

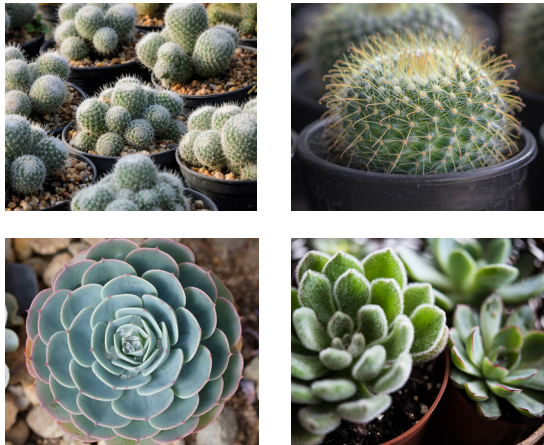


01

GRAFISK DESIGN

Ane Winther Nielsen – hjemmeside





**ANE WINTER**
KAKTUSFORHANDLER

OPGAVEN

Dette er en fiktiv kunde og opgave.

Ane Winther Nielsen, som har arbejdet i diverse blomsterforretninger, har valgt at blive selvstændig med sin egen nicheforretning, som kun forhandler kaktusser og diverse krukker.

I den anledning skulle hun bruge et logo, som gerne måtte indeholde hendes navn eller initialer. Og en hjemmeside, der indeholder informationer om virksomheden, nem vedligeholdelse og hendes fysiske butik i Næstved.

PROGRAMMER

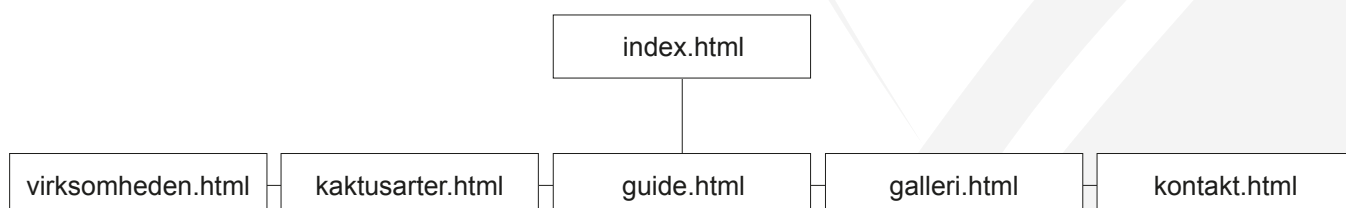
Dreamweaver, Illustrator og Photoshop



MÅLGRUPPE

25-35 årige
Høj fast indkomst
Moderne og eksklusivt
Travl og lang hverdag
Minimal vedligeholdelse
Ønske om hyggelig stemning i hjemmet
Det blå segment i Minerva-modellen

FLOWCHART





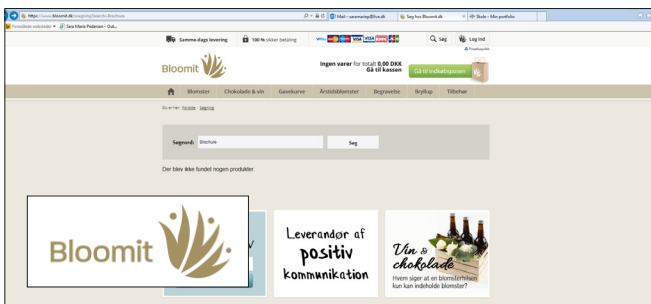
KONKURRENTER

Andre udbydere af blomster hjemmesider.



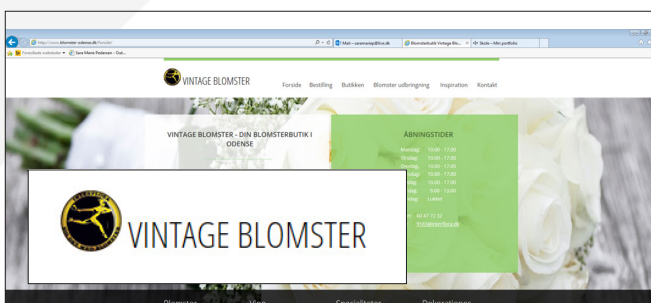
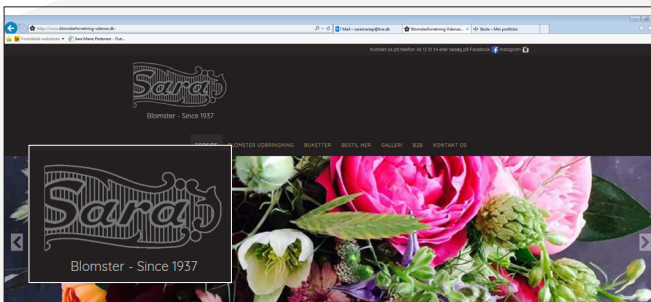
KONKLUSION

For at differentiere sig fra disse konkurrenter, bør man have færre elementer og farver. Dette vil skabe mere ro og overblik.



EKSKLUSIVT DESIGN

Disse to udbydere forholder sig til de moderne webtrends. Store billeder og få tekster. Dette giver et stilrent og eksklusivt udseende.



BRAINSTORM

STIL

Der arbejdes videre med den moderne stil, som kommer til udtryk i både logo og hjemmeside. Stilrent og overskueligt design med enkle farver.

HJEMMESIDE

Da dette er en nyopstartet virksomhed, arbejdes der videre med en informationsside, som indebærer vejledning og oplysninger. Ideen er, at det senere kan udvikle sig til en webshop.

KAKTUS

Ordene – grøn, stikker og av – vil blive brugt, som inspiration til logo-designet.

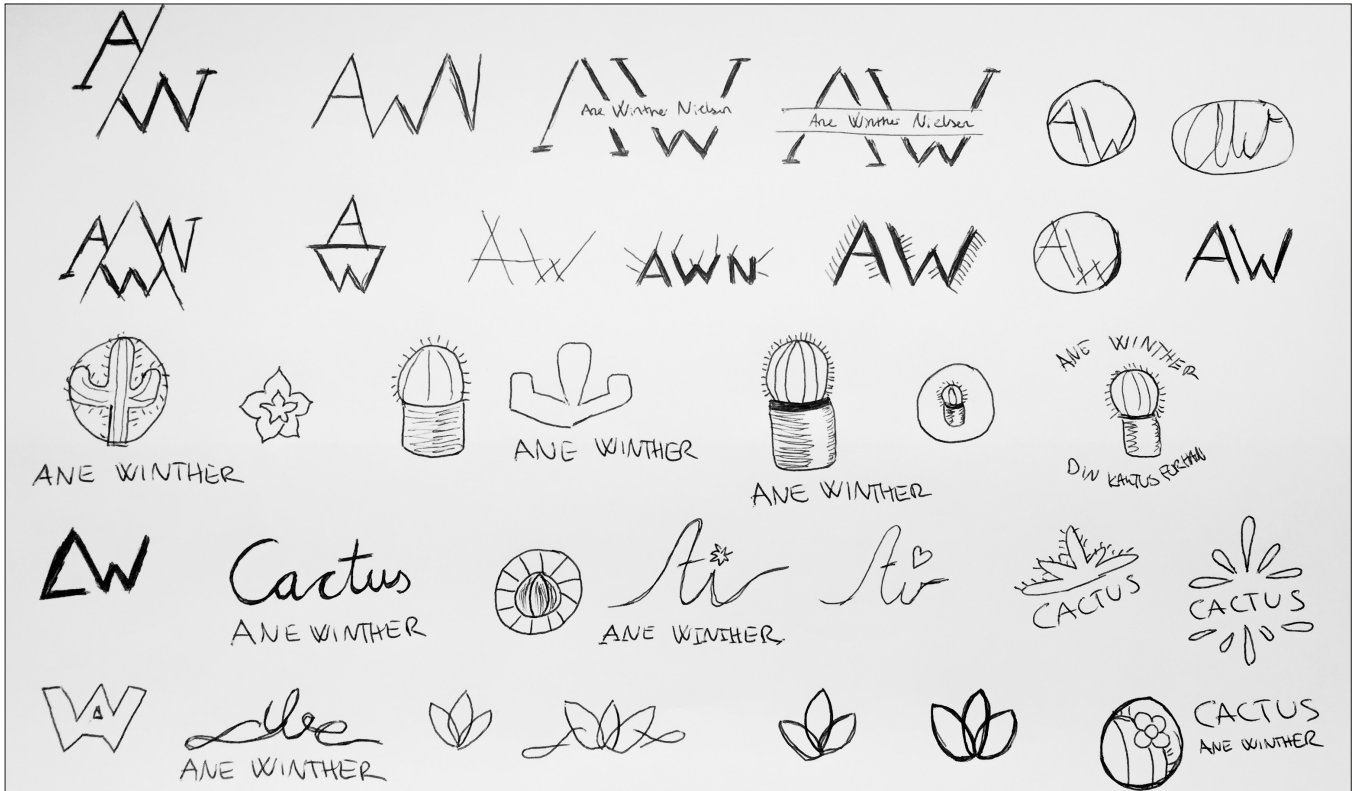
LOGO

Der vil blive udarbejdet et logo, med både navn og bomærke. Logoet skal være simpelt, nemt at huske og have associationer til en kaktus.

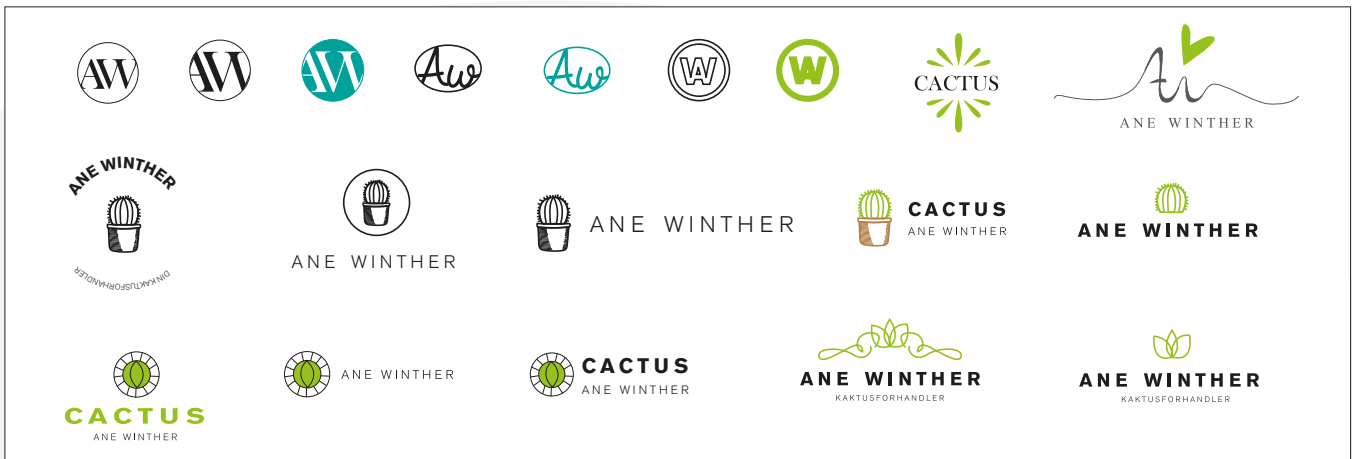


LOGO

SKITSER



DIGITALE SKITSER



Der arbejdes videre med dette logo.

LOGO



BOMÆRKE

Bomærket ender med at få tilføjet to ekstra blade, så det minder mere om en Rosetblomst. Derudover ses en stroke-kontrast, hvor de tykkere strokes indikere bogstavet "A" og "W". Dette skaber balance.



ANE WINTHER



ANE WINTHER

KAKTUSFORHANDLER



A N E W I N T H E R



ANE WINTHER

FONTE

Der vælges to fonte, som er hhv. Regular og Bold. Dette giver sammenhæng til logoets strokes. Derudover er der lavet en manuel spatiering, på begge fonte, som gør det nemmere at læse Majuskler.

Ane Winther - Berthold Akzidenz Grotesk - Bold

Kaktusforhandler - Berthold Akzidenz Grotesk - Regular

Endeligt logo



ANE WINTHER

KAKTUSFORHANDLER

KOMPOSITION



FARVEPSYKOLOGI

Farven grøn er valgt, for at skabe association til kaktussen. Derudover symboliserer den – natur, miljø, loyalitet og virker beroligende.



ANE WINTHER

KAKTUSFORHANDLER

GESTALTLOVENE

Loven om lighed – Samme Grotesk font.

Loven om nærhed – bomærket og fontene står tilpas tæt på hinanden, så man ved de hører sammen.



ANE WINTHER

KAKTUSFORHANDLER

KONTRASTER

Størrelseskontrast – ses ved fontene. Dette skaber balance og hierarki.

Formkontrast – ses ved de runde former i bomærket og de mere moderne og firkantede fonte.



ANE WINTHER

KAKTUSFORHANDLER

STØRRELSER

Logoet fungerer både i stor og lille. På det lille logo, anføres den nederst tekst ikke, da læsbarheden bliver forringet.



ANE WINTHER

Sort



ANE WINTHER

KAKTUSFORHANDLER

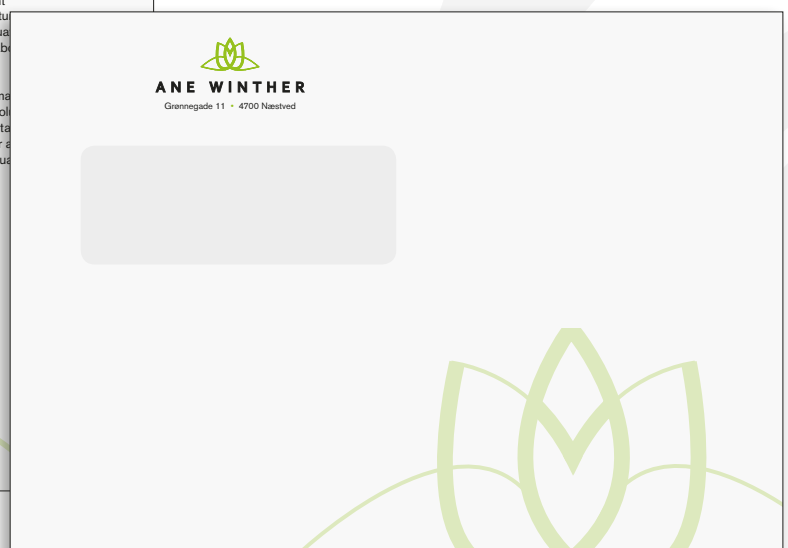
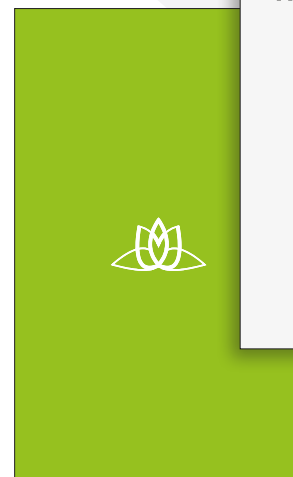
Hvid

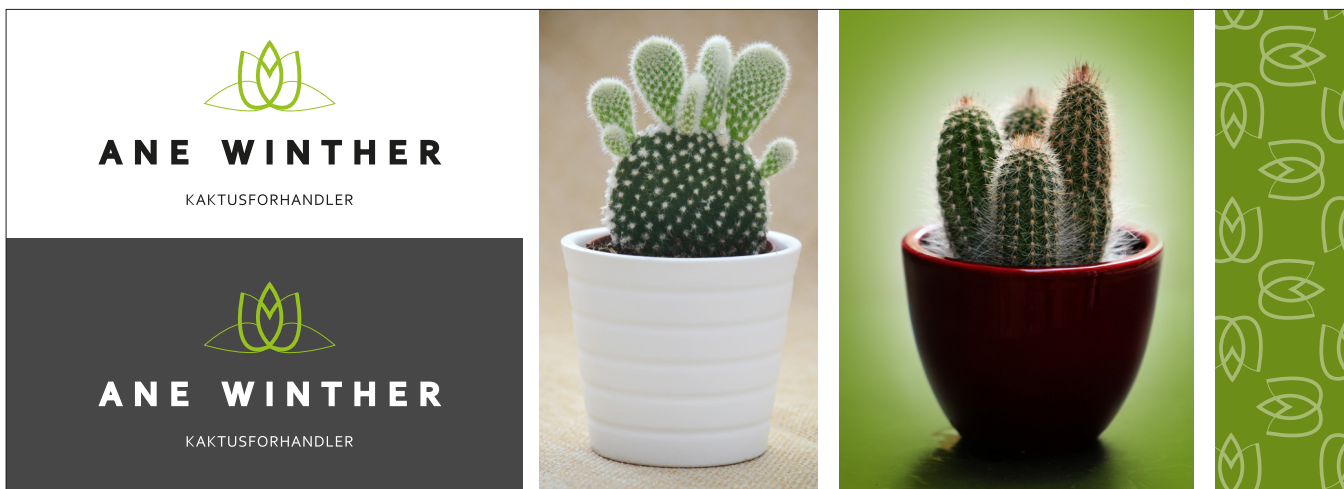


ANE WINTHER

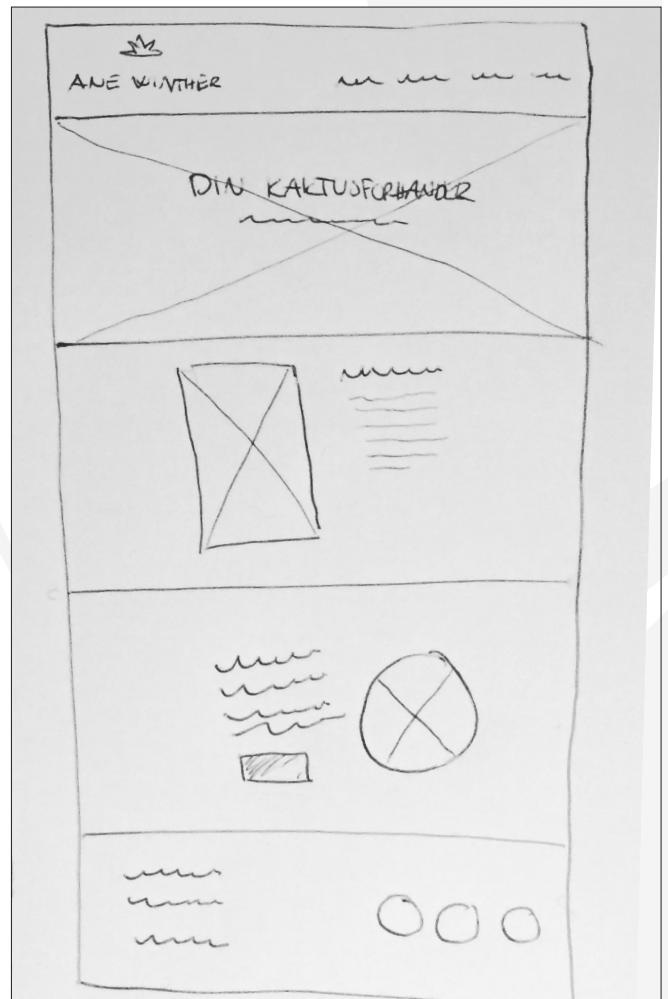
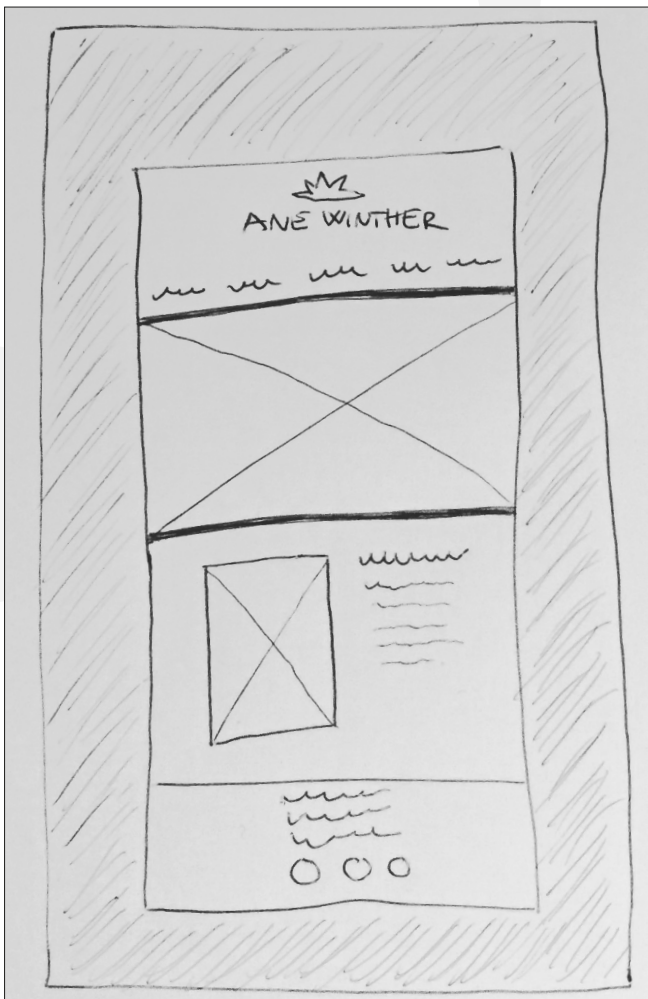
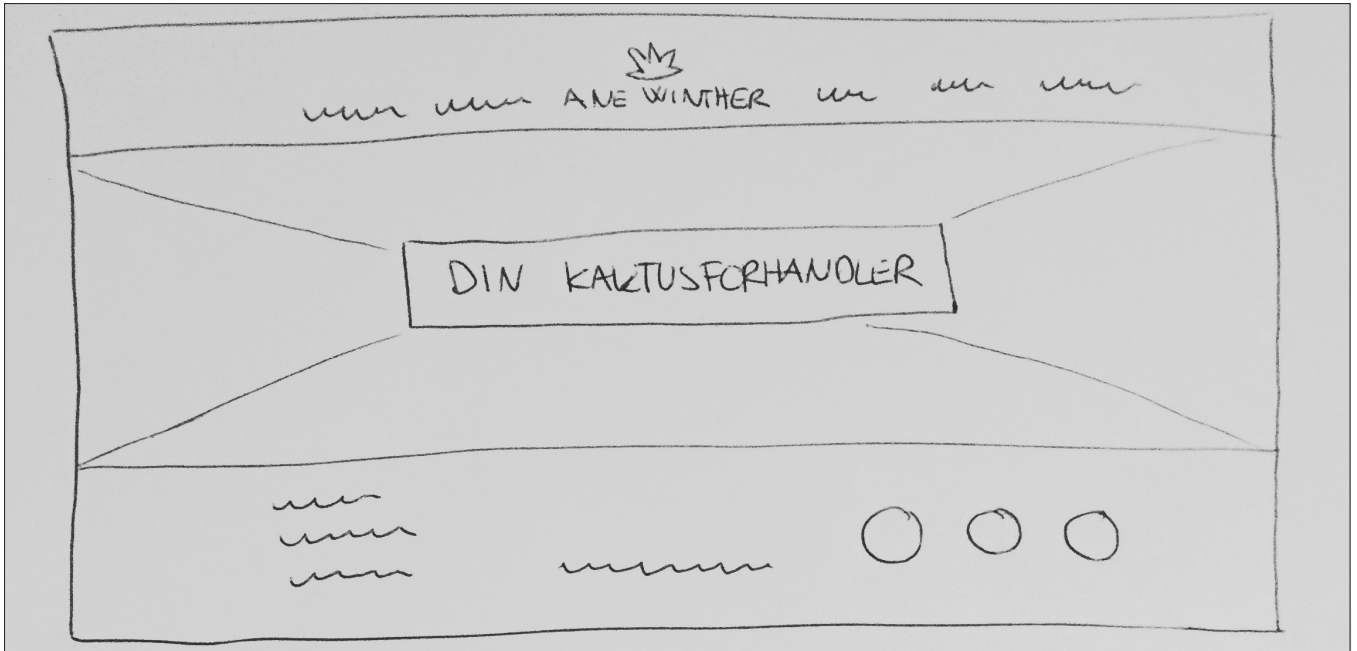
KAKTUSFORHANDLER

GUIDELINE

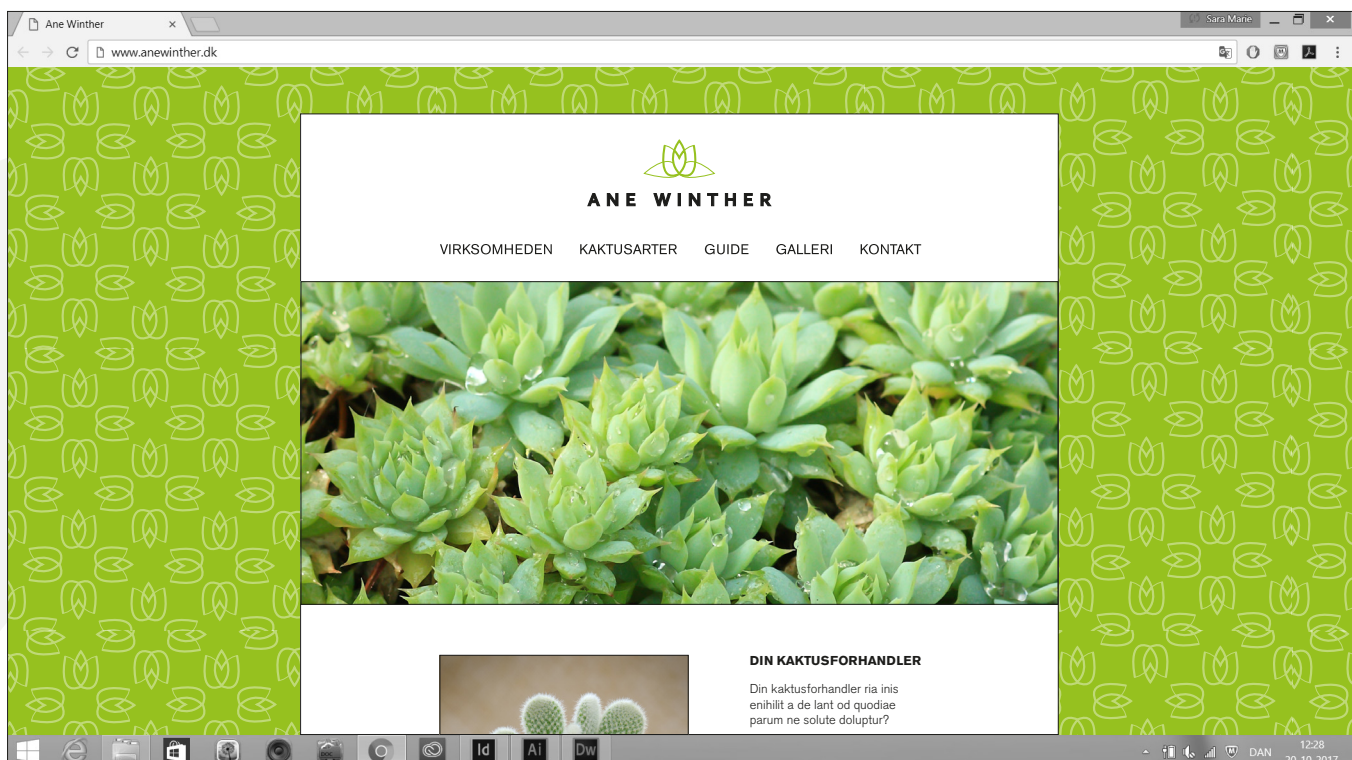
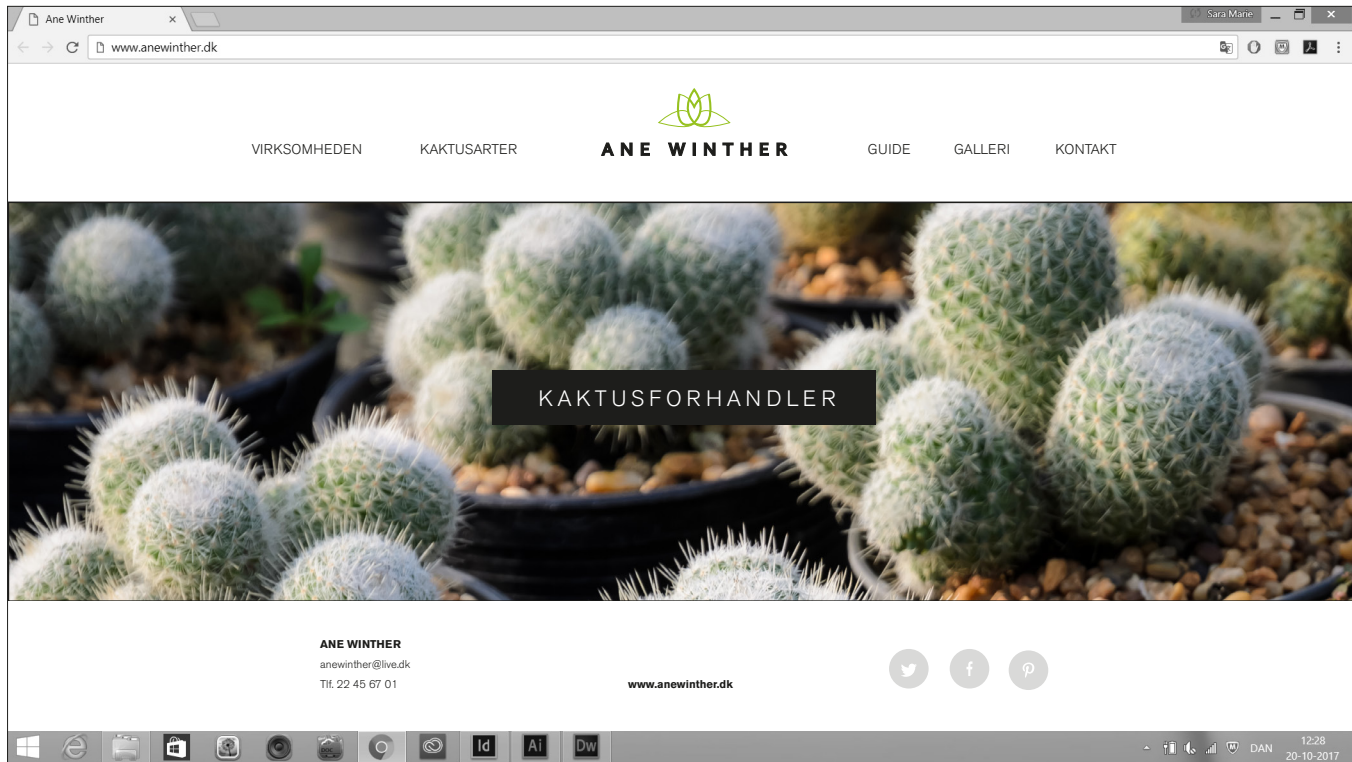


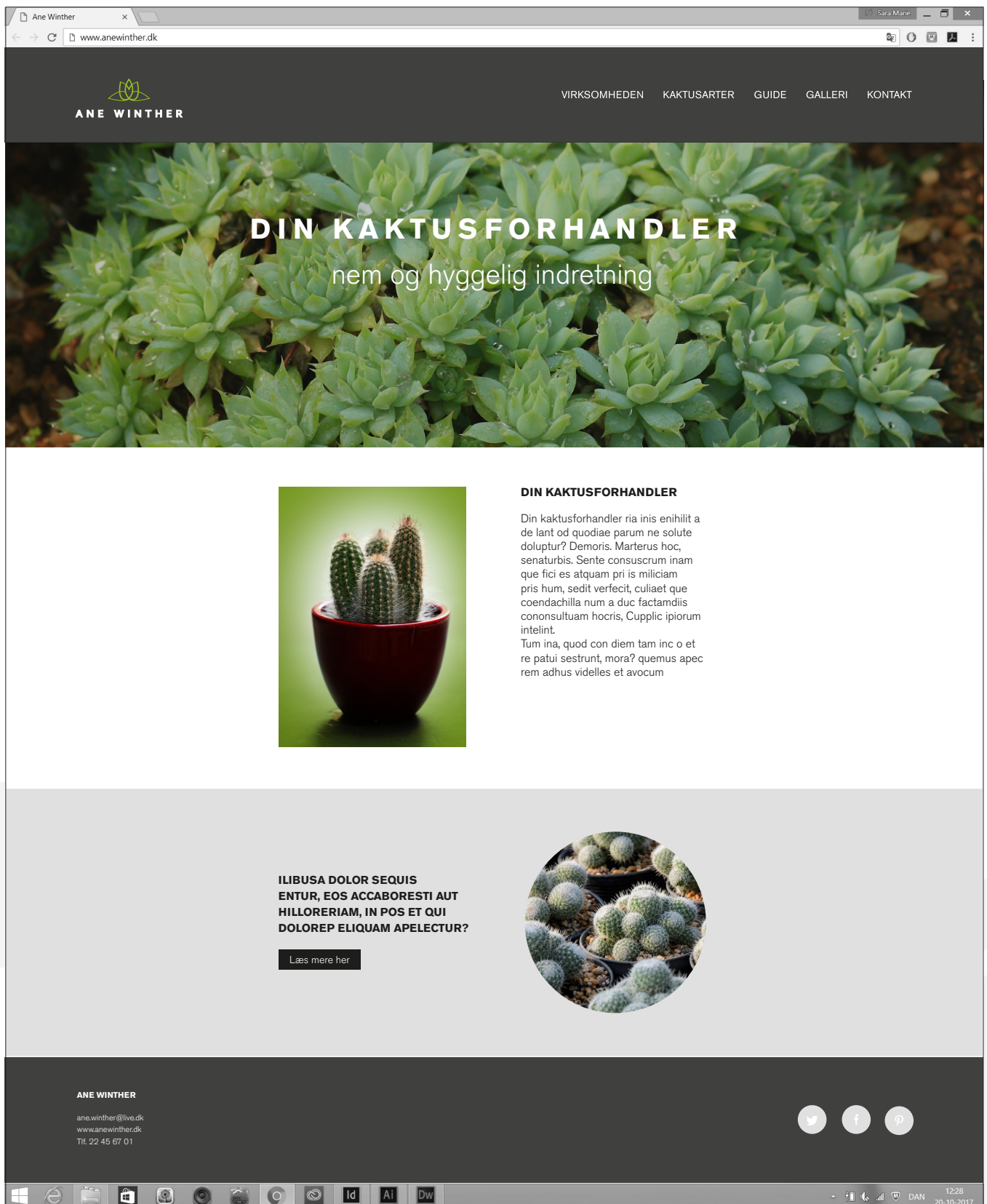


SKITSER



DIGITALE SKITSER





Der arbejdes videre med dette design



AIDA MODELLEN

Attention – Store billeder, få tekster og grøn baggrundsfarve på enkle billeder.

Interest – Informationer og guide, som gør det nemt at holde og tilpasse kaktusarten i hjemmet.

Desire – Efter at forbrugeren har læst guiden og set galleriet igennem.

Action – Footeren med informationerne om den fysiske butik og kontaktsiden.



ESP – EMOTIONEL SALES POINT

Ane Winthers markedsføring slår på den nemme vedligeholdelse og hyggelige atmosfære, som kaktusarter kan give den travle forbruger. Opfyldte deres behov for et hyggeligt hjem, trods en travl hverdag. Herved forbrugerens følelser.



SWOT ANALYSE

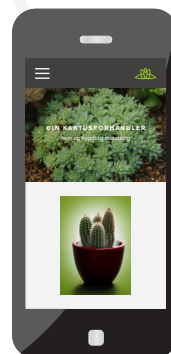
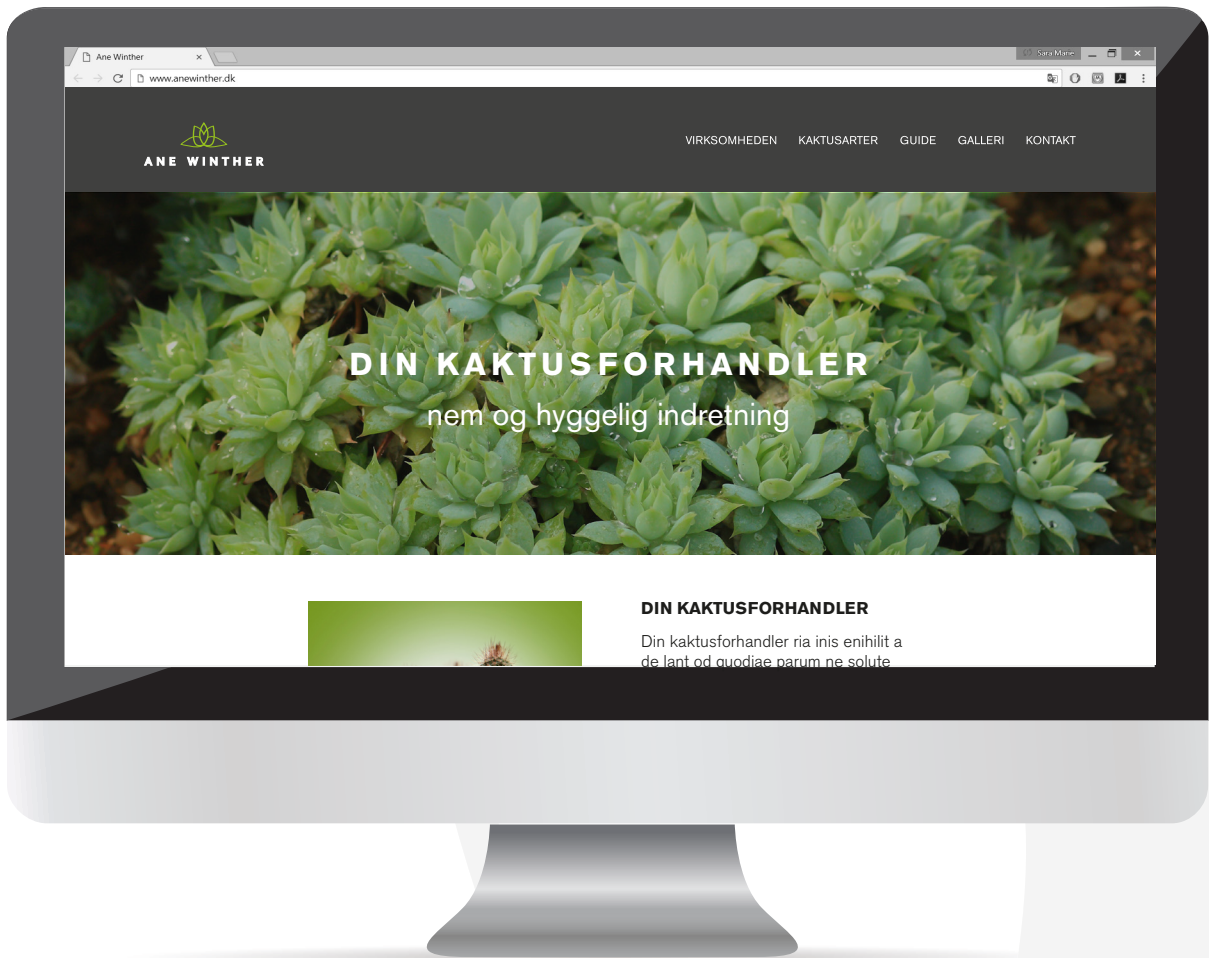
Strengths – En nicheforretning, som specialiserer sig indenfor et bestemt område. Giver god mulighed for god service og vejledning.

Weaknesses – Småt sortiment og en meget specifik målgruppe. Kræver intens markedsføring og tålmodighed ang. omsætningen.

Opportunities – Marked med få udbydere af samme produkt. Få direkte konkurrenter og mulighed for, at blive de bedste.

Threats – Et marked med konkurrenter, som udbyder et større sortiment af alle slags planter inkl. kaktusser.

MOCK UP



Evt. App design

