragen voor mijn onderzoek. Daarom heb ik eerst bekeken hoe een empathy precies opgebouwd word en daaruit mijn eigen versie gericht op mijn doelgroep gemaakt.

## Wat heb ik hier uitgehaald?

Toen ik mijn informatie had verzameld ben de empathy map gaan invullen. Als laatst had ik de pijnpunten en de behoefte beschreven. Wat mij was opviel is dat er uit kwam dat een van de pijnpunten waren "Fake sneakers". Wat logisch is maar ik dacht er gelijk aan hoe zou ik dit kunnen deels kunnen oplossen binnen mijn platform.



# User Needs Model

## Sneakerhead

### Toegang tot Exclusieve Sneakers

Verlangen naar toegang tot exclusieve, zeldzame, en beperkt uitgebrachte sneakers die niet gemakkelijk verkrijgbaar zijn in reguliere winkels.

## Betrouwbare Authenticatie

Behoeftte aan een betrouwbare authenticatie proces van sneakers.

## Sneakerorganisatie

Een georganiseerd systeem om de sneakercollectie te beheren, bij te houden en te presenteren.

## Gemakkelijke Transacties

Verlangen naar een gemakkelijke, veilige en betrouwbare manier om sneakers te kopen, verkopen, of ruilen zonder gedoe.

## Personalisatie

personalisatie-opties



# Requirements List

## **Gebruikersregistratie (M)**

Gebruiker moet zichzelf kunnen registreren.

## **Inloggen (M)**

Gebruiker moet kunnen inloggen.

## **Sneaker Ruilfunctionaliteit (M)**

Gebruiker moet makkelijk zijn sneakers kunnen ruilen.

## **Authenticiteit (M)**

Gebruiker moet er zeker van zijn dat de sneakers die hij krijgt authentiek zijn.

## **Overzicht (M)**

De gebruiker moet kunnen zien waar tegen geruild wordt.

## **Sneaker Portfolio (M)**

Gebruiker moet zijn portfolio bij kunnen houden.

## **Statistieken (M)**

Gebruiker moet statistieken kunnen zien van zijn collectie.

## **Waarde (M)**

Gebruiker moet de waarde van zijn sneakers kunnen zien.

## **Zoekfunctionaliteit (M)**

Gebruiker moet sneakers kunnen zoeken.

# Belangrijkste bevindingen

## Sneakerhead Cultuur

- Sneakerheads vormen een grote groep die verder gaat dan alleen de sneaker zelf.
  - Historische gebeurtenissen in sport en muziek spelen een grote rol in Amerika volgens mijn expert
  - Een sneakeropslag in een bepaalde kamer of zelfs de woonkamer omdat er verder geen plek is.
- Daarnaast is het makkelijk om de dozen op te stapelen en als belangrijkste reden dat de kwaliteit wordt behouden en stofvrij blijft.

## Interview resultaten

- Sneakerheads hebben een diepe band met bij sommige paartjes het verhaal erachter. Hier kan afkomst zelfs een grote rol spelen. Alleen is het niet genoeg om de verhalen er in te houden.
- De overeenkomsten die ik heb ondervonden zijn passie voor sneakers en waardering van een verhaal achter een sneaker.
- De motivatie voor een aankoop van een sneaker of de waarde van het een verhaal achter een sneaker verschilt.

## Benchmark creation

- Geen platform wat ruilen aanbied voldeed volledig aan de ruilbehoefte. Ik zag nog te veel haken en ogen of juist dat het meer op kopen leek dan dat je echt ruilt.

## Concurrentie Analyse

- Bij verschillende apps heb ik zeker wel inspiratie kunnen op doen wat ik kan gebruiken op mijn eigen platform. Zoals bij "Dex" dat zij laten zien wat je totale waarde is van wat je bezit.

## Empathy map

- De confrontatie met fake sneakers kwam als belangrijk pijnpunt naar voren.
- Hoge prijzen door vraag en aanbod speelt ook een grote rol.

# Conclusie Onderzoek

Het onderzoeken van de sneaker cultuur begon met literatuurstudie. Het ging verder dan alleen sneakers verzamelen. Het is een cultuur met historische sport- en muziekmomenten, waarachter elk paar schoenen een verhaal schuilt.

Vanuit mijn literatuurstudie ontdekte ik dat de kamers van sneakerheads meer waren dan alleen opslagruimtes. Elke doos beschermde niet alleen de schoenen, maar behield ook hun waarde en hield ze stofvrij.

Het interviewen van sneakerheads gaf me dieper inzicht. Hun passie voor sneakers was hetzelfde, maar de redenen achter elke aankoop verschilden. Sommigen zagen het als kunst, anderen zochten uitbreiding van hun collectie of zochten naar dagelijks gebruik.

Daarna begon ik bestaande platforms te bekijken die ruilopties aanboden. Er was geen enkel platform dat aan deze behoeften voldeed. Soms leek het eerder op verkopen dan op echt ruilen.

Het verkennen van apps uit andere sectoren bracht me tot nieuwe inzichten, zoals het tonen van de totale marktwaarde van een gebruiker. Dit zou een waardevolle toevoeging zijn voor mijn platform.

In de Empathy Map kwam ik op pijnpunten zoals neppe sneakers en de invloed van vraag en aanbod op prijzen. Het tonen van hun collecties was voor sneakerheads een manier om passie te uiten en verbinding te zoeken, of het nu op sociale media was of in persoonlijke ontmoetingen.

Deze bevindingen brachten me tot antwoorden op verschillende deelvragen. Waarom toonden sneakerheads hun collecties aan anderen? Het ging over passie en het delen van verhalen. Wat hadden ze nodig om dit te doen? Een platform dat ruimte bood voor hun passie voor sneakers en het vertellen van die verhalen.

# 3 Concepten

1,2 & 3

## Concept 1

Een platform waar sneakerheads hun sneakers te koop kunnen zetten.

Daarnaast kunnen ze er zelf ook sneakers kopen en ruilen met andere sneakerheads.

## Concept 2 Fresh Trades

### Hoe werkt het portfolio?

- Je zoekt je sneakers in het data base van Fresh Trades
- Wanneer je dat hebt gedaan vul je de volgende informatie in:
  - Condition
  - Size
  - Box Condition
  - Do you have all original accessories and laces?
  - Foto's uploaden van First of the two step verification
- Dan kun je de sneakers toevoegen aan je portfolio

### Hoe werkt het ruilen via het platform?

- Wanneer je terug gaat naar de detailpagina zie je dat je foto's nog niet zijn geverifieerd
- Als de foto's geverifieerd wordt dat aangegeven op de detailpagina
- Je kunt dan je sneakers te ruil zetten
- Een andere Sneakerhead kan jouw "Offer" accepteren
- Als dat gebeurt moeten beide Sneakerheads de sneakers opsturen naar Fresh Trades voor verificatie
  - Hier wordt gekeken naar:
    - Het naaiwerk
    - Gewicht
    - Vorm
    - Materiaal
    - Blacklight controle
    - Vergelijking methode
    - Geurtest
- Zij worden op de hoogte gehouden van de status van de sneakers via de app
- Wanneer alle stappen zijn doorlopen worden de sneakers naar de Sneakerheads opgestuurd
- Hiermee is de veilig afgehandeld.

## Concept 3

### Mystery sneakers

Een ruilplatform dat een unboxing-experience naar een ander level brengt. Gebruikers kunnen hun sneakers ruilen voor andere sneakers. Alleen is dit anders dan normaal, de gebruikers weten niet welke sneakers zij ontvangen. Het enige wat zij wel kunnen aangeven is het merk, kleur en de maat.

# Harris Profile

## Concept 1,2 & 3

Om te bepalen welk concept het meest geschikt is, heb ik de Harris Profile methode gebruikt. Ik heb de drie concepten vergeleken en de requirements list erbij gehouden. Uit deze vergelijking is één concept naar voren gekomen dat ik zal gebruiken in mijn verdere proces.

	Concept 1				Concept 2				Concept 3			
	-2	-1	1	2	-2	-1	1	2	-2	-1	1	2
Gebruiker moet zichzelf kunnen registreren.				■				■				■
Gebruiker moet kunnen inloggen.				■				■				■
Gebruiker moet makkelijk zijn sneakers kunnen ruilen.			■					■				■
Gebruiker moet er zeker van zijn dat de sneakers die hij krijgt authentiek zijn.	■							■			■	
De gebruiker moet kunnen zien waar tegen geruild wordt.			■				■		■			
Gebruiker moet zijn portfolio bij kunnen houden.	■						■		■			
Gebruiker moet statistieken kunnen zien van zijn collectie.	■						■		■			
Gebruiker moet de waarde van zijn sneakers kunnen zien.			■				■		■			
Gebruiker moet sneakers kunnen zoeken.				■				■				■
<b>Subtotaal</b>	6	0	3	6	0	0	4	10	8	0	1	8
<b>Totaal</b>	6 ■ 9				0 ■ 14				8 ■ 9			

# Ideation

## Hoe heb ik dit aangepakt?

Als eerst ben ik begonnen om zoveel mogelijk gerelateerde onderwerpen op te schrijven van een sneakerhead. Daarna heb ik de onderwerpen een categorie gegeven waar zij onder vallen en daaruit heb ik mijn mindmap gemaakt. Ik heb verschillende tinten grijs gebruikt om het overzichtelijk te houden.

## Waarom heb ik het zo gedaan?

De reden waarom ik het zo heb gedaan is omdat ik visuele hiërarchie te creëren. Daarnaast is het geheugensteun waar de doelgroep zich mee bezig houdt en wie er allemaal met de doelgroep te maken hebben.

## Wat heb ik hier uitgehaald?

Uit de mindmap van een sneakerhead heb ik verschillende inzichten uitgehaald. Als eerst geeft het mij een overzicht met wat er allemaal om een sneakerhead hangt. Hierdoor kon ik ook onderwerpen gaan afstrepen om te kijken wat de hoofdzaken en bijzaken waren. Daaruit kwam een interessante bevinding als in combinatie met winkels en verhalen van sneakers. Het komt overeen met mijn bevindingen uit de interviews dat nostalgie een belangrijke rol kan spelen zoals winkels en retro's (sneakers die opnieuw worden uitgebracht.)

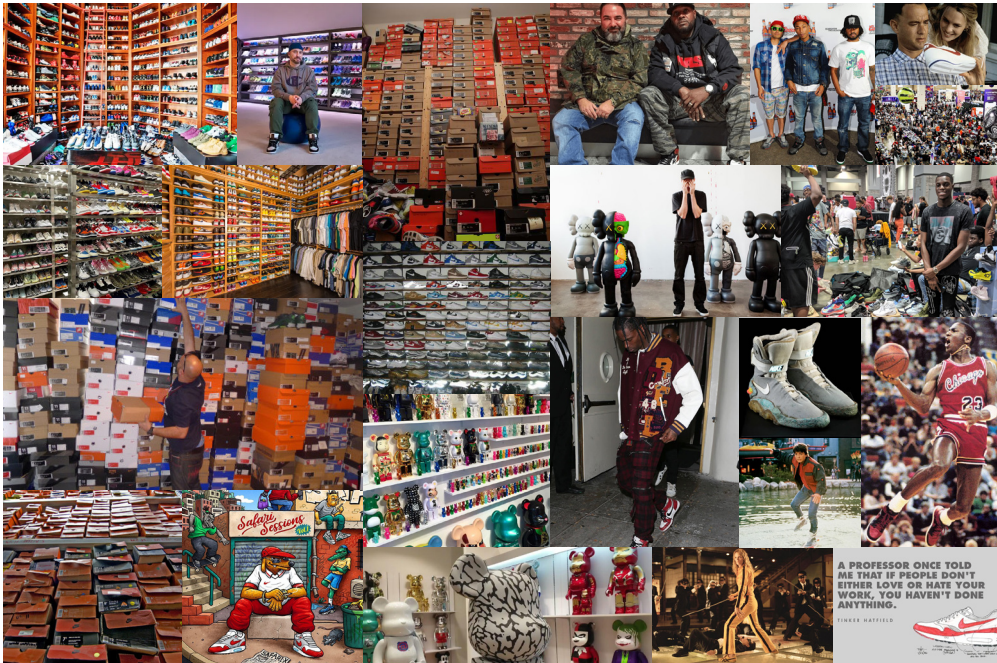
## Conclusie

Nadat ik de mindmap had gemaakt ben ik goed gaan kijken wat ik zou kunnen gebruiken. Als eerst concept ben ben ik mij meer gaan focussen op de verkoop en het ruilen. Ik had in mijn hoofd om daar een platform voor te bouwen. Nadat ik het voorgelegd aan mij begeleider kreeg ik de vraag wat maakt jouw platform anders dan Stockx of Goat? Waarmee antwoordde dat ik je met mijn platform ook kan ruilen. Dat was natuurlijk niet genoeg.

Samen met mijn begeleider ben ik gaan brainstormen. Van wat willen Sneakerheads nou echt. We kwam er op dat zijn het mooi vinden om hun paartjes te presenteren en uiteindelijk is het tweede concept een portfolio waar Sneakerheads hun paartjes kunnen presenteren en met elkaar kunnen ruilen. Daar ben ik nu mee verder gegaan.

Voor de volledige Ideation zie Product Biografie blz.58

# Moodboard 1.0



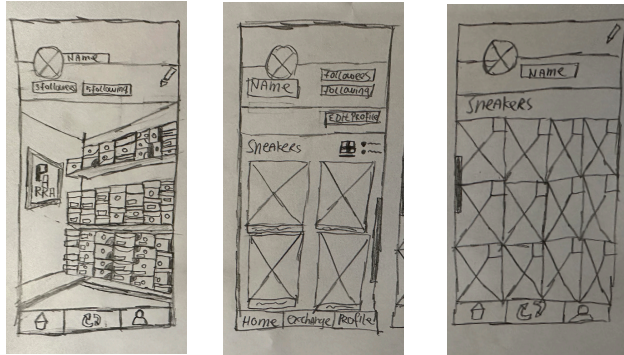
# Moodboard 2.0



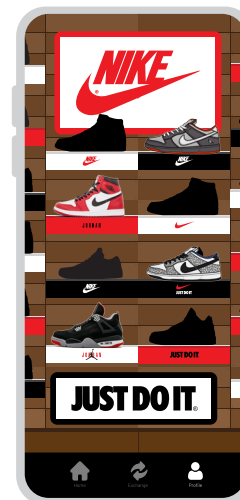
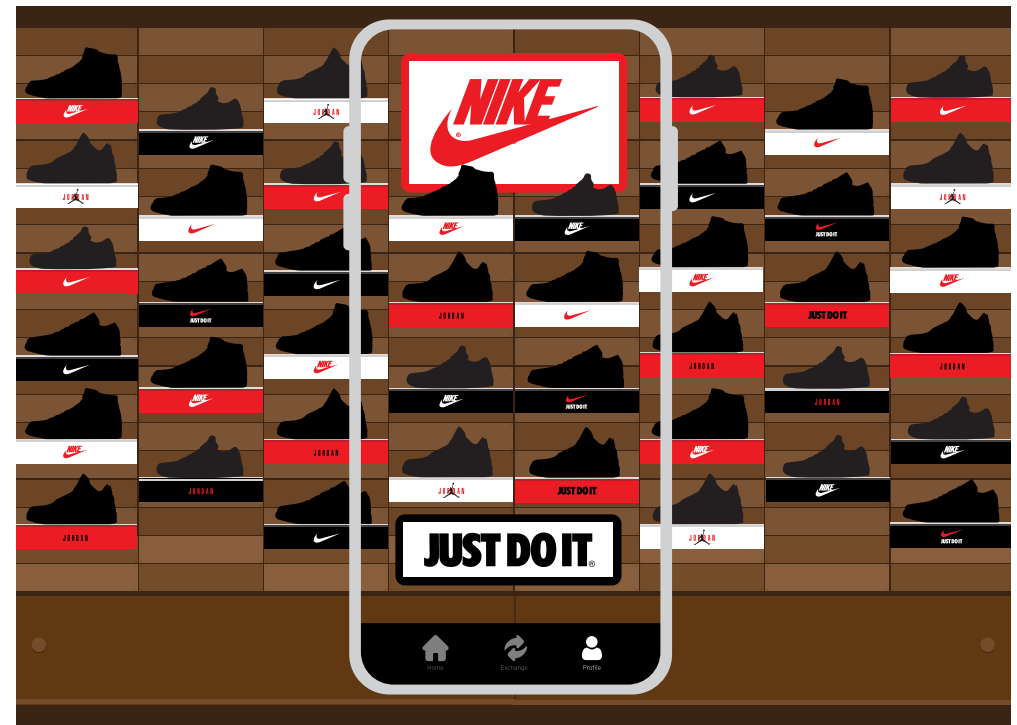
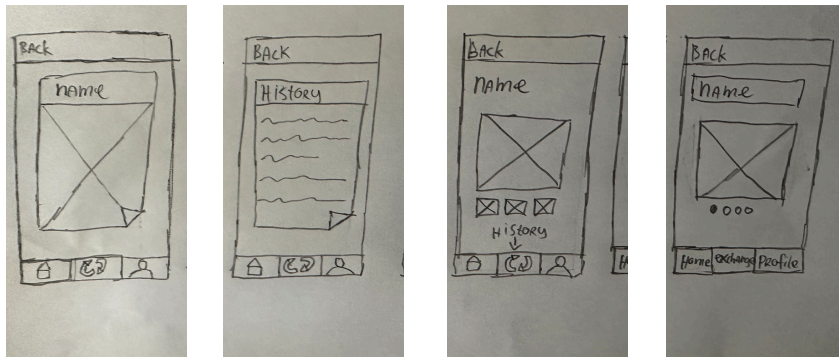
**Keuze**  
Uiteindelijk ben ik niet voor dit kleurenpalet gegaan en heb ik gekozen voor andere kleuren. Je kunt dit zien bij "Fresh Trades Logo". blz.58 PB of blz.25 DR

# Schetsen

## Profielscherm



## Sneaker Detailscherm



## Feedback

Het tegenovergestelde doen van dozen dat je juist je sneakers kan laten zien.

# USP

## Unique Selling Point



### De voordelen van de Fresh Trades app zijn:

#### Hoe kun je ervoor zorgen dat ook beginnende Sneakerheads gebruik kunnen maken van het platform?

- Wanneer kan de Sneakerheads beginnen met het starten van zijn collectie door op het plus button te drukken en de vervolg stappen te doorlopen.
- Het platform is daardoor toegankelijk voor beginnende Sneakerheads en gevorderde.

#### Waarom zou je voor Fresh Trades kiezen?

- Zij hebben een twee stappen verificatie voor het ruilen van sneakers dat maakt het waterdicht.
- Je kunt een portfolio opbouwen binnen de app.
  - Hiermee kun je zien in een overzicht van welke merk je het meeste in bezit heb.
  - De markt waarde van je totale collectie.
  - Hoeveel winst of verlies je hebt binnen je collectie.
  - Wat de gemiddelde prijs is per paar.

# Concept Definitief

1,2 & 3



## Concept 2 Fresh Trades

### Hoe werkt het portfolio?

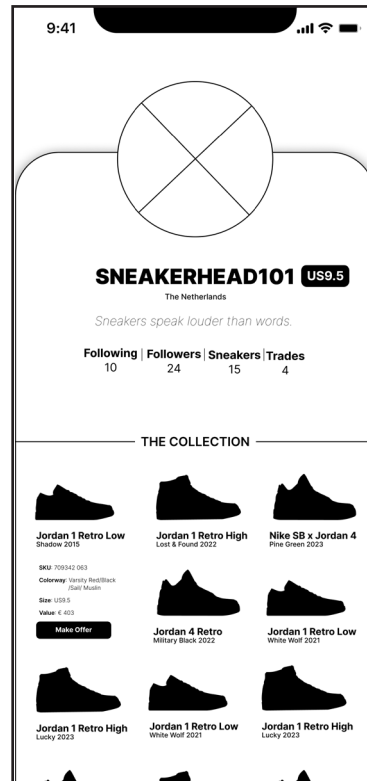
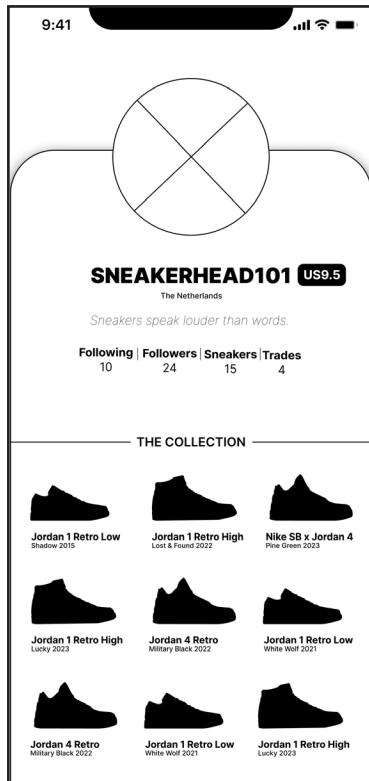
- Je zoekt je sneakers in het data base van Fresh Trades
- Wanneer je dat hebt gedaan vul je de volgende informatie in:
  - Condition
  - Size
  - Box Condition
  - Do you have all original accessories and laces?
  - Foto's uploaden van First of the two step verification
- Dan kun je de sneakers toevoegen aan je portfolio

### Hoe werkt het ruilen via het platform?

- Wanneer je terug gaat naar de detailpagina zie je dat je foto's nog niet zijn geverifieerd
- Als de foto's geverifieerd wordt dat aangegeven op de detailpagina
- Je kunt dan je sneakers te ruil zetten
- Een andere Sneakerhead kan jouw "Offer" accepteren
- Als dat gebeurt moeten beide Sneakerheads de sneakers opsturen naar Fresh Trades voor verificatie
  - Hier wordt gekeken naar:
    - Het naaiwerk
    - Gewicht
    - Vorm
    - Materiaal
    - Blacklight controle
    - Vergelijking methode
    - Geurtest
- Zij worden op de hoogte gehouden van de status van de sneakers via de app
- Wanneer alle stappen zijn doorlopen worden de sneakers naar de Sneakerheads opgestuurd
- Hiermee is de veilig afgehandeld.

# Portfolioscherm

## Schetsen



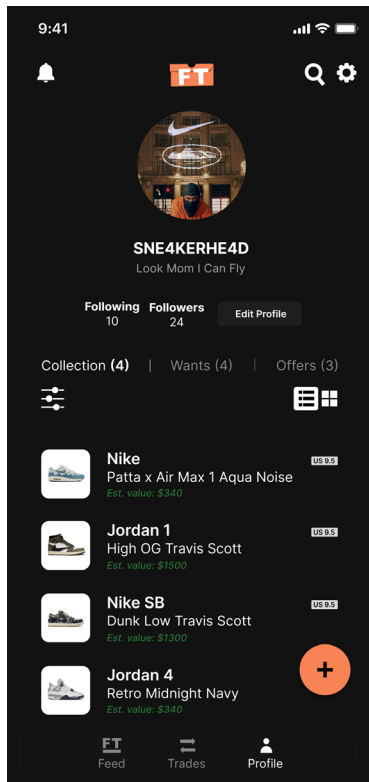
### Conclusie

Uiteindelijk heb ik de opbouw wel gebruikt in mijn uiteindelijke schermen. Alleen heb ik de hoe ik de portfolio wil laten zien op het scherm anders gedaan. Dit heb ik gedaan omdat ik toch niet tevreden was met de schetsen.

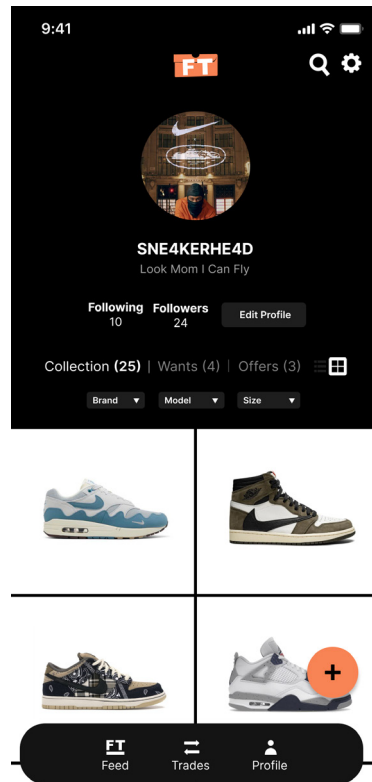
Voor het volledige Portfolioscherm schetsen zie Product Biografie blz.74

# Portfolioscherm

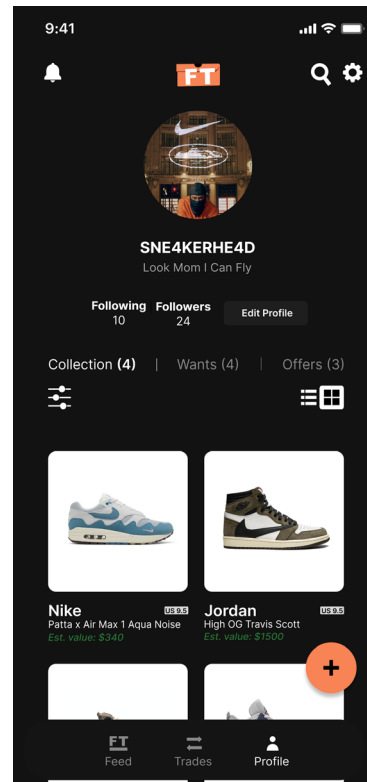
## Keuze en onderbouwing Profile



Scherm 1



Scherm 2



Scherm 3

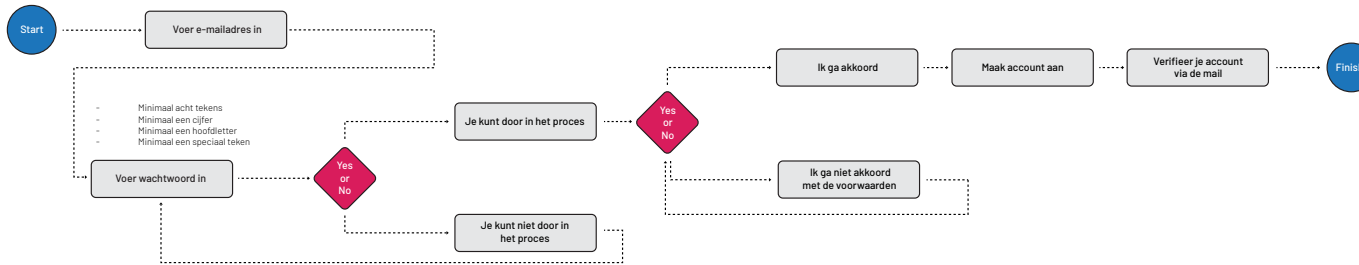
### Conclusie

Omdat de meerderheid had gekozen voor scherm een en scherm drie heb ik een combinatie gemaakt om beide partijen tevreden te houden. Er was een Sneakerhead die had gekozen voor scherm 2 alleen toen ik vroeg waarom kwam het er toch uit dat hij het jammer vond dat er geen namen bij stond. Hiermee trok ik de conclusie dat hij meer neigde naar scherm 3.

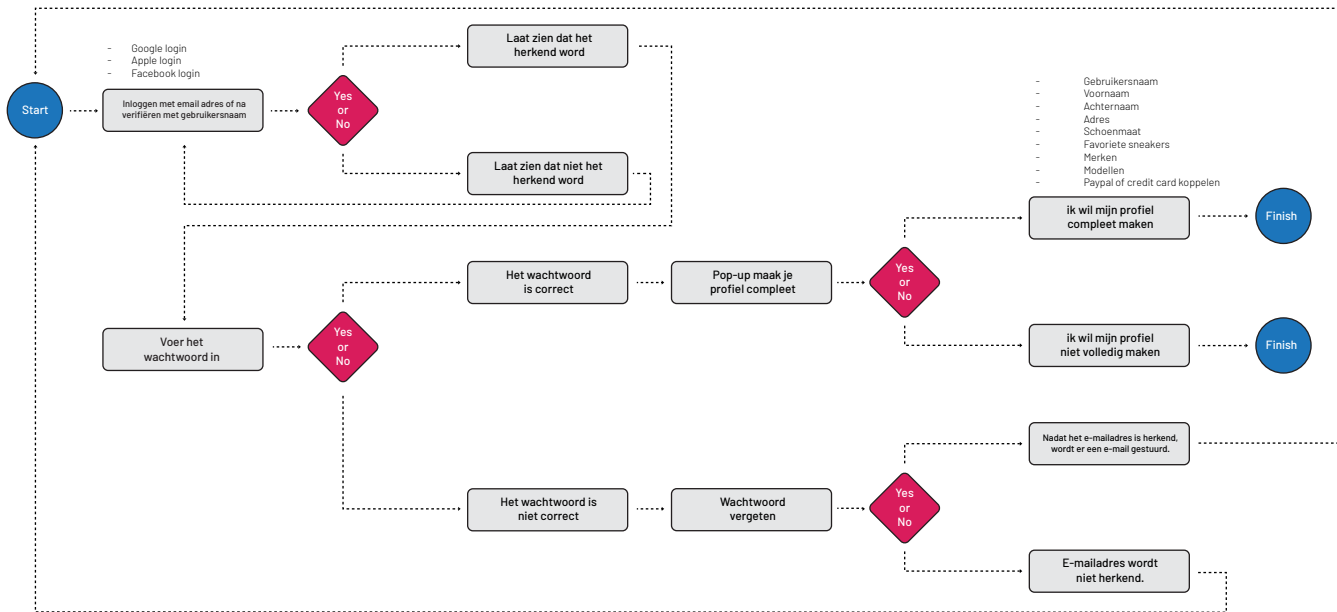
Voor de volledige Portfolioscherm Keuze en onderbouwing zie Product Biografie blz.75 t/m 76

# Flowchart

## Definitief



## Gebruiker wilt een account aanmaken

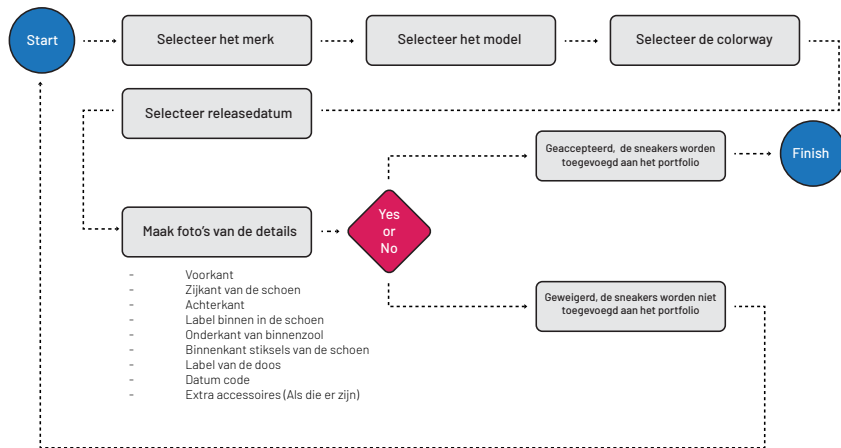


## Gebruiker wilt inloggen

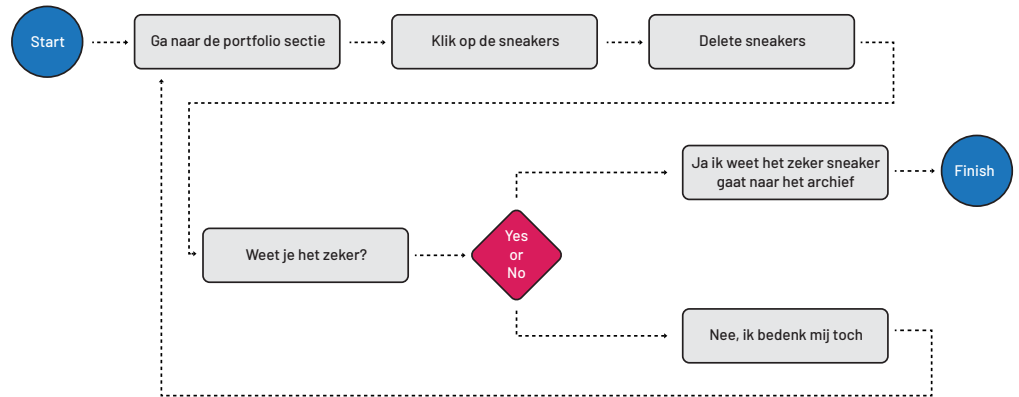
Voor de volledige Flowchart feedback zie Product Biografie blz.77 t/m 91

# Flowchart

## Definitief



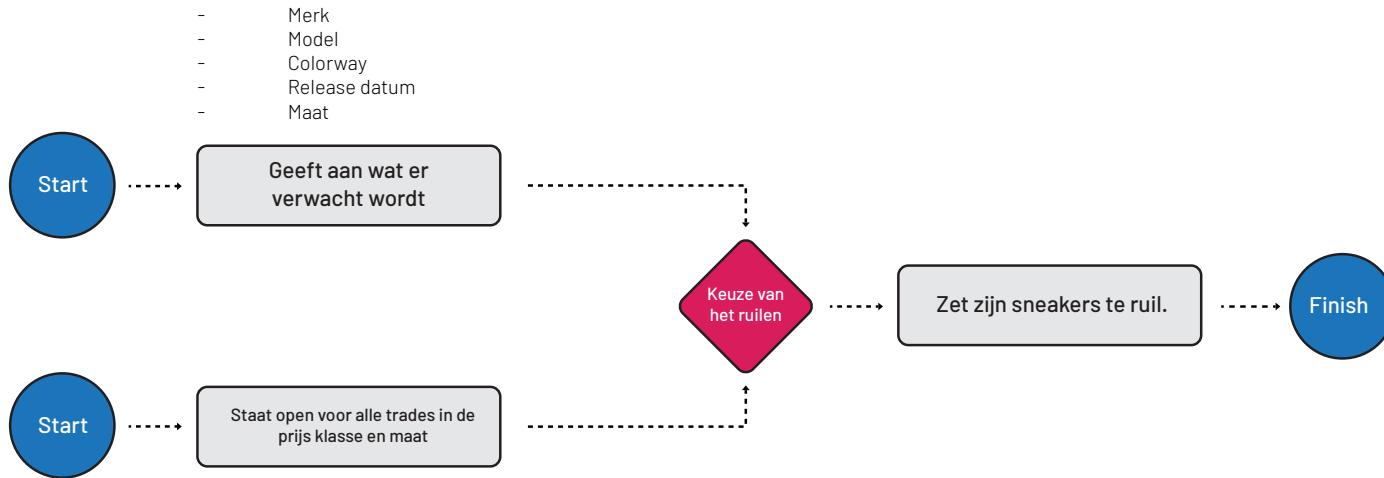
Gebruiker wilt sneakers toevoegen aan zijn portfolio



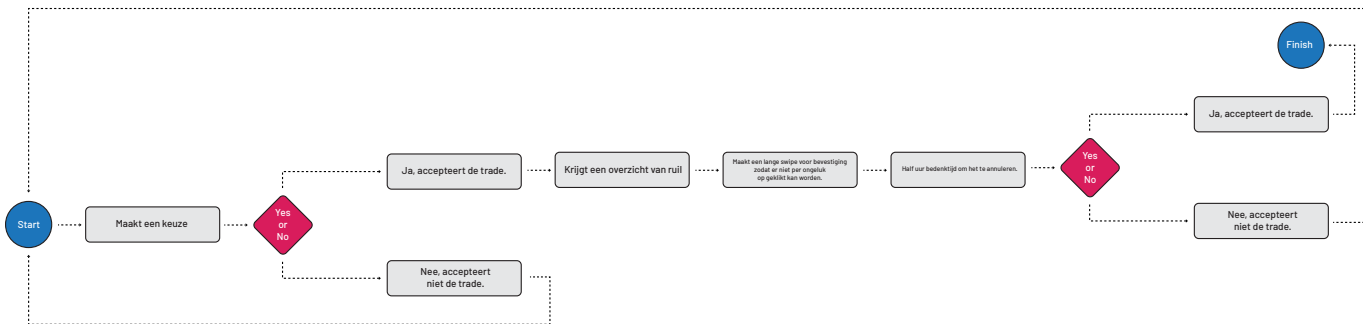
Gebruiker wilt sneakers verwijderen uit de portfolio

# Flowchart

## Definitief



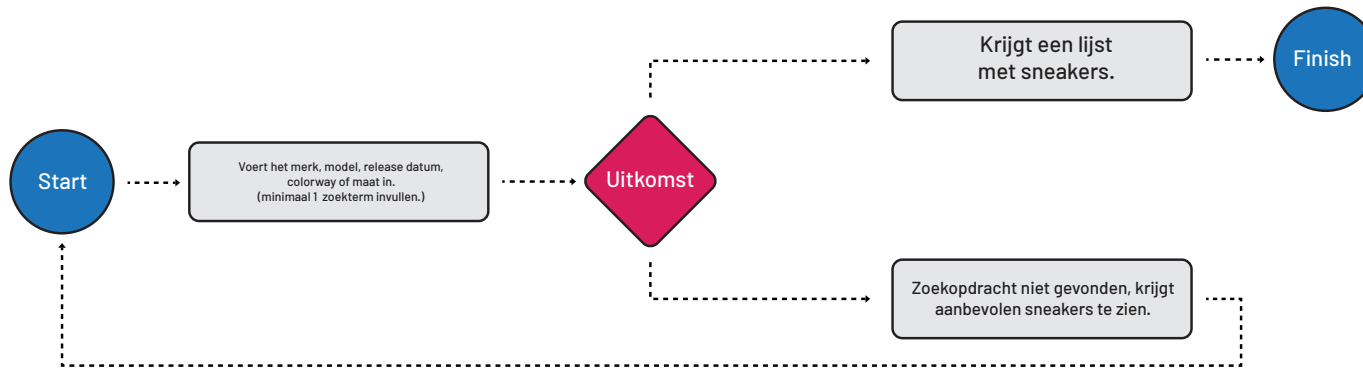
## Gebruiker wilt zijn sneakers te ruil zetten



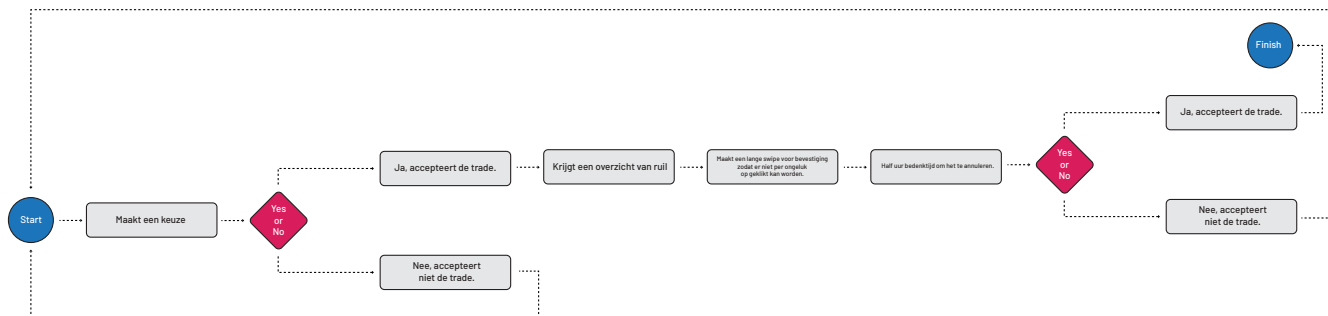
## Gebruiker wilt een ruil accepteren

# Flowchart

## Definitief



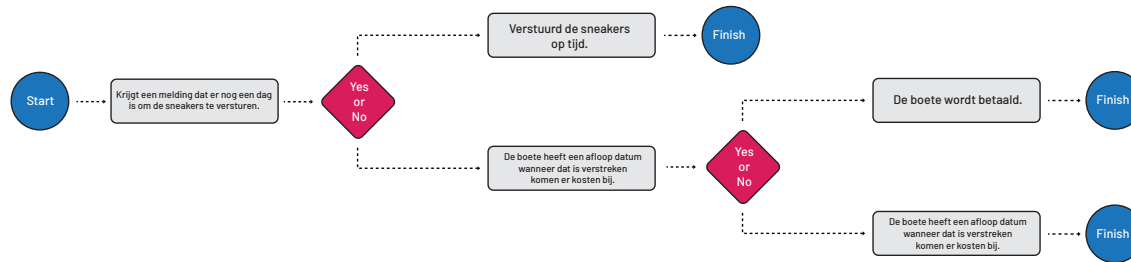
Gebruiker wilt sneakers zoeken



Gebruiker wilt een ruil accepteren

# Flowchart

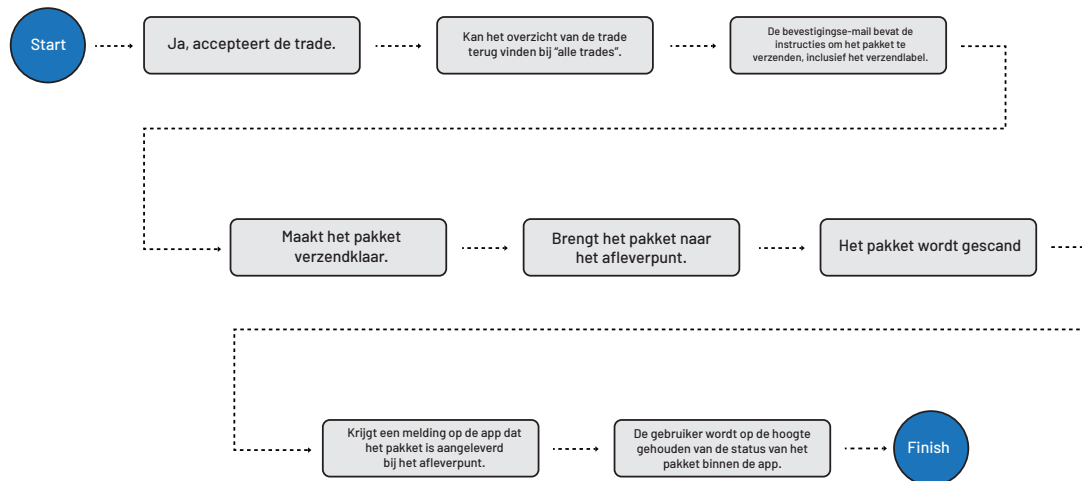
## Definitief



## Conclusie

Het was nuttig om de flowcharts te testen met de doelgroep omdat ik hiermee wel vooruit ben gegaan zoals dat ik een extra flowchart moest maken. De feedback die ik had ontvangen kon ik dergelijk wel wat mee en had ik niet kunnen weten wanneer ik het niet had getest. De flowchart is nog niet volledig zoals je kunt zien dat kon ik niet meer doen omdat ik daar geen tijd meer voor had.

## De gebruiker verstuurt de sneakers niet



## De gebruiker stuurt de sneakers op

# Fresh Trades

Logo



**Volledig logo**



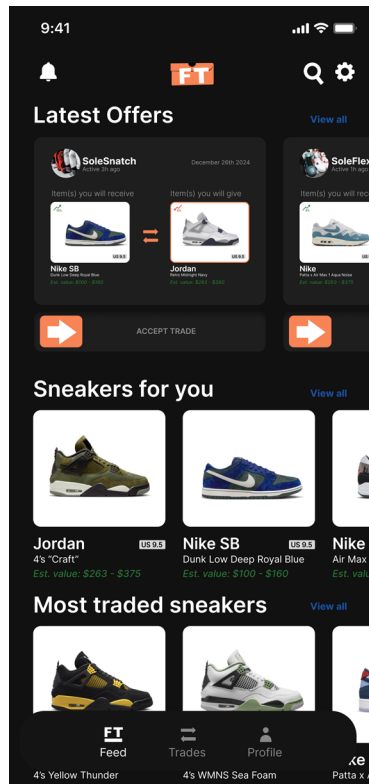
## Conclusie

Het logo is opgebouwd uit een dik lettertype en een oranje schoenendoos van de zijkant. Het lettertype heb ik gekozen omdat het herkenbaar kan zijn voor een Sneakerhead. Ik heb namelijk hetzelfde lettertype gebruikt als het RUN DMC logo. Daarnaast heb ik een oranje schoenendoos gemaakt omdat het refereert naar de kleur van de Nike doos wat vroeger werd gebruikt. Hiermee heb ik een duidelijk onderbouwd logo ontworpen voor mijn platform waarom ik de keuzes heb gemaakt.

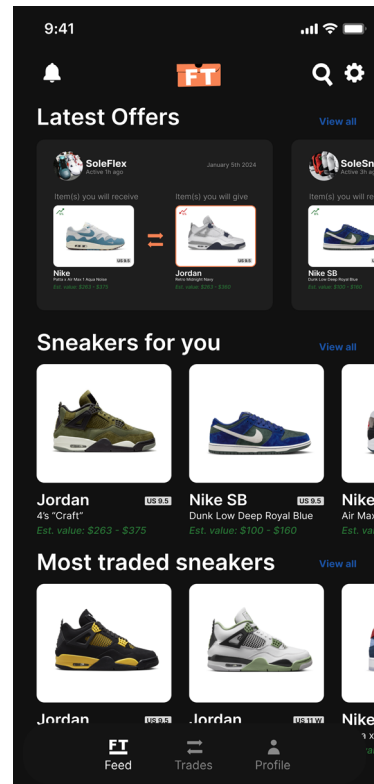
Voor de volledige Fresh Trades logo zie Product Biografie blz.84

# Fresh Trades

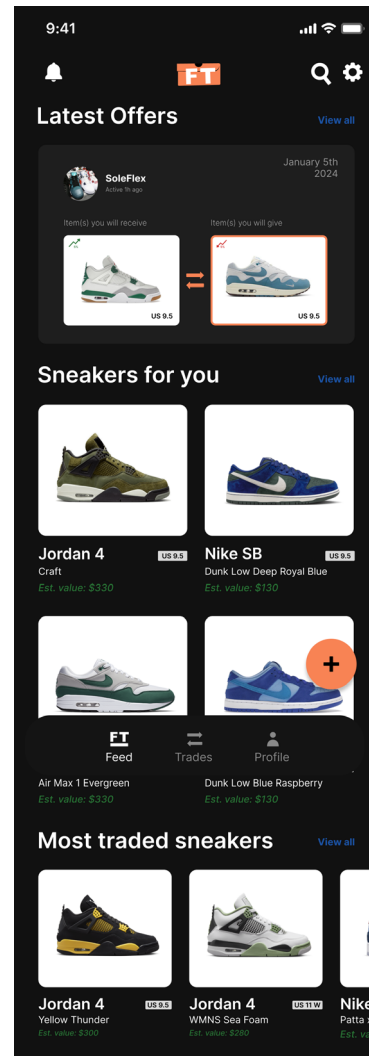
## Iteraties



Feedscherm 1



Feedscherm 2



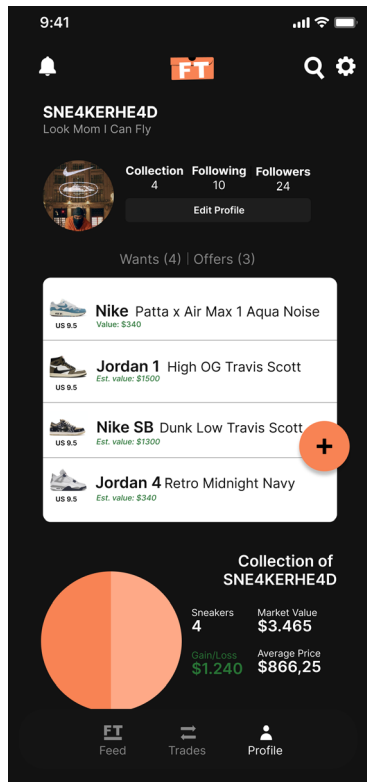
Feedscherm 3

## Feedschermen

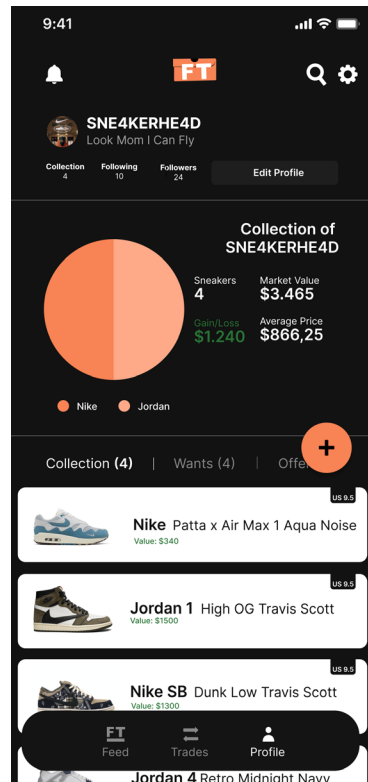
De feedschermen die ik heb ontworpen zie je hiernaast. Je kunt zien dat het eerste ontwerp vrij druk is. Dat heb ik door het proces steeds meer rustiger gemaakt. Je ziet als eerst aanbiedingen die andere gebruikers aanbieden. Daaronder zie je de sneakers voor jou op basis van wat jij in je collectie hebt en daaronder de meest geruilde sneakers wat op het platform rond gaat.

# Fresh Trades

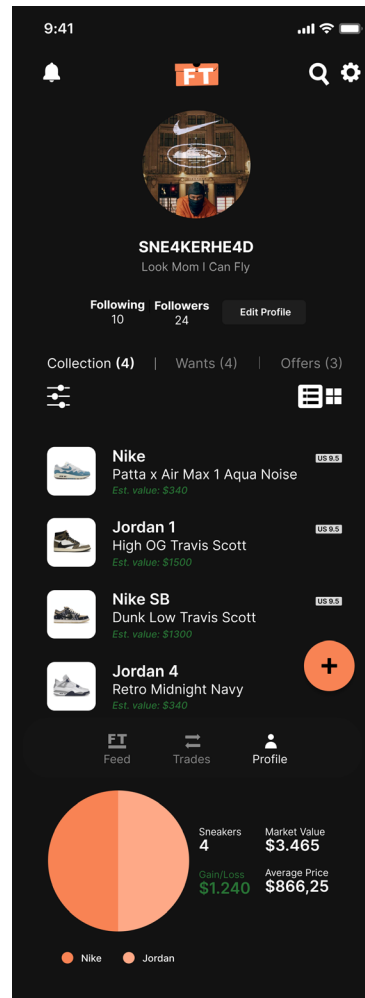
## Iteraties



Profielscherm 1



Profielscherm 2



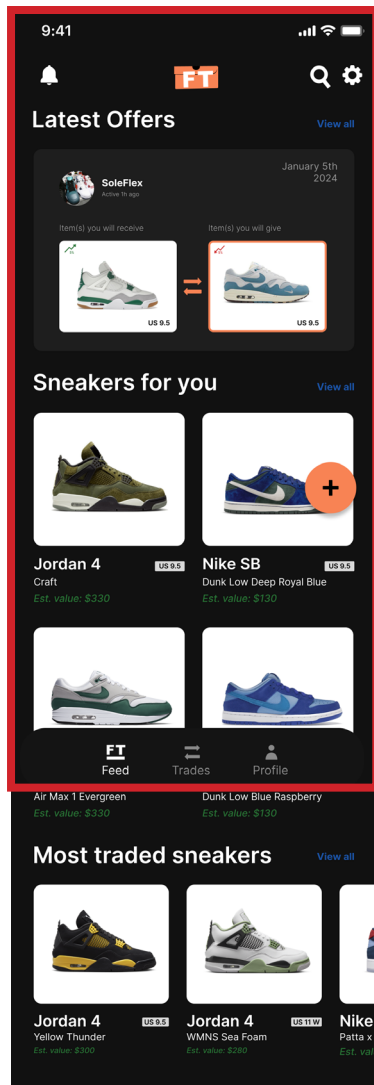
Profielscherm 3

## Profielscherm

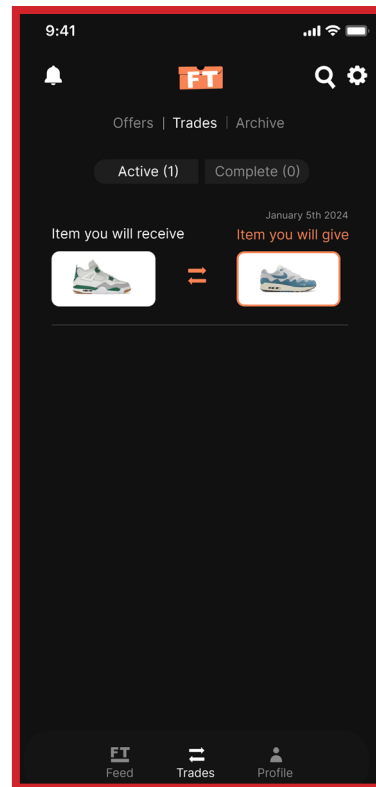
Hiernaast zie je de profielschermen die ik heb ontworpen. Vanuit dit scherm kan de gebruiker gemakkelijk naar de notificatie-omgeving, de zoekfunctie voor sneakers en zijn instellingen navigeren. Onderaan het scherm ziet de gebruiker hoeveel andere gebruikers hij volgt en hoeveel andere gebruikers hem volgen. Daaronder bevinden zich drie secties: de collectie waarin de gebruiker zich momenteel bevindt, de gewenste sneakers van de gebruiker en de ontvangen aanbiedingen. Aan de linkerkant zie je het filterpictogram, waarmee de gebruiker zijn collectie kan filteren, terwijl aan de rechterkant de gebruiker kan kiezen tussen een lijst- of tegelweergave van zijn collectie. De collectie van de gebruiker wordt daaronder weergegeven, gevolgd door statistieken over de collectie.

# Fresh Trades

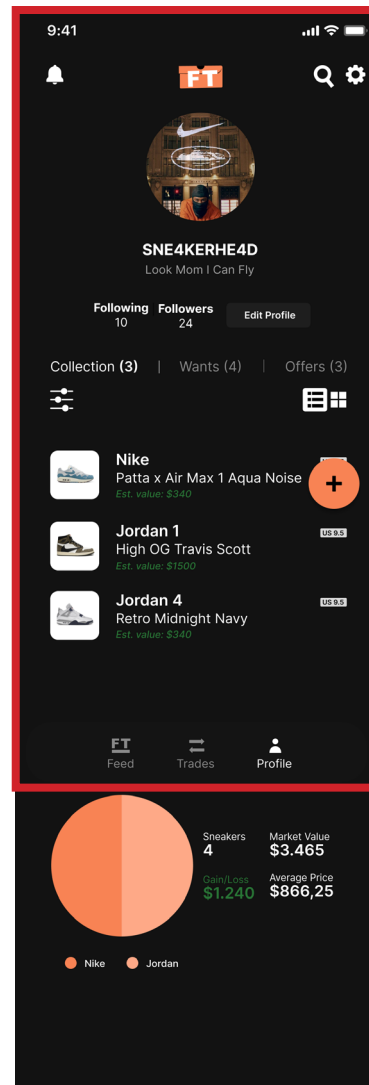
## Hoofdschermen



Feed



Trades



Profile

## Feedscherm

Hier zie je in een overzicht wat de laatste aanbiedingen zijn om te ruilen. Daarna zie je de sneakers wat voor jou is aanbevolen omdat je bij instellingen al had aangegeven waar je geïnteresseerd in bent. Als laatst zie je wat er het meest geruild wordt op dit moment.

## Trades

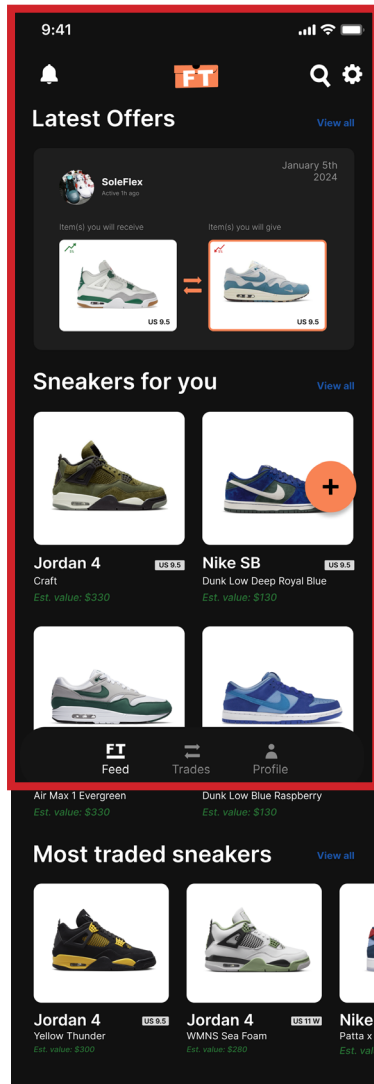
Wanneer je een trade hebt geaccepteerd zie je dat in dit scherm. Je kunt het terug vinden onder het kopje "active".

## Portfolioscherm

Op dit scherm zie je de door jouw toegevoegde collectie, wat er nog op jouw lijstje staat wat je wilt en of je aanbiedingen hebt om te ruilen. Onder jouw collectie kun je je terug vinden in een piechart welke merken je het meest in je collectie, de markt waarde, hoeveel winst of verlies hebt en wat jou collectie waard is gemiddeld per paar.

# Fresh Trades

## Feedscherm



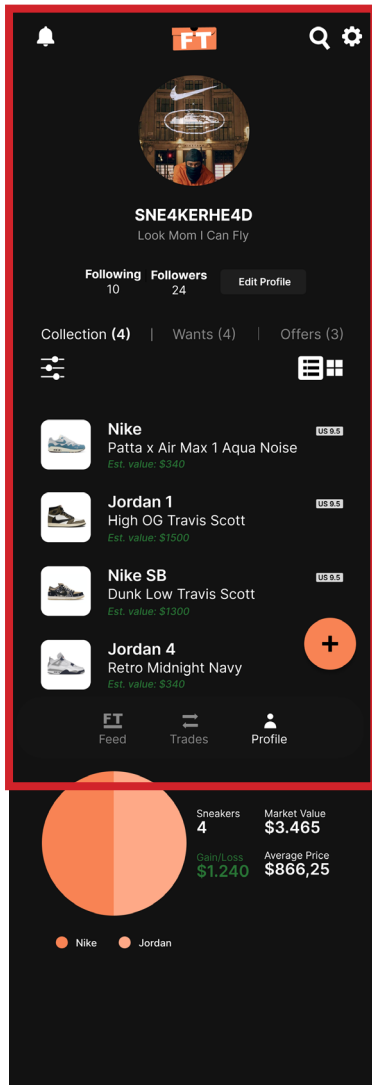
Feed nieuw

### Conclusie

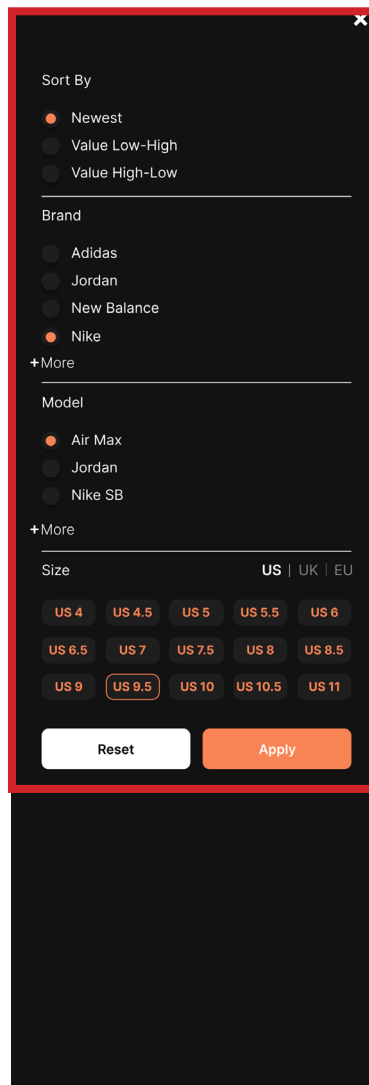
Er waren twee sneakerheads die over het feedscherm een opmerking hadden. Als ik het nu vergelijk met waar ik begon en zie wat uiteindelijk het feedscherm is geworden ben ik zeer tevreden over het resultaat. Je ziet duidelijk dat er meer rust in het scherm is aanwezig is.

# Fresh Trades

## Portfolioscherm uitwerking & filter



Portfolio nieuw



Filter

### Conclusie

Sneakerheads houden van nerdy informatie houden kreeg ik als feedback om een pie-chart te gebruiken en daar waarde vollen informatie in te verwerken. Daarnaast kreeg ik van Ouail de feedback om een filter in een extern te maken inplaats er onder gepropt. Toen ik dat ging testen met Noah of het werkt kwam hij nog met de feedback om te kunnen switchen naar verschillende maten van US, UK en EU. Om dit te testen was zeer waardevol omdat ik aanpassingen heb verricht voor de doelgroep. Mijn schermen zijn hierdoor verbeterd.

# Fresh Trades


## Voorwaarden

9:41

Back to Filter

### Add to your collection

Selected sneakers

 Nike SB Dunk Low Travis Scott

Verplicht\*

Condition \*

New

New with defects

Size \*

US 7.5 US 8 US 8.5 US 9 US 9.5 US 10

Box condition \*

Original box good condition

Damaged Box

Do you have all original accessories and laces? \*

Yes No

Sneaker photos

First of two step verification

Appearance Inside Label Back of Insole

Add Sneakers

Insole Stitching Box Label Date Code

Additional

### Conclusie

Uit mijn onderzoek is gebleken dat de doelgroep nieuwe sneakers wilt traden. Dat heeft te maken met de waarde van de schoen. Wanneer een sneaker gedragen is Gaat de waarde naar beneden. Een andere reden is vanwege hygiëne.

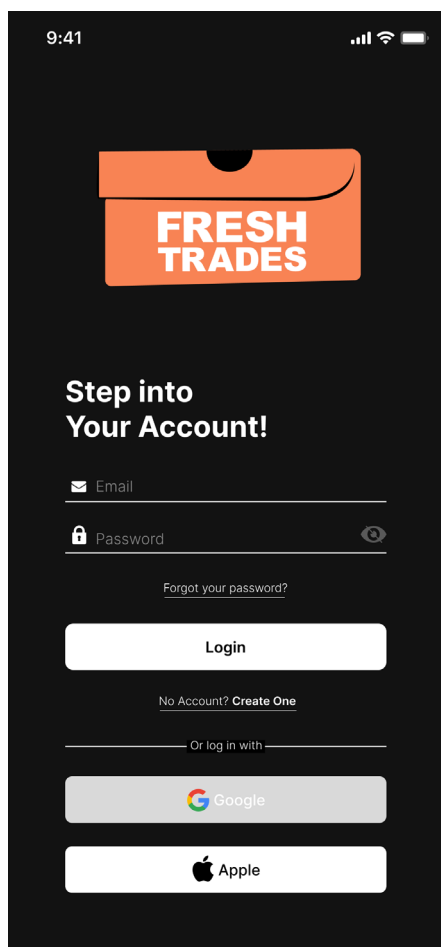
# Fresh Trades

## Schermen Uitleg

### Login

Wanneer de sneakerhead de app opent kom je op de login pagina. Hier kun je inloggen met je account, google-account of met je apple-ID.

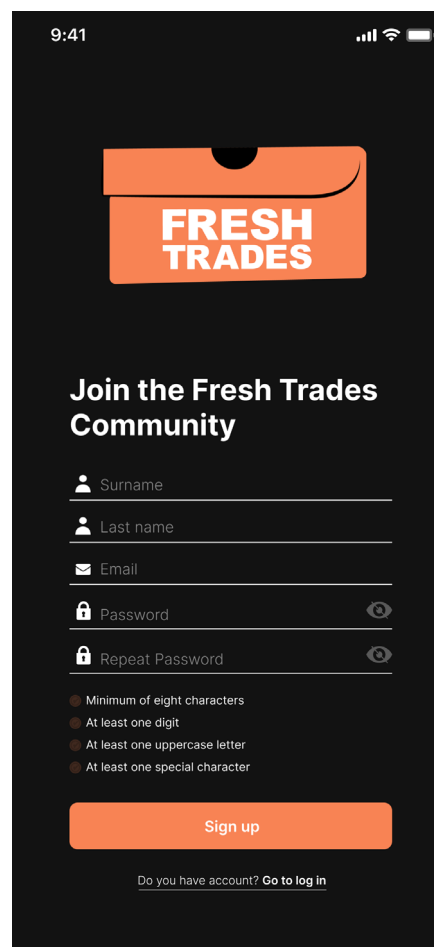
Wanneer je nog geen account hebt is er een link die je doorverwijst naar de pagina waar je een account aan kan maken.



Login scherm

### Account aanmaken

Op deze pagina moet je jou voornaam, achternaam, e-mailadres en wachtwoord invullen. Het wachtwoord moet je twee keer invullen om zeker te weten dat je het wachtwoord invult die je wilt invullen. Daaronder zijn er minimale eisen waar je wachtwoord aan moet voldoen zoals dat je wachtwoord uit acht karakters moet bestaan, er moet een getal in zitten, een hoofdletter en een speciaal teken.



Registreer scherm

# Fresh Trades

## Schermen Uitleg

### Feed

De sneakerhead krijgt deze pagina als eerst te zien. Links bovenin zie je een notificatie button waar de sneakerhead een melding ontvangt wanneer een aanbod is geaccepteerd

Aan de andere kan als eerste button van links staat een zoekbutton, daarmee kan sneakerhead naar sneakers zoeken. Daarnaast staat de settings button waar je kunt instellen wat je alleen wilt accepteren, wat je absoluut niet wilt, je adres, membership plan en betaalmethode.

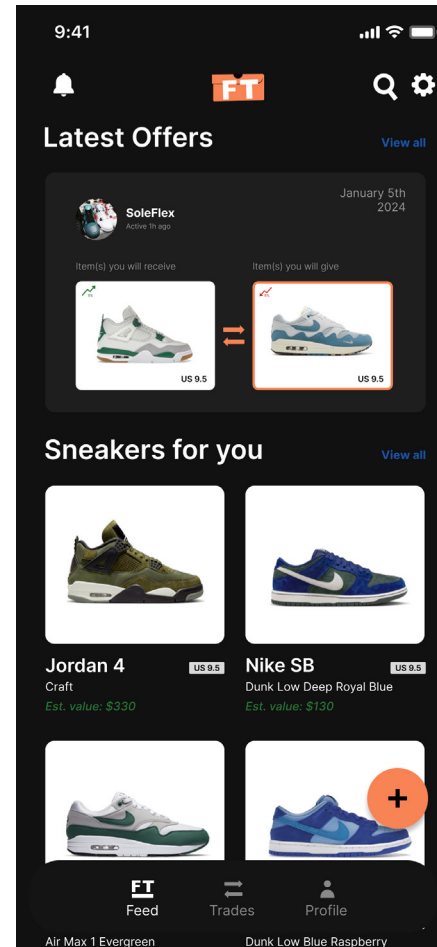
Op de Feed pagina kan de sneakerhead bij "Latest Offers" zien wat een andere sneakerhead te ruil aanbieden voor een specifiek paartje.

Daaronder zie je "Sneakers for you" op basis van jou collectie word er gekeken wat jij eventueel zou vinden om mee te ruilen.

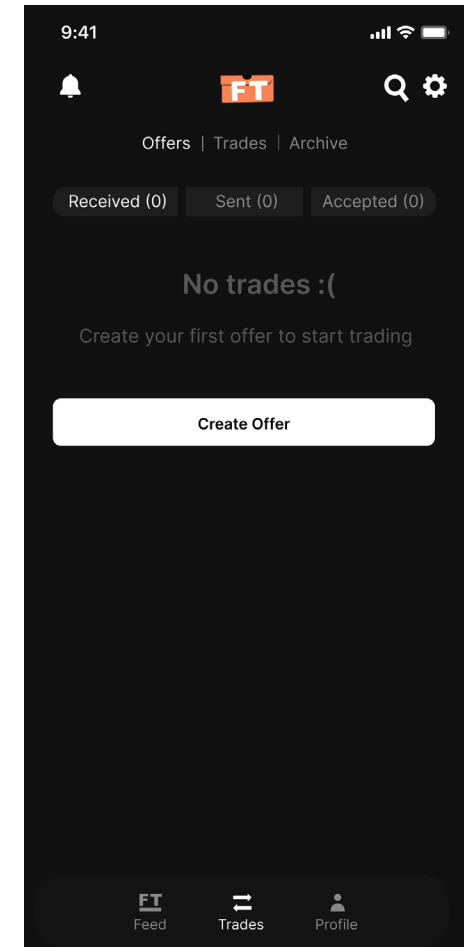
Als laatst zie je de schoenen die het meest geruild zijn via het platform.

### Trades

Hier kan de sneakerhead zien wat voor aanbiedingen er ontvangen zijn. Welke er uitgezonden zijn en welke er geaccepteerd zijn. Daarnaast zie je ook de sneakers die uit de collectie zijn gehaald bij het kopje "Archive". Als call to action button staat er "Create Offer". Hiermee zet je de sneakerhead aan om een aanbieding te creëren.



Feed scherm



Trades scherm

# Fresh Trades

## Schermen Uitleg

### Profile

Op het profiel van de sneakerhead zie je als een eerst het de profielfoto. Dat kan zelf ingesteld worden keuze. Daaronder zie je de gebruikersnaam die de sneakerhead zelf heeft bedacht. Om een stukje over zichzelf of een quote wilt neerzetten kan dat in bio gedaan worden. Vanaf links is er te zien hoeveel mensen de sneakerhead volgen en hoeveel volgers er zijn. Met de "Edit Profile" button is het mogelijk om de het account aan te passen. Daarmee wordt er bedoelt dat de profielfoto, gebruikersnaam of bio aangepast kan worden.

Bij collectie is er te zien welke sneakers er in bezit zijn. Daarnaast is er een sectie waar te zien wat de sneaker er nog gewild zijn in de collectie en als laatst het hoeveel aanbiedingen de sneakerhead heeft gekregen.

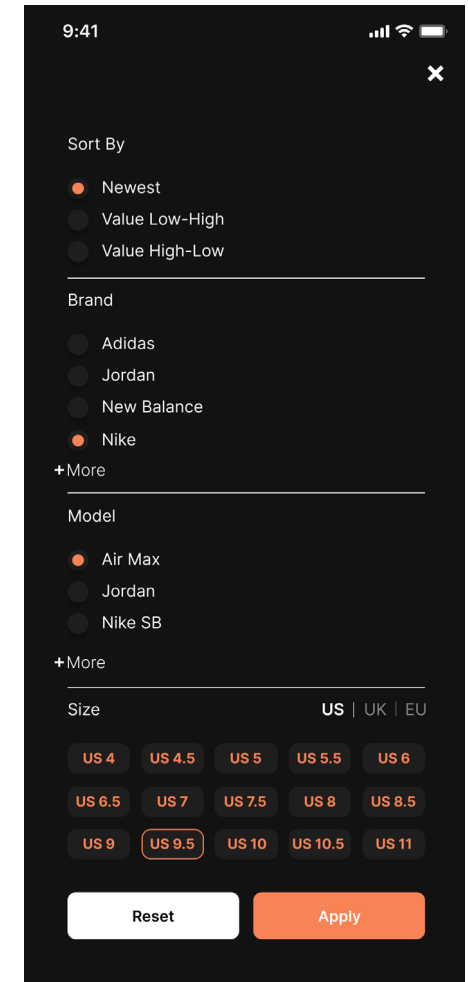
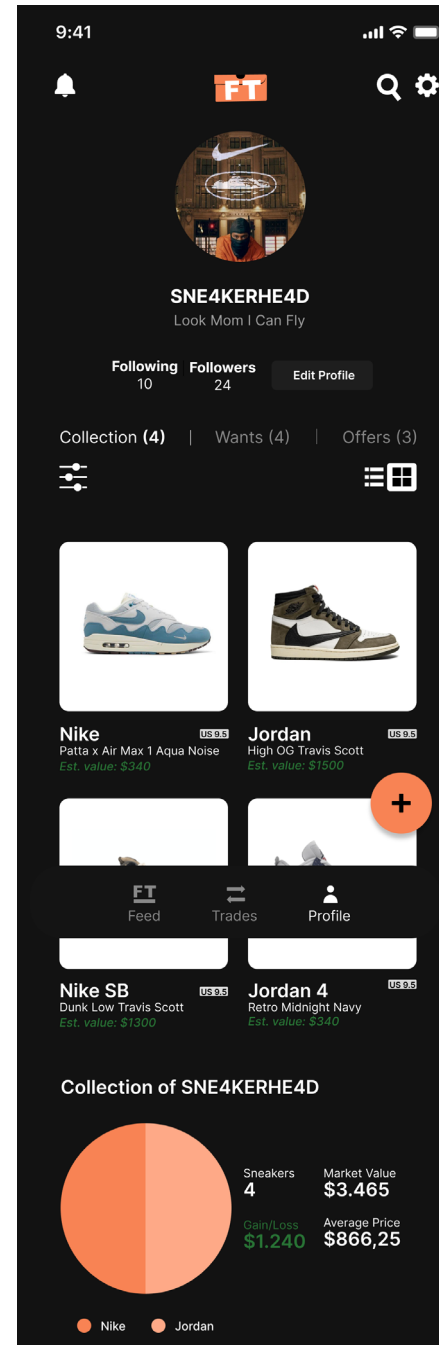
Links staat er een filter button hiermee kun je sorteren op nieuwste, waarden van laag naar hoog en van hoog naar laag.

De sectie eronder is het mogelijk om op merk te filteren. Zo kan de sneakerhead per merk zien hoeveel sneakers er in bezit zijn en de waarde ervan.

Er kan gefilterd worden op model. Het is voor de sneakerhead mogelijk om te bekijken hoeveel er per model in zijn collectie zit.

Hier kun je op maat filteren. Er zijn drie eenheden aangehouden, US, UK en EU. De reden hiervan is omdat dit de meest voorkomende zijn.

Feed scherm



Trades scherm

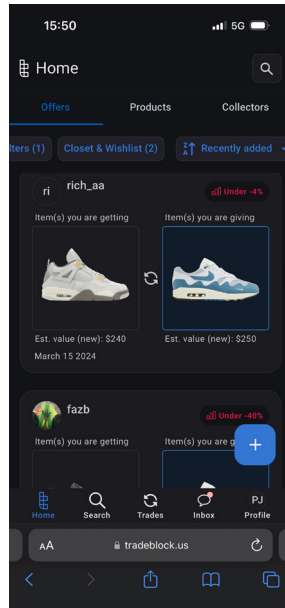
# Fresh Trades

## Schermen ontwerpkeuzes

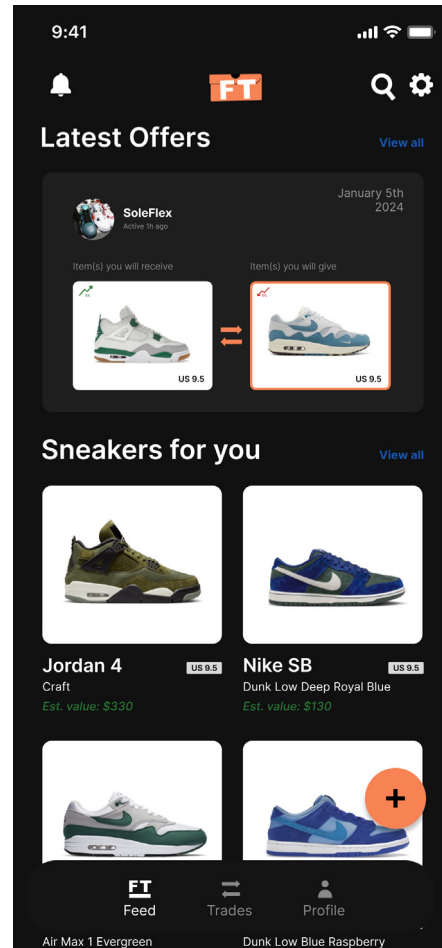
Ik heb deze apps gekozen om op te nemen in mijn ontwerp omdat ze bekend zijn bij sneakerheads.

### Waarom?

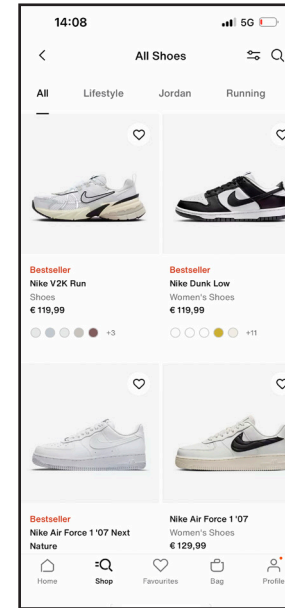
Sneakerheads bevinden zich vaak op dit soort platformen.



Trade Block



Feed scherm

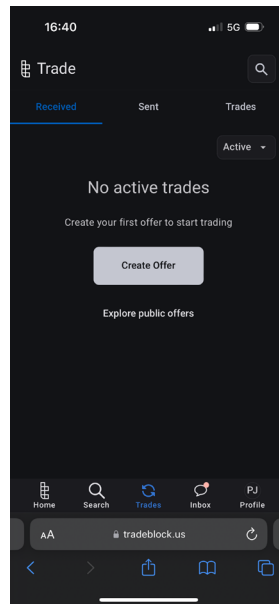


Nike App

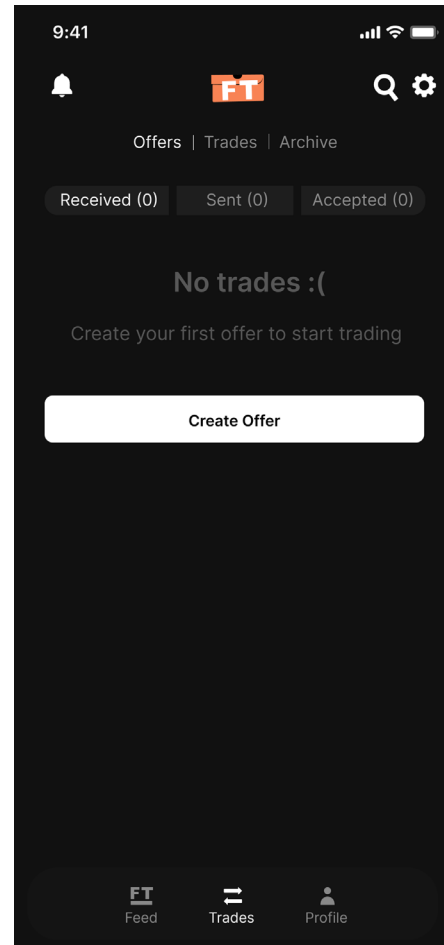
# Fresh Trades

## Schermen ontwerpkeuzes

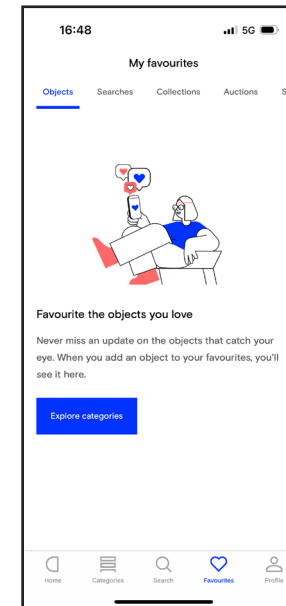
De reden waarom ik als inspiratie voor deze apps heb gekozen is omdat Trade block & Catawiki bekend zijn bij sneakerheads.



Trade Block



Feed scherm

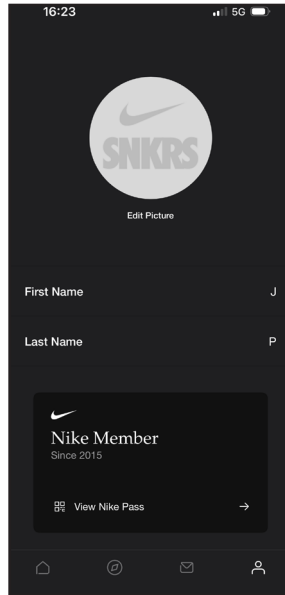


Catawiki

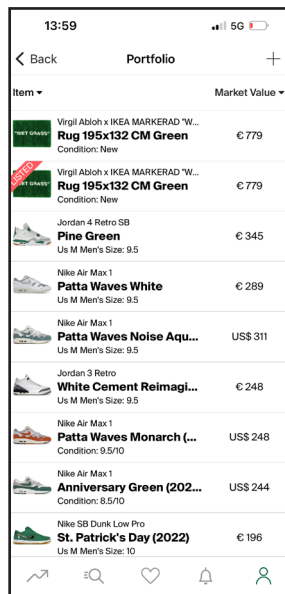
# Fresh Trades

## Schermen ontwerpkeuzes

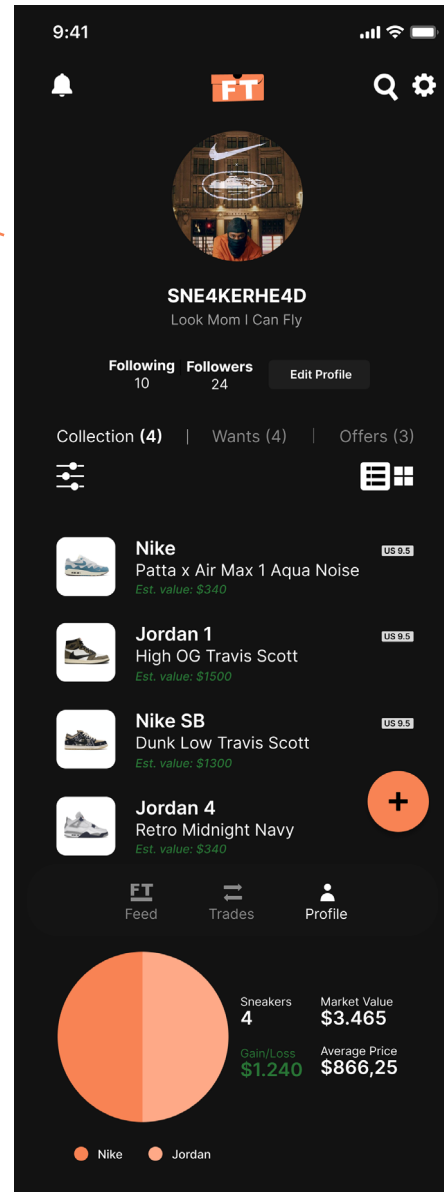
Sneakerheads kennen deze apps zoals StockX, SneakersNStuff en SNKRS daarom heb ik gekozen om elementen hier uit te halen. Daarnaast heb ik voor statistieken gekozen voor Plus500 omdat dit een ander soort portfolio is en het aansluit op mijn ontwerp omdat ik een overzicht wil creëren. Een overeenkomst tussen de apps zijn dat het allebei met geld te maken heeft.



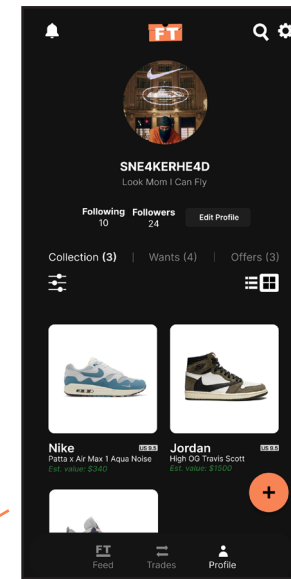
SNKRS



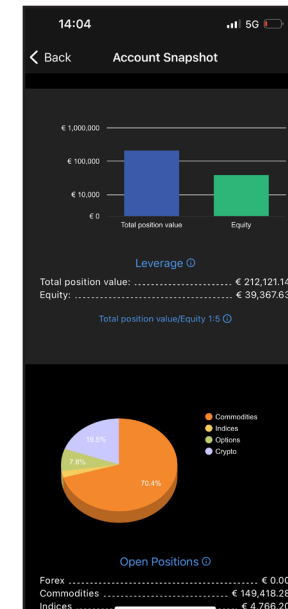
StockX



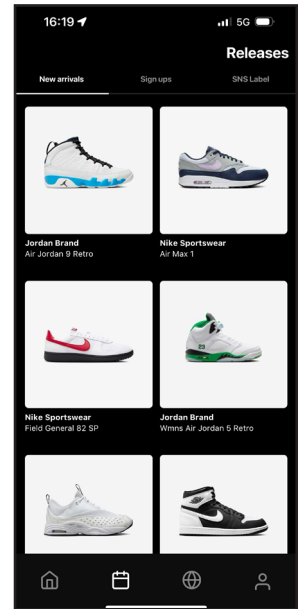
Portfolio scherm



Portfolio tegels



Plus500

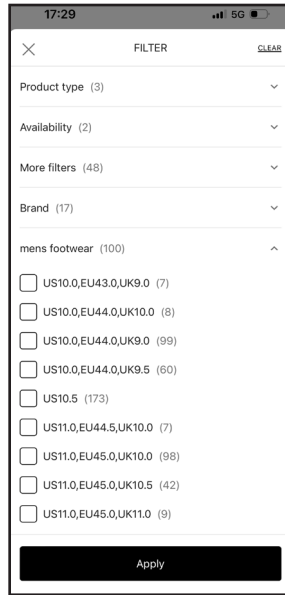


SneakersNStuff

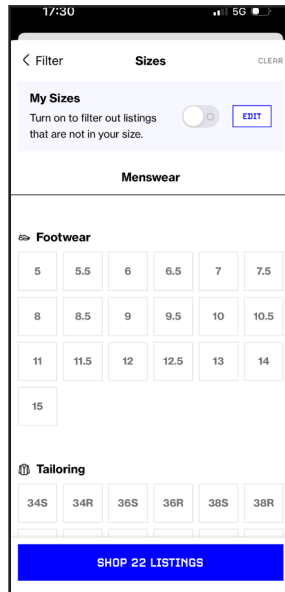
# Fresh Trades

## Schermen ontwerpkeuzes

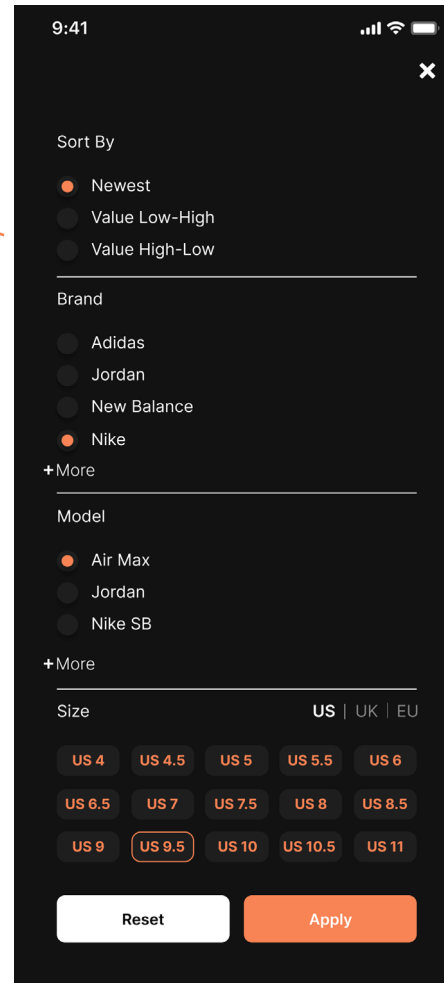
Het filterscherm heb ik gebouwd met als inspiratie filters van verschillende sneakerplatformen. Daarvoor heb gekozen omdat het bekend is voor mijn doelgroep.



PATTA



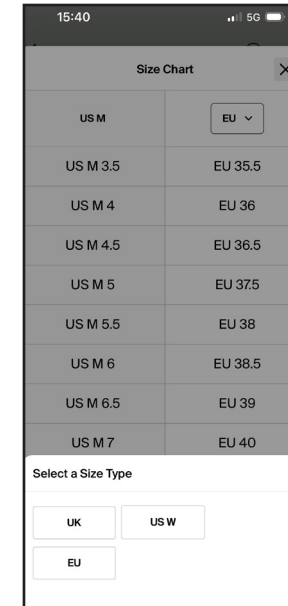
Grailed



Filter scherm



END.



StockX

# Fresh Trades

## Prototype testen Functioneel

Amanda

**Je wilt de Trade accepteren van "SoleFlex"**

- Extra bevestiging scherm maken
- Trading details gelijk laten zien

**Je wilt jouw Nike Patta x Air Max 1 Aqua Noise ruilen met de Jordan 4 Pine Green**

- Op de Feed pagina een trading optie aanbieden zodat je daar gelijk gebruik van kan maken.

**Je wilt een Sneaker toevoegen aan je collectie**

- Inplaats van Find your pair, Add your Pair

**Zet de Nike SB Dunk Low Travis Scott naar het archief**

- De button moet blijven met een popup boven aan.
- Archive knop minder duidelijk plaatsen onder de Create offer

Noah

**Je wilt de Trade accepteren van "SoleFlex"**

Geen opmerkingen

**Je wilt jouw Nike Patta x Air Max 1 Aqua Noise ruilen met de Jordan 4 Pine Green**

Geen opmerkingen

**Je wilt een Sneaker toevoegen aan je collectie**

- Plus button moet op alle pagina's
- Status toevoegen op images verified en dat het nog in het echt gecontroleerd moet worden.

**Zet de Nike SB Dunk Low Travis Scott naar het archief**

Geen opmerkingen

# Fresh Trades

## Prototype testen Review

### Inleiding

De reden waarom ik mijn doelgroep een app review heb laten doen, is omdat ik wilde achterhalen of ze de app daadwerkelijk zouden gebruiken of niet en waarom. Ik heb fysieke afspraken gemaakt, bij hun thuis of bij mij thuis, om de app review af te nemen. Ik ben als volgt begonnen: ik heb het concept uitgelegd en ben samen met de doelgroep de app gaan doorlopen. Aan het einde ben ik vragen gaan stellen om erachter te komen of de features relevant zijn en of zij nog extra opties willen, en de reden daarachter.

### Belangrijke inzichten

#### Gebruik van het platform

De meningen variëren over het gebruik van het platform. Sommige gebruikers, zoals Joshua en Jelle, zien het als een waardevol instrument om zeldzame paren te bemachtigen, terwijl anderen, zoals Remi, het niet vertrouwen vanwege eerdere negatieve ervaringen.

#### Ruilen versus kopen en verkopen

Veel gebruikers, zoals Efrath en Jason, geven de voorkeur aan directe transacties in plaats van ruilen. Ze genieten van het persoonlijke aspect van het onderhandelen over de prijs. Aan de andere kant zijn er gebruikers, zoals Tariq, die de ruilmogelijkheid wel zien zitten, vooral als het gaat om zeldzame paren.

#### Staat van de sneakers

De meerderheid van de gebruikers lijkt de voorkeur te geven aan nieuwe sneakers, zoals James en Jerry, maar sommigen, zoals Joshua, staan open voor het ruilen van gebruikte paren, afhankelijk van de staat van de schoenen.

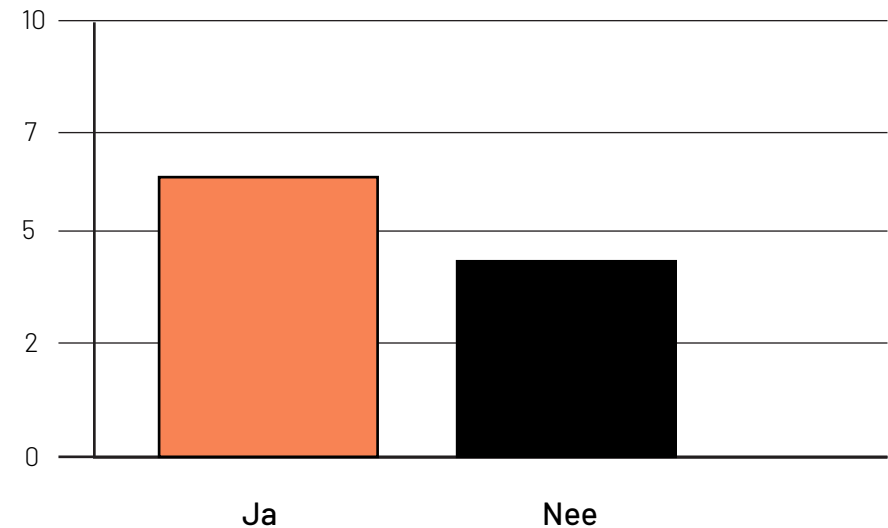
#### Belangrijke informatie op het platform

Veel gebruikers willen informatie over de waarde van sneakers zien, zoals Jason en Tariq, omdat dit hen helpt bij het inschatten van een eerlijke ruil. Anderen, zoals Joel, zijn meer geïnteresseerd in actueel sneaker nieuws en trends.

### Conclusie

De app review toont aan dat, ondanks de variatie in meningen en voorkeuren, de meerderheid van de sneakerheads positief staat tegenover het gebruik van een ruilplatform. Ondanks enkele zorgen en voorbehouden, zoals vertrouwen in het platform en de staat van de sneakers, zijn veel gebruikers, zoals Joshua, Jelle en Tariq, bereid om het platform een kans te geven vanwege de mogelijkheid om zeldzame paren te vinden en te ruilen. Dit suggereert dat er een aanzienlijk potentieel is voor een goed ontworpen en betrouwbaar platform dat aan de behoeften van sneakerheads voldoet.

### Zou je als sneakerhead dit platform gebruiken?

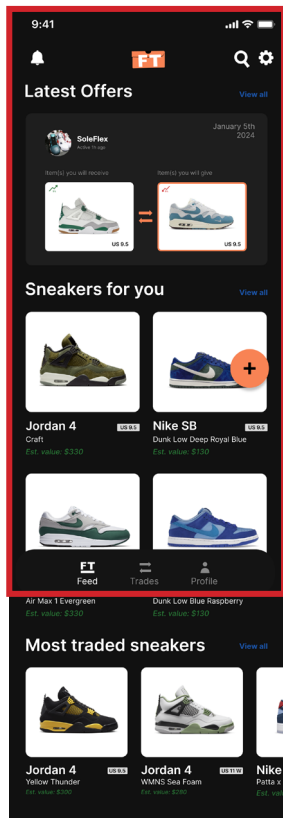


#### Waarom niet?

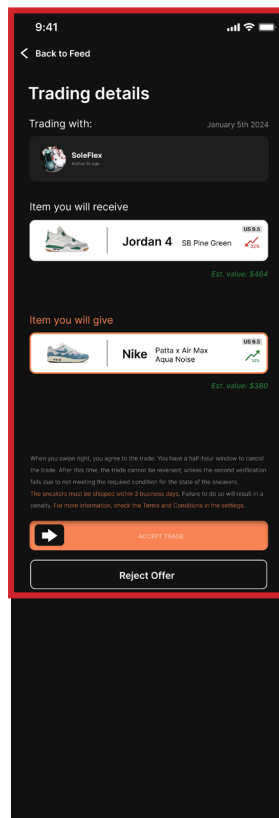
De sneakerheads die nee hebben gezegd hebben niet de behoefte om te ruilen.

# Fresh Trades

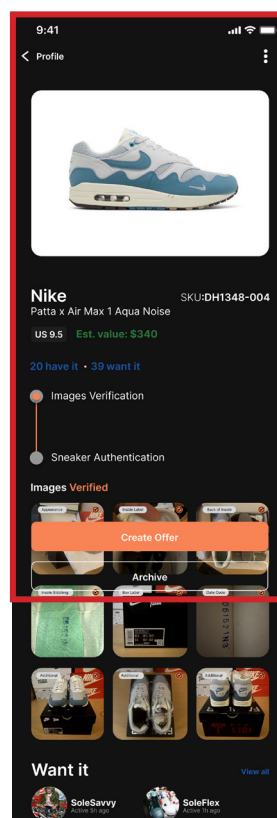
## StockX API



Feed



Feed detailscherm



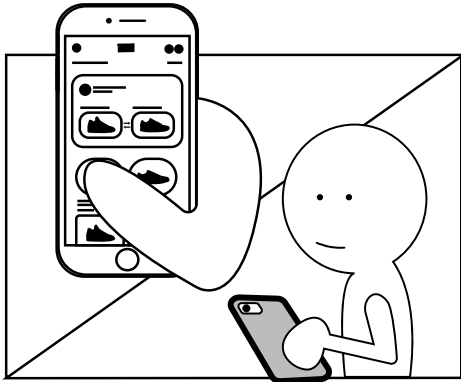
Portfolio detailscherm

### Concluse

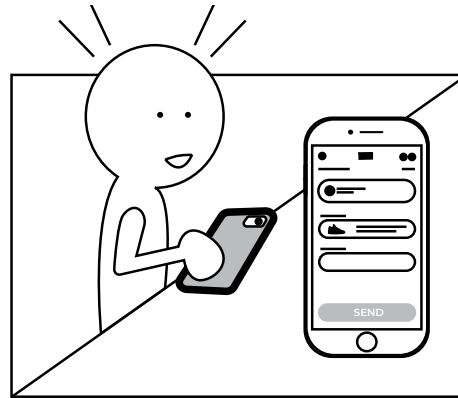
De waarde van een sneaker moet uit een database komen. StockX is in deze wereld de marktleider. De prijzen schommelen van uur tot uur en is daarom belangrijk dat dit accuraat is. Op de feed detailscherm heb ik de informatie nodig zodat ik binnen mijn app kan laten zien hoeveel procent een sneakerhead er op vooruit gaat of hoeveel er op achteruit gaat.

# Fresh Trades

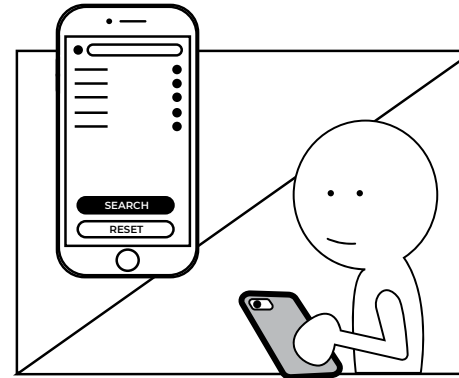
## Storyboard



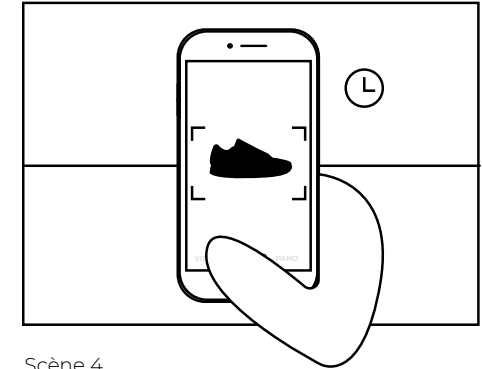
Scène 1  
De sneakerhead zit op zijn telefoon en opent de Fresh Trades app. Hij scrolt door verschillende beschikbare sneakers, zoekend naar een paar dat hij graag wil ruilen.



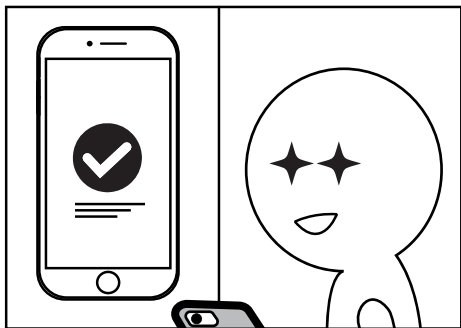
Scène 2  
Na een tijdje browsen, licht zijn gezicht op terwijl hij een paar sneakers vindt dat zijn interesse wekt. Hij tikt erop om meer details te bekijken.



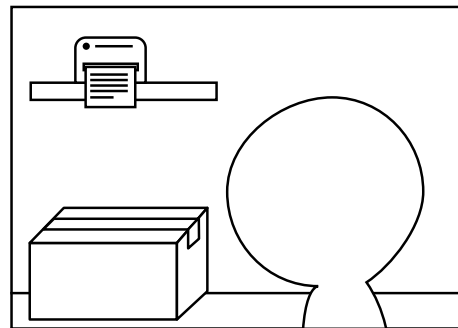
Scène 3  
De sneakerhead ziet de ruilaanvraag en kiest ervoor om zijn eigen sneakers toe te voegen aan de ruil.



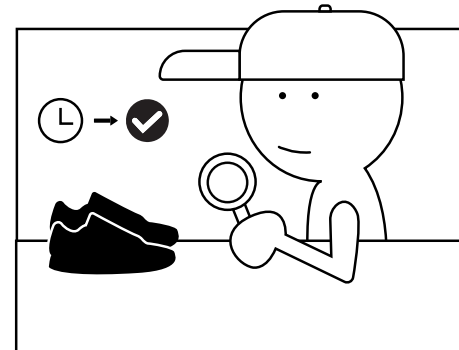
Scène 4  
Hij maakt foto's van zijn sneakers voor de verificatie, zorgvuldig ervoor zorgend dat alle details goed zichtbaar zijn. Hij uploadt de foto's naar de app en wacht geduldig op goedkeuring.



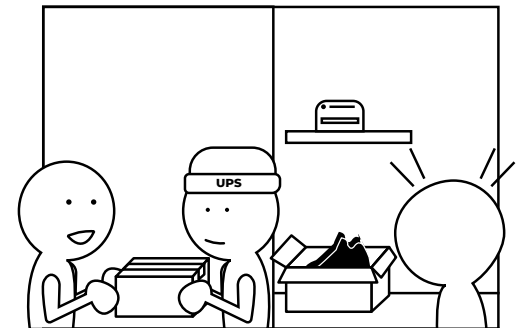
Scène 5  
Met een glimlach op zijn gezicht ziet hij dat de foto's zijn goedgekeurd en de ruil is geaccepteerd. Hij is opgewonden om zijn nieuwe sneakers te krijgen.



Scène 6  
De sneakerhead bereidt het pakket voor verzending voor. Zorgvuldig verpakt hij de sneakers om ervoor te zorgen dat ze veilig aankomen bij het platform voor controle.



Scène 7  
Het platform voert een grondige controle uit op de ontvangen sneakers en bevestigt dat ze authentiek zijn, waardoor de ruil wordt bevestigd.



Scène 8  
Een paar dagen later ontvangt de sneakerhead het pakket met zijn nieuwe sneakers. Hij opent het met enthousiasme en haalt voorzichtig de sneakers eruit.

# Expert review

Prime030

Op zondag 17 maart 2023 heb ik mijn expert review uitgevoerd bij Prime030 in Utrecht. Mijn expert was Non, de eigenaar van de sneakerwinkel. Tijdens deze review heb ik waardevolle feedback ontvangen over mijn prototype applicatie. De reden waarom ik specifiek een expert wilde betrekken, was omdat ik wilde verifiëren of mijn applicatie daadwerkelijk bruikbaar zou zijn voor de doelgroep waar ik me op richt, namelijk sneakerheads. Het was een waardevolle ervaring waarbij ik inzichten heb gekregen die me verder zullen helpen bij het verbeteren van mijn product.

## Inzichten

### Geen behoefte aan extra functies

De focus moet liggen op uniek blijven zonder extra functies toe te voegen, aangezien gebruikers anders mogelijk naar andere platforms gaan.

### Geen geld toevoegen aan ruiltransacties

Persoonlijk heeft de gebruiker geen interesse om geld toe te voegen aan ruiltransacties, maar erkent dat de doelgroep mogelijk wel geïnteresseerd is gezien de hedendaagse waarde van geld in sneakerhandel.

### Bruikbaarheid van het product

Het product is bruikbaar omdat het sneakerliefhebbers de mogelijkheid biedt om hun collectie te tonen, hoewel statistieken optioneel kunnen zijn om de nadruk te leggen op emotionele waarde boven marktwaarde.

### Authenticatie van sneakers

De beste manier om sneakers te authenticeren is door ze fysiek in handen te hebben, aangezien dit het meest betrouwbaar is volgens de expert.

### Geen gebruikt sneakers ruilen

Het vermijden van het verhandelen van gebruikte sneakers op het platform kan geschillen voorkomen over de conditie van de schoenen.

### Onzekerheid over persoonlijk gebruik van de app

De expert kan niet met zekerheid zeggen of hij zelf de app zou gebruiken, gezien zijn huidige sneakercollectie en behoeften maar de doelgroep zelf zou het wel gebruiken omdat zij hun collectie meer willen laten zien.

### Extra feedback

#### Minimaliseer de focus op geld

Door marktwaarde te vermijden kan het platform zich meer richten op het ruilaspect dan op de financiële waarde van sneakers.

#### Een persoonlijker touch toevoegen

Overweeg om gebruikers de mogelijkheid te geven foto's van hun sneakerkamer toe te voegen, wat het platform persoonlijker en aantrekkelijker kan maken voor de doelgroep.

## Conclusie

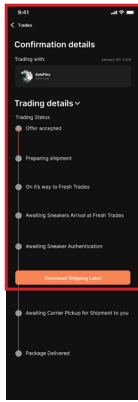
Het verkrijgen van inzichten van een expert tijdens de review bij Prime030 heeft waardevolle punten aan het licht gebracht die essentieel zijn voor het verbeteren van het prototype van de applicatie voor sneakerheads. De focus moet liggen op het uniek zijn zonder extra functies toe te voegen, terwijl de nadruk wordt gelegd op het ruilaspect in plaats van op financiële transacties. Het belang van het tonen van de sneakercollectie wordt erkend, waarbij optionele statistieken kunnen worden toegevoegd om de emotionele waarde te benadrukken. Daarnaast benadrukt de expert het belang van het vermijden van het verhandelen van gebruikte sneakers om geschillen te voorkomen. Hoewel de expert persoonlijk twijfelt over het gebruik van de app, benadrukt hij dat de doelgroep het wel zou gebruiken om hun collectie te laten zien.

De extra feedback suggereert het minimaliseren van de focus op geld en het toevoegen van een persoonlijke touch door gebruikers de mogelijkheid te geven foto's van hun sneakerkamer toe te voegen.

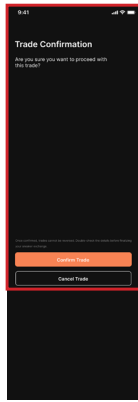
Alle genoemde punten zullen zorgvuldig worden overwogen en meegenomen in de verdere ontwikkeling van het product, met als doel een applicatie te creëren die perfect aansluit bij de behoeften en verwachtingen van de sneakerheads.

# Fresh Trades

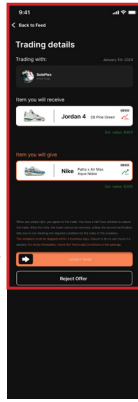
## Alle schermen



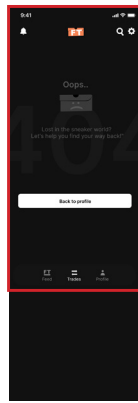
Confirmation details



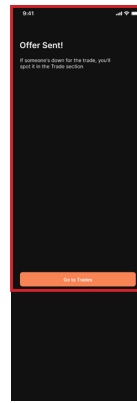
Trade Confirmation?



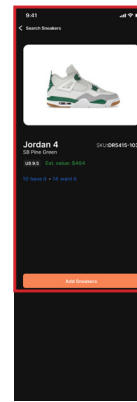
Feed Details scherm



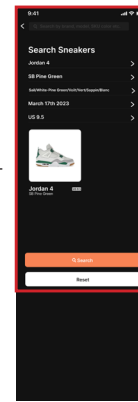
404



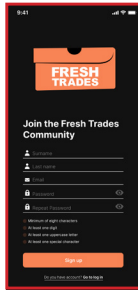
Offer sent bevestigings scherm



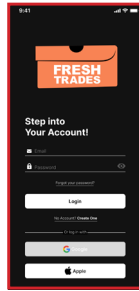
Search sneakers result details scherm



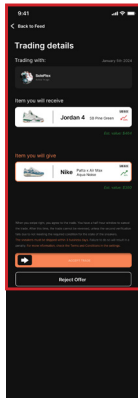
Search sneakers result scherm



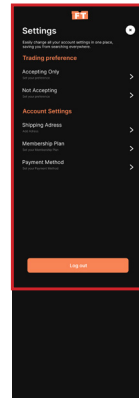
Registreer scherm



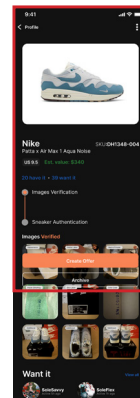
Login scherm



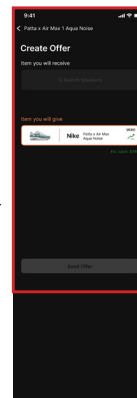
Feed details scherm



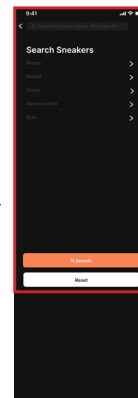
Settings



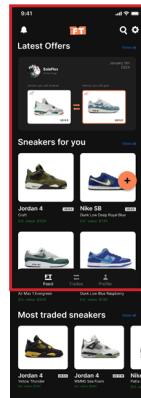
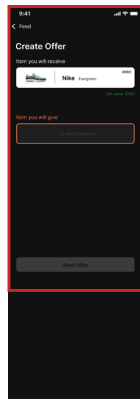
Portfolio details scherm



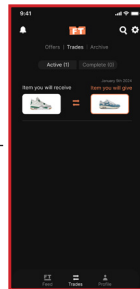
Create offer scherm



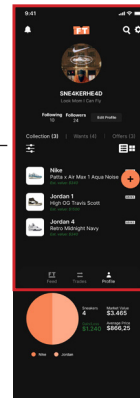
Search sneakers scherm



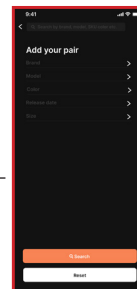
Feed



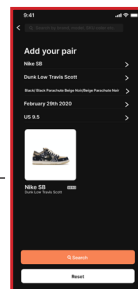
Trades



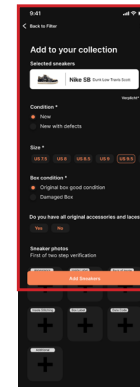
Profile



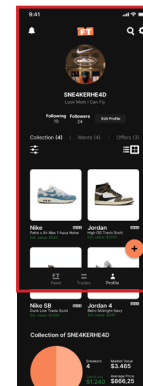
Add your pair



Add your pair



Add your pair details scherm



Nike SB Dunk Low Travis Scott added details scherm

# Persoonlijke reflectie

## Zou ik het gebruiken?

Zelf zou ik Fresh Trades een kans te geven, voornamelijk vanwege verschillende redenen. Ten eerste bezit ik een goeie collectie sneakers die ik graag zou willen vernieuwen en uitbreiden. Ik heb gemerkt dat er momenteel geen enkel ruilplatform is waarop ik volledig vertrouw. De meeste platforms lijken te kampen met gemengde reviews en een gebrek aan geloofwaardigheid, waardoor ik aarzel om ze te gebruiken.

Daarom ben ik op zoek naar een betrouwbaar platform dat me kan helpen mijn sneakercollectie meer divers te maken en uit te breiden. Ik denk dat Fresh Trades me deze mogelijkheid zou kunnen bieden. Het platform lijkt een goede optie te zijn om mijn huidige collectie te laten zien en nieuwe modellen te ontdekken die ik elders misschien niet snel zou vinden. Ik denk dat het gebruik van Fresh Trades me niet alleen een gevoel van voldoening zou geven, maar me ook in staat zou stellen om mijn passie voor sneakers op een heel nieuwe manier te beleven.

Hoewel ik Fresh Trades nog niet heb gebruikt, ben ik geïnteresseerd in de mogelijkheden die het te bieden heeft. Ik ben benieuwd of dit platform me kan helpen mijn sneakercollectie te vernieuwen en uit te breiden op een manier die ik nog niet eerder heb ervaren.

# Toekomst

## Na mijn scriptie

In de toekomst wil ik alle feedback van zowel mijn doelgroep als mijn experts zorgvuldig analyseren en de belangrijkste inzichten integreren in mijn prototype-applicatie. Hierdoor wordt de app nog meer afgestemd op de behoeften van de doelgroep.

Zodra de prototypefase voorbij is, wil ik het project daadwerkelijk realiseren. Dit vereist dat ik een team van sneakerheads verzamel die sneakers kunnen verifiëren. Kortom, mijn doel is om de applicatie daadwerkelijk te lanceren.

# Bronvermelding

## In APA-stijl

Engle, J. (2021, May 21). Are you a sneakerhead? The New York Times. <https://www.nytimes.com/2021/05/21/learning/are-you-a-sneakerhead.html/>

Stolar, S., & Stolar, S. (2022, February 23). Chronicles of a sneakerhead. The Michigan Daily. <https://www.michigandaily.com/statement/chronicles-of-a-sneakerhead/>

Sneakernews. (2023) Sneakerhead. <https://sneakernews.com/sneaker-head/>

Williams, S. (2023, May 8). How sneaker culture took over the world. Culture. <https://www.nationalgeographic.com/culture/article/sneaker-culture-sneakerheads-air-jordans-history-expression/>

Vuong, M. (2021, March 16). The world's greatest vintage sneaker stores. Sneaker Freaker. <https://www.sneakerfreaker.com/features/the-worlds-greatest-vintage-sneaker-stores/>

Darren Rovell on X: "Picture of a sneaker store in the 1980s shows battle between Nike & Reebok <http://t.co/oeuW065vtr>" / X. (n.d.). X (Formerly Twitter). <https://twitter.com/darrenrovell/status/547591974111678464/>

Forester, P. (2023, February 4). Members Only: The story behind Bodega's success. Complex. <https://www.complex.com/sneakers/a/pete-forester/members-only-bodega-boston/>

Nickisch, C. (2009, June 19). "Sneakerheads" wait long hours, pay big bucks for rare kicks | WBUR News. WBUR.org. <https://www.wbur.org/news/2009/06/19/sneaker-line/>

Lotte. (2022, August 29). Patta x Nike Air Max 1 'Pure Platinum' in-store release recap. Sneakerjagers. <https://www.sneakerjagers.com/n/patta-x-nike-air-max-1-pure-platinum-in-store-release-recap/193133/>

Low, J. (2021, December 14). Why trade sneakers? - Barterr - medium. Medium. <https://medium.com/sole360/why-trade-sneakers-4f6b95722d5a/>

Moore, S. (n.d.). The rise of sneakerhead culture. White Station Scroll. <https://whitestationscroll.net/7009/news-and-feature/student-life/the-rise-of-sneakerhead-culture/>

Helder antwoord op de vraag: wat is storytelling? (n.d.). Corporate Story by Storytelling People. <https://www.corporatestory.nl/storytelling/wat-is-storytelling/>

Madimba, S. (n.d.). Storytelling: hoe gebruik je het best? Sortlist Blog. <https://www.sortlist.nl/blog/storytelling-hoe-gebruik-je-het/>

Martin, S. (2023, March 30). How Nike mastered creative storytelling in sneakers - Ceros Inspire. Ceros Inspire. <https://www.ceros.com/inspire/originals/nike-creative-storytelling-sneaker-design/>

Brenner, S. (2023, May 25). I'm an AI expert – counterfeit sneakers are a bigger problem than fake bags as retail thieves use apps and. . . The US Sun. <https://www.the-sun.com/news/8208109/fake-sneakers-huge-problem-tiktok/>

Theo. (2023, November 3). The big business of fake sneakers. WiserMarket. <https://wisermarket.com/the-big-business-of-fake-sneakers/>

Somasundaram, P. (2022, October 1). As counterfeits rise, sneaker authenticators sniff out real from fake. Washington Post. <https://www.washingtonpost.com/business/2022/09/30/sneaker-authentication-ebay-stockx-nike/>

Patta. (z.d.). Patta. <https://www.patta.nl/>

Grailed: Online Marketplace to Buy Fashion. (z.d.). Grailed. <https://www.grailed.com/>

TradeBlock | Secure sneakers trading. (z.d.). <https://www.tradeblock.us/>

Catawiki. (z.d.). The Online Marketplace with Weekly Auctions. <https://www.catawiki.com>

Style. Sneakers. Culture. community. | END. (z.d.). END. <https://www.endclothing.com/nl>

# Bronvermelding

## In APA-stijl

Dunne, B. (2023, March 21). Nike v. StockX Lawsuit: How One Buyer Got 38 Fake Pairs of Sneakers. Complex. <https://www.complex.com/sneakers/a/brendan-dunne/stockx-fake-sneakers-nike-lawsuit-38-pairs/>

WOEI. (2023, January 22). KICKIN THE DOOR #22: RIK TER HOEVE [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=BgSvxMUI5bc/>

WOEI. (2021, July 16). WOEI KICKIN THE DOOR #14: LORENZO JONATHAS [Video]. YouTube. [https://www.youtube.com/watch?v=SiD1YRkok\\_0/](https://www.youtube.com/watch?v=SiD1YRkok_0/)

WOEI. (2021, April 21). WOEI KICKIN THE DOOR #13: TIM BEUMERS [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=0dM8gOJRyz8/>

WOEI. (2020, February 23). WOEI KICKIN THE DOOR EPISODE #3: DAVY JAMES [Video]. YouTube. [https://www.youtube.com/watch?v=VQ\\_oR1yyoY8/](https://www.youtube.com/watch?v=VQ_oR1yyoY8/)

WOEI. (2021, March 18). WOEI KICKIN THE DOOR #12: SJOEMIE84 [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=L4Q60fQStZY/>

Complex. (2018, October 27). NYC's most influential sneakers | Sole Origins [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=l4CoEqIvOiQ/>

Complex. (2018, October 30). Tokyo's most sought after sneakers | Sole Origins [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=kx9uA08UcgQ/>

Complex. (2018, October 31). Paris brings high fashion to sneaker culture | Sole Origins [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=B183iRea02w/>

Complex. (2018, November 1). Los Angeles' sneaker rise in skateboarding culture | Sole Origins [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=lrrV6Q8ylws/>

API Introduction. (n.d.). StockX Developer Portal. <https://developer.stockx.com/portal/api-introduction/>

Polanyi, K. (1944). The Great Transformation. <http://ci.nii.ac.jp/ncid/BA07821290>

Borch-Jacobsen, M., & Shamdasani, S. (2011). The Freud files: An Inquiry into the History of Psychoanalysis. Cambridge University Press.

What is machine learning (ML)? | IBM. (z.d.). [https://www.ibm.com/topics/machine-learning#:~:text=Machine%20learning%20\(ML\)%20is%20a,learn%2C%20gradually%20improving%20its%20accuracy.](https://www.ibm.com/topics/machine-learning#:~:text=Machine%20learning%20(ML)%20is%20a,learn%2C%20gradually%20improving%20its%20accuracy.)

certilogo-commerce. (2023, 28 juni). Authenticity: Why consumers want product authentication. Certilogo-commerce. <https://discover.certilogo.com/blogs/insights/why-consumers-want-product-authentication#:~:text=Authentic%20products%20are%20more%20likely,they%20are%20buying%20safe%20products.>

Dignan, L. (2019, 19 januari). GOAT uses machine learning, computer vision to verify your top dollar sneakers are authentic. ZDNET. <https://www.zdnet.com/article/goat-uses-machine-learning-computer-vision-to-verify-your-top-dollar-sneakers-are-authentic/>

TechCrunch. (2019, 8 november). Inside StockX's authentication center [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=Qak5qTEdxYw>

Nike SNKRS App. (z.d.). Nike.com. <https://www.nike.com/nl/snkrs-app>

StockX. (z.d.). StockX: Sneakers, streetwear, trading cards, handbags, watches. <https://stockx.com/>

Sneakersnstuff. (z.d.). <https://www.sneakersnstuff.com/en>. Geraadpleegd op 10 maart 2024, van <https://www.sneakersnstuff.com/en>

Online CFD handel | Verhandel de markten | Plus500. (z.d.). <https://www.plus500.com/nl/>

Asia. (2020, 31 juli). Kaws. Pinterest. <https://www.pinterest.com/pin/793829871810633312/>

Stuff Dylan Likes. (2022, 20 september). An Honest Review of the Tradeblock App! [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=stqO3XRbZdM>

# Bronvermelding

## In APA-stijl

Team, W. (2024, 5 januari). Crypto portfolio. WallStreetMojo. <https://www.wallstreetmojo.com/crypto-portfolio/#>

Portfolio. (z.d.). [https://nl.indeed.com/carrieregids/baan-vinden/wat-is-portfolio-management#:~:text=Woorden.org%20zegt%3A%20%22Een,\(Zoals%20van%20een%20architect\)](https://nl.indeed.com/carrieregids/baan-vinden/wat-is-portfolio-management#:~:text=Woorden.org%20zegt%3A%20%22Een,(Zoals%20van%20een%20architect).). Geraadpleegd op 7 februari 2024, van [https://nl.indeed.com/carrieregids/baan-vinden/wat-is-portfolio-management#:~:text=Woorden.org%20zegt%3A%20%22Een,\(zoals%20van%20een%20architect\)](https://nl.indeed.com/carrieregids/baan-vinden/wat-is-portfolio-management#:~:text=Woorden.org%20zegt%3A%20%22Een,(zoals%20van%20een%20architect)).

Van Dale NEDERLAND. (z.d.). Van Dale NEDERLAND. <https://www.vandale.nl/gratis-woordenboek/nederlands/betekenis/portfolio>

Stanger 4.6. (2022, 18 december). Tradeblock gave me FAKE Travis Scott's . . . [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=GnJo6DFrKSU>

Future22JS. (2023, 28 januari). Im DONE with the Tradeblock sneaker app! and here's why. . . . . [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=JtbQytBV7Ho>