

CANVAS POPUP GIDS



WAAROM EEN POP-UP?

Sinds de komst van internet is ons leven veranderd. In het afgelopen decennium hebben retailers een dubbele strijd gevoerd en hebben ze geprobeerd een innovatieve online aanwezigheid te creëren terwijl ze probeerden hun fysieke ruimtes opnieuw uit te vinden.

OPNIEUW EN OPNIEUW.



Het internet heeft klanten toegang gegeven tot schijnbaar de hele wereld: eindeloze opties voor winkels, terwijl de ontwikkeling van mobiele technologieën informatie binnen handbereik geeft, altijd en overal.

In deze context zijn pop-ups een flexibel contactpunt geworden waar merken kunnen voldoen aan de verwachtingen en behoeften van de consument.





GO-POPUP EN JIJ

We willen je op de juiste manier ondersteunen bij het maken van een pop-up; het is essentieel om te begrijpen wat je in gedachten hebt. Tijdens deze stap komt onze Pop-Up Canvas van pas gebaseerd op het Business Model Canvas. Het zal je helpen om te beginnen en te begrijpen waarmee je rekening moet houden bij het starten van een pop-up; en bovendien helpt het je ook om een duidelijk overzicht te hebben en te houden. Je kunt het project dus strategisch uitvoeren en met succes starten.

Dit handboek brengt je van inzichten en ideeën naar een overzicht van je pop-up. We nemen je door alle stappen die je moet nemen bij het lanceren van een evenement.

KLAAR

VOOR

DE START?

ANALYSE VAN HET CONCEPT



STAP 1
Basisbehoeften



STAP 2
Inspiratie



STAP 3
Klant
Verwachting



STAP 4
Doelstelling
Voldoet Aan De
Verwachtingen

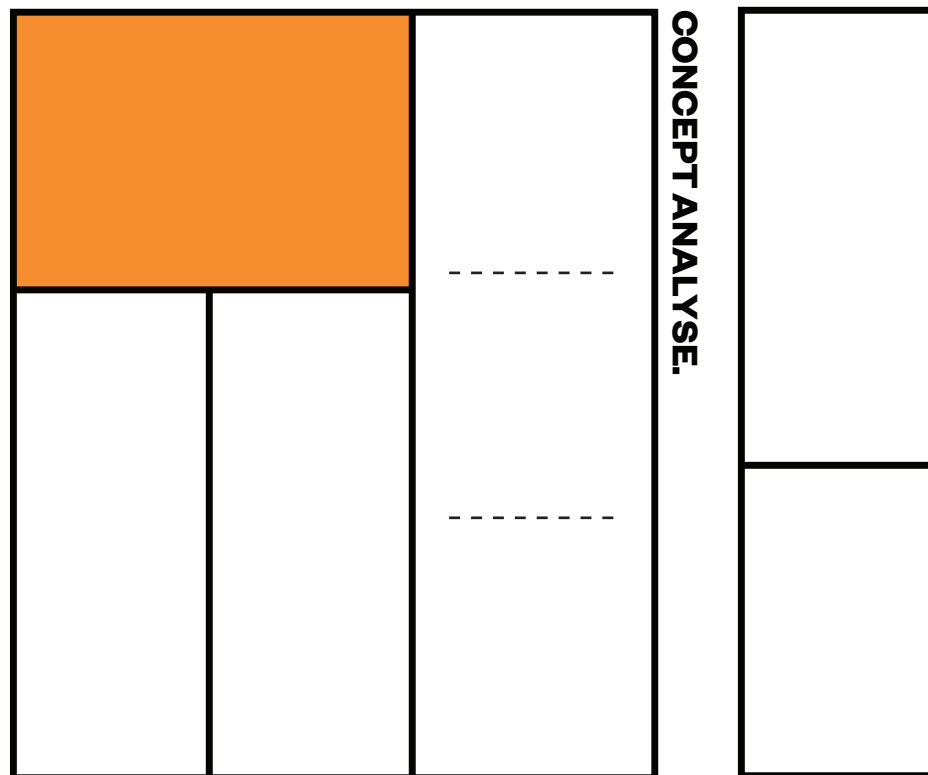


STAP 1

BASISBEHOEFTE

Als gevolg van technologische, maatschappelijke en economische ontwikkelingen worden consumenten voortdurend geconfronteerd met veranderingen. Denk na waarom je bedrijf een pop-up wilt doen, wat de klant behoefte is om dit te laten gebeuren? Wat is het basisconcept van deze pop-up?

POP-UP CANVAS



STAP 2 INSPIRATIE

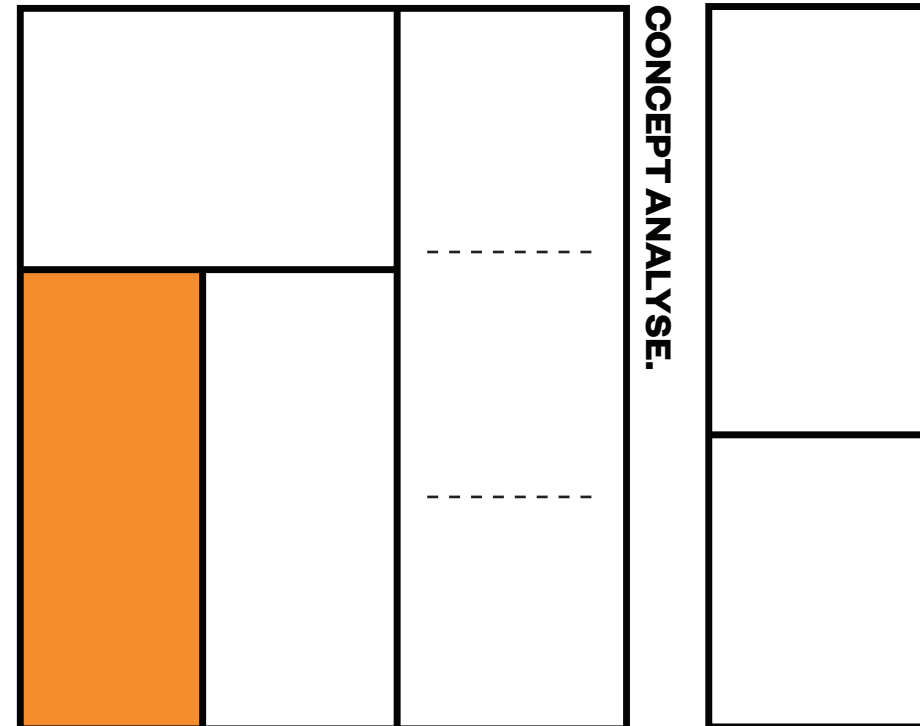


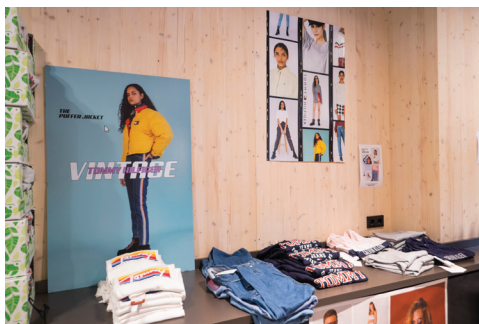
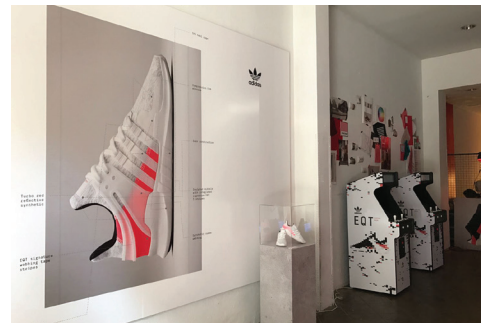
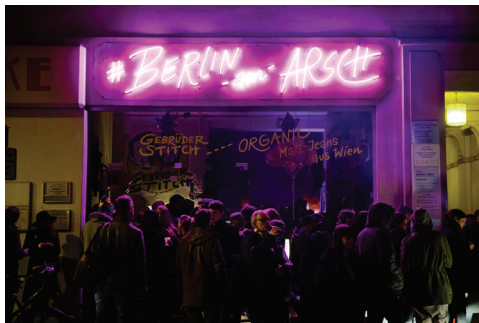
Kies een pop-up die je heeft geïnspireerd en analyseer deze. Denk eens na: waarom heeft het je geïnspireerd, wat vond je er leuk aan, hoe werd het uitgevoerd, hoe werd de pop-up samengesteld?



Vind inspiratie op de volgende pagina! Alle pop-ups zijn gemaakt door Go—PopUp en je kunt ook geïnspireerd worden door enkele van de ruimtes die we aanbieden.

POP-UP CANVAS





INSPIRATIE

STAP 3

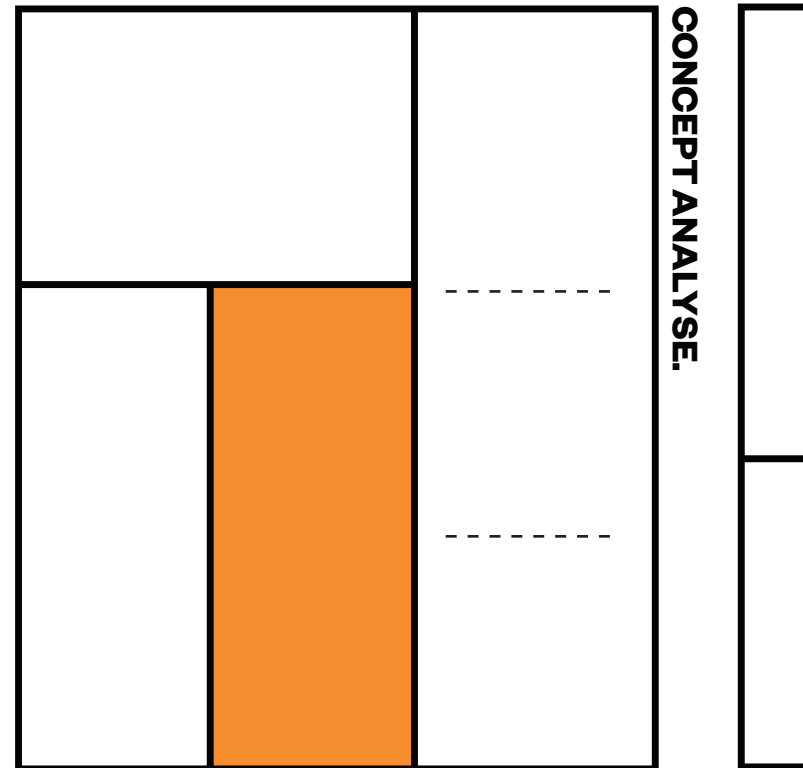
NIEUWE

VERWACHTINGEN

Wat zijn de verwachtingen van je klanten?
Denk na over de context: analyseer de
verschuiving in de samenleving, waarom
is deze pop-up relevant in de sociaal-
cultureel-technologische context die je
wilt lanceren? Waarom niet vorig jaar?
Waarom niet volgend jaar?



POP-UP CANVAS



STAP 4

DOELSTELLING

VOLDOET

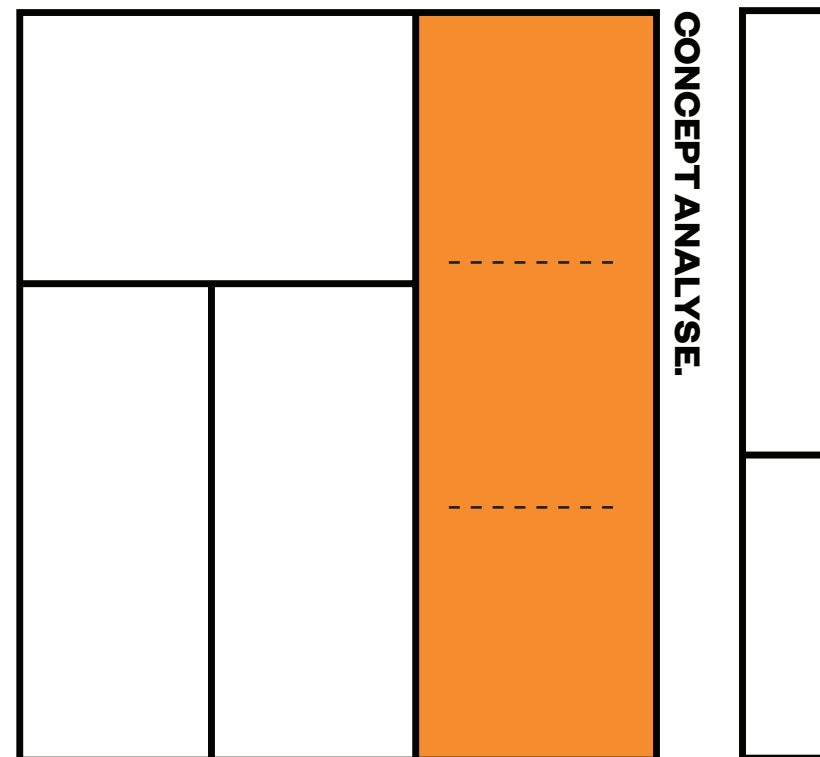
AAN DE

VERWACHTINGEN

Welke waarde zal je pop-up creëren?
Wat zijn je doelstellingen op basis van
de verwachtingen van je klanten?



POP-UP CANVAS



ANALYSE VAN DE BASISBEHOEFTE



STAP 1
Je Publiek



STAP 2
Kosten



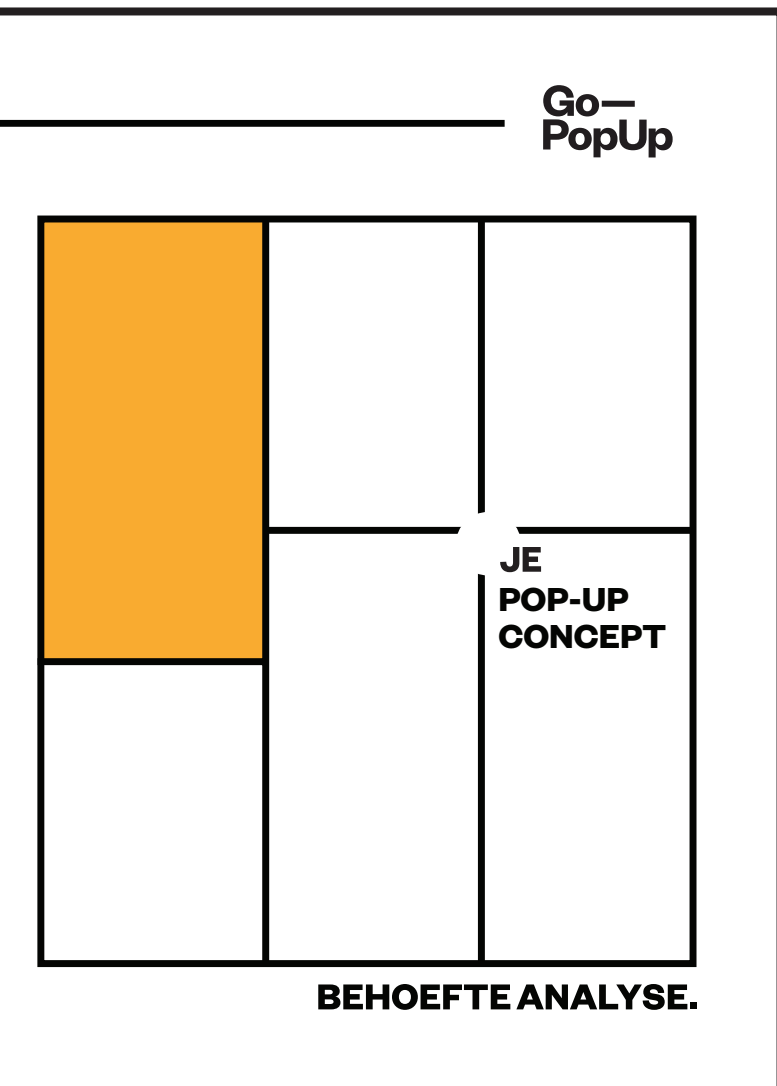
STAP 3
Locatie



STAP 4
Belangrijkste
Partners

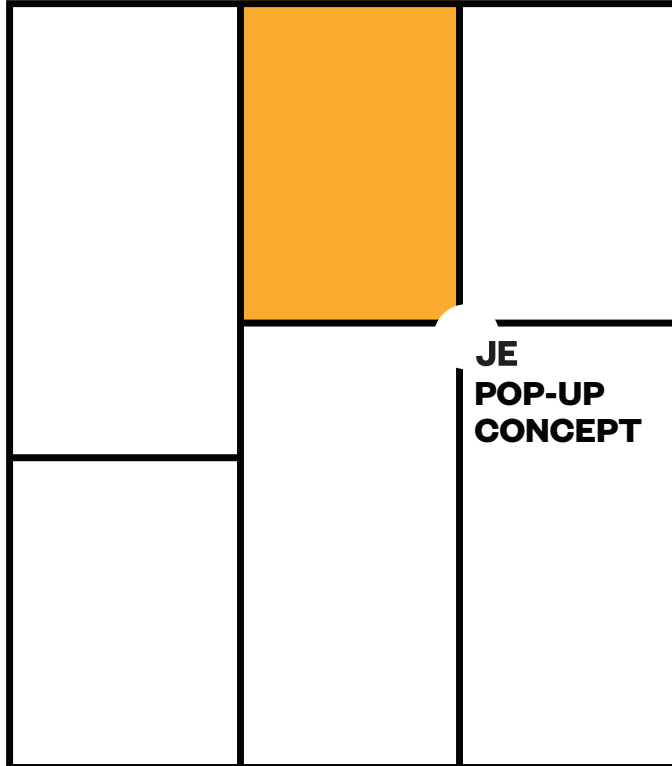


STAP 5
Belangrijkste
Hulpbronnen



STAP 1 JE PUBLIEK

Weet wie je publiek is, wie je wilt benaderen, begrijp hun kenmerken, dit helpt je om aan hun verwachtingen te voldoen.

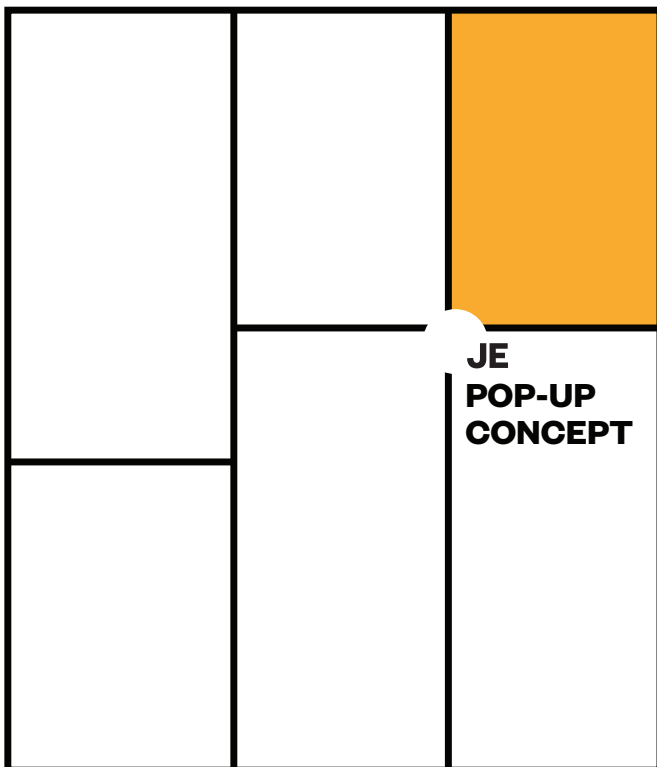


BEHOEFTE ANALYSE.

STAP 2 KOSTEN

Houd rekening met alle kosten, een verkeerde inschatting kan fataal zijn voor het project. Ga terug naar de belangrijkste bronnen om er zeker van te zijn dat je niets vergeet.



Go—
PopUp

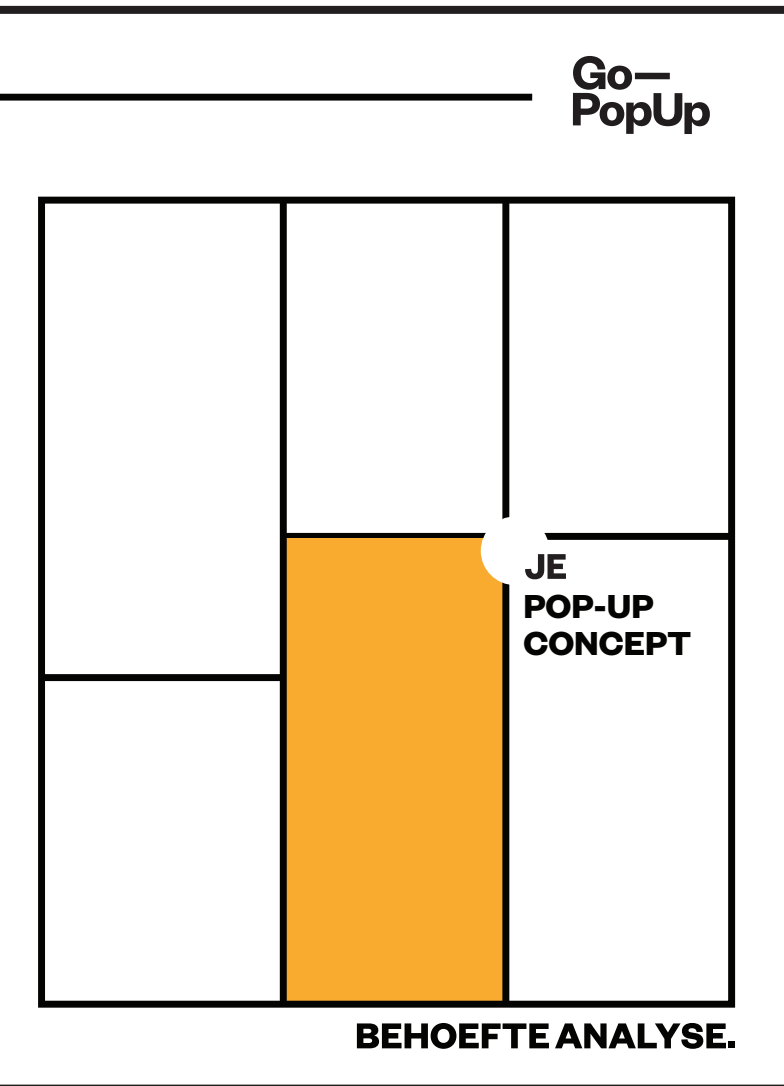
BEHOEFTE ANALYSE.

STAP 3

LOCATIE



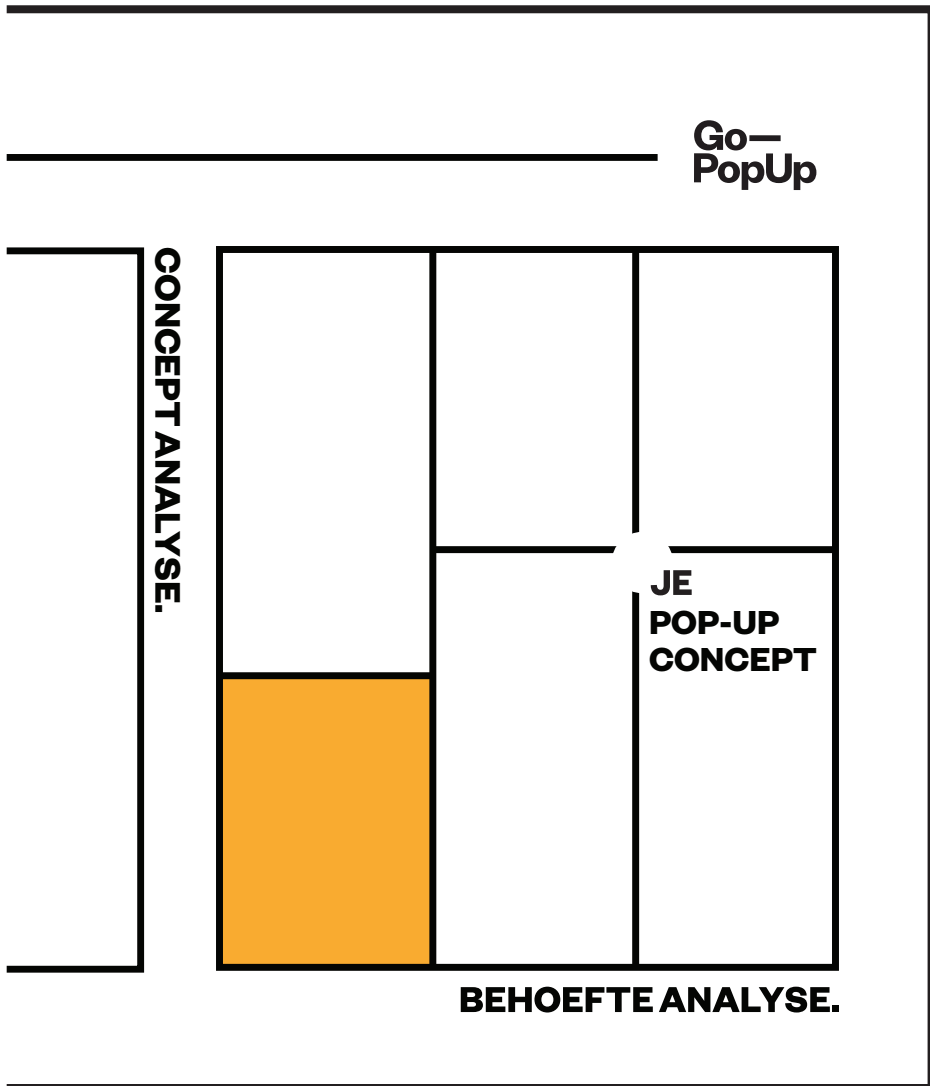
Het kiezen van de locatie / plaats is cruciaal voor het succes van je pop-up. Bepaal de juiste locatie / plaats overeenkomstig de doelstellingen van de pop-up, het idee of concept en het publiek. Ga terug naar de belangrijkste bronnen en vergeet niets...



STAP 4

BELANGRIJKSTE PARTNERS

Denk aan elke persoon, entitei of merk die je kan helpen met de realisatie van je pop up. Het lanceren van de pop-up met een ander merk dat je product aanvult, kan bijvoorbeeld een zeer succesvolle samenwerking zijn omdat het helpt om de kosten te delen.



STAP 5

BELANGRIJKSTE HULPBRONNEN

Zonder de juiste middelen kom je niet ver. Wees specifiek over alles wat je nodig hebt.



LAATSTE STAP

POP-UP IDEE

Concept van je pop-up. Geef je pop-up een naam, denk aan iets dat alle inzichten consolideert die je hebt verzameld op basis van de punten in je brainstorm. Zoek 3 tot 5 bijvoeglijke naamwoorden die het concept van je pop-up beschrijven. Deze bijvoeglijke naamwoorden moeten het thema en idee van je pop-up vertegenwoordigen en je referentiepunt zijn voor toekomstige beslissingen.

Als je bovendien een duidelijk idee hebt van hoe je pop-up eruit zal zien, probeer dan in een notendop een beschrijving van je concept op te schrijven.

Goed gedaan! Je kunt nu de basis leggen voor je volgende pop-up met behulp van het canvas!

EEN OPMERKING OVER DE DOORLOOPTIJD

De doorlooptijd om het project van concept tot lancering uit te voeren kan langer zijn dan wat mensen gewoonlijk verwachten.. Je wilt bijvoorbeeld misschien een pop-up op een plaats die een vergunning vereist, of een specifieke activiteit die je wilt uitvoeren vereist bijzondere beveiligingsmaatregelen. Al deze stappen, evenals het vinden van de juiste ruimte hebben tijd nodig. Over het algemeen schatten we dat als je naar ons komt met een concept, het 6 maanden kan duren om de pop-up te lanceren. Het hangt natuurlijk af van het idee: een eenvoudig idee kan in kortere tijd worden gerealiseerd. Als je echter een specifiek en complexer concept voor ogen hebt, kan het enkele maanden duren om het te ontwikkelen om er een onvergetelijke ervaring voor de klanten van te maken.

**Wees niet ontmoedigd, we weten hoe
pop-ups te creëren!**

Voor meer informatie
bezoek gopopup.com

POP-UP CANVAS

Go—
PopUp

BESTAANSRECHT Welke redenen heb je om een Pop-up te starten ?		VOLDOET DOELSTELLING AAN VERWACHTING? Welke waarde zal je pop-up creëren? Welke unieke klantbeleving wordt gecreëerd rond de verwachtingen van de consument? ----- KORTE TERMIJN DOELSTELLINGEN ----- DOELSTELLINGEN OP LANGE TERMIJN
INSPIRATIE Wat inspireert je bedrijf? Welke andere pop-ups hebben je geïnspireerd?	NIEUWE VERWACHTINGEN wat zijn de nieuwe verwachtingen van je klanten?	

CONCEPT ANALYSE.

UW PUBLIEK Voor wie creëer je deze ervaring?	KOSTEN Wat zijn de kosten? Wat zijn de belangrijkste kosten die inherent zijn aan de pop-up?	LOCATIE Welke kenmerken moet de locatie hebben om de juiste ervaring te bieden?
MIDDELEN Welke belangrijke bronnen zijn essentieel om uw pop-up te starten?	BELANGRIJKSTE PARTNERS Wie kunnen je Key Partners zijn? Belangrijkste Leveranciers?	JE POP-UP CONCEPT

BEHOEFTE ANALYSE.