

PPP Blok 3

Bram Padmos

17-4-2015

Rory van der Kraats – 537360 – 2COB

Inleiding

Dit dossier is voor het van PPP: Praktijklijn, gegeven door Bram Padmos. Dit dossier heeft alle punten uitgewerkt die in de studiehandleiding staan. Hierin staat mijn afgelopen opdracht in die ik heb gedaan op het vakgebied van adviseren, twee interviews van mensen die in het vakgebied werkzaam zijn, twee gewenste en twee ongewenste stages en een link naar mijn website.

Inhoud

Inleiding.....	0
Opdracht.....	3
Resultaat.....	3
Evaluatie	4
Reactie.....	4
Interviews.....	6
Interview Freya Alons.....	6
Interview Marloes van de Lavoir	8
Stages	9
Gewenste stages	9
Moyee Coffee	9
Gemeente Den Haag	10
Twee ongewenste stages	11
Unilever	11
Linda Magazine	12
Website	13
Bibliografie	14

Opdracht

Voor dit blok van PPP, moesten wij weer een opdracht verwerven van iemand uit het bedrijfsleven. Kort nadat ik de kerstkaart had gemaakt van het afgelopen blok, kreeg ik goede reacties van mensen die in het netwerk zitten van Het Pageshuis. Eveline Honselaar van Grasbalkon heeft mij persoonlijk benaderd om over mijn bezigheden te praten en om mij persoonlijk te complimenteren voor de kerstkaart die ze via Het Pageshuis heeft gekregen. Ze vroeg aan mij of ik misschien wat voor haar kon betekenen. Ik vertelde haar dat ik sinds het afgelopen blok ook meer heb gespecialiseerd in adviseren en dat ik dat op persoonlijk en bedrijfsgebied aanleg voor had.

Toen Eveline dit hoorde, vroeg ze gelijk of ik naar haar website wilde kijken en daar advies op kon geven. Wij hebben een datum afgesproken waarop wij tussen de middag vrij waren en ik haar kon helpen met de website. Ik wilde eerst weten waarmee ze bezig is. Eveline vertelde dat grasbalkon.nl grasmatten legt op balkons van alle soorten en maten. Daarnaast dat grasbalkon zich bezig houdt met het aanleggen van kantoortuinen en kantoordecoraties in de vorm van verschillende planten en bloemen, dat eventueel met een thema kan. Eveline gaf ook aan dat ze met behulp van feedback van mij de website aantrekkelijker wil maken en mensen met behulp van de website te overtuigen om te kiezen voor Grasbalkon.nl. Tevens gaf ze aan dat ze de drie segmenten van haar bedrijf misschien wel een aparte website wil gaan maken. Met deze nieuwe informatie ben ik bezig geweest om de website goed te bekijken. Wij hebben samen afgesproken om 20 januari met een lunch mijn advies te geven.

Resultaat

Aangezien dit een adviesopdracht is in tegenstelling tot mijn laatste opdracht, zal ik uitgebreid omschrijven wat mijn ondervindingen zijn.

Ik heb als advies gegeven om drie verschillende segmenten op de website te hebben, zodat het overzichtelijk is voor de potentiële klant. Heb ik als advies gegeven om de kantoortuinen en interieur gescheiden te houden van de grasbalkons, want het zijn namelijk twee onderdelen die verschillende mensen aantrekken. De kantoortuinen en de kantoordecoraties kunnen makkelijk op één website, omdat die twee dingen hetzelfde publiek aan kunnen trekken en eventueel kan een extra afname van bijvoorbeeld kantoordecoraties, hiermee worden bevorderd.

Tijdens het bestuderen van de website, heb ik ondervonden dat de startpagina niet volledig goed uitgelijnd is. Dit oogt redelijk onprofessioneel en daarnaast zorgt het niet voor rust op de gehele website, waardoor de focus op de uitspringende twee sub-kopjes valt. Als advies heb ik gegeven om de uitspringende dingen in de website-uitlijning te houden, zodat de focus eerst op de website zelf ligt. Ik kon dit onderbouwen met de wetten van Gestalt. De startpagina kan het beste onder de wet van de (in)geslotenheid vallen, omdat het makkelijk is om het als één geheel te zien en dat het logisch is voor onze hersenen, waardoor de informatie makkelijker verwerkt kan worden. Ik heb ook voorgesteld om verschillende foto's.

Er miste op de originele website nog voorbeelden van wat mensen kunnen verwachten van een grasbalkon. Er stonden wel foto's op de website, maar zonder enige uitleg. Tevens heb ik nog de tip gegeven om een paar goede tips en trucs op een pagina te zetten, om mensen die een balkon al

hebben weer terug te verwijzen naar de site om via deze weg weer ze laten zien of er in de tussentijd weer nieuwe producten zijn.

Grasbalkon is begonnen met meer dan alleen maar grasbalkons aan te leggen, maar ook bijvoorbeeld flowerbombs. Dat zijn gekleurde vormen die in de tuin geworpen kunnen worden en dankzij de biologisch afbreekbare schelp de zaden die in het vormpje zitten, in de aarde tot bloei komen. Dit zijn zaden van plantjes die op de oppervlakte kunnen groeien. Hiernaast biedt grasbalkon ook tuindecoraties en verschillende planten aan. Hiervoor heb ik het advies gegeven om een webshop te maken op de website, zodat mensen deze makkelijk en snel kunnen kopen via de website.

De teksten op de website, waren zonder spelfouten maar die konden nog wat net overtuigender. Tijdens de lunch heb ik aangegeven dat ik wilde helpen om de teksten nog overtuigender te maken.

Ik heb Eveline het advies te geven om een blog te starten over haar projecten, zodat geïnteresseerden haar op de voet kunnen volgen en zelf het resultaat kunnen zien. Grasbalkons is een uniek product, dus het kan interessant zijn voor mensen die overwegen om er een aan te schaffen en zelf kunnen zien dat het misschien bij hen past.

Evaluatie

Ik had gekozen voor deze aanpak, omdat de meeste site ongeacht de branche, kiezen voor een overzichtelijke en uitnodigende website. Dit miste nog bij Grasbalkon.nl. Door te observeren van de verschillende pagina's was het snel te zien wat er misschien nog miste. Daarnaast heb ik mensen in mijn directe omgeving gevraagd die interesses hebben bij tuinieren om even snel naar de website te kijken en te vragen wat zij misten. Hier heb ik veel informatie uitgehaald, met als grootste voorbeeld het missen van een blog op de website. Ik ben van mening dat ik mijn interesse van adviseren en mijn kleine interessegebied van tuinieren goed met elkaar heb gecombineerd en mensen hulp heb gevraagd die hier meer ervaring in hebben. Wat een goede en overzichtelijke website nodig heeft, kan ik snel en effectief waarnemen en uiten.

Reactie

Eveline was zeer tevreden met mijn advies wat ik heb gegeven over Grasbalkon.nl. ze heeft een e-mail gestuurd naar mij om haar dank te blijken. Dit was haar e-mail:

Beste Rory,

Ik heb jou in december 2014 om advies gevraagd betreffende mijn website www.grasbalkon.nl. In jou terugkoppeling heb je helder uitgelegd waar mijn website nog behoefte aan had. Je hebt mij meegenomen in de beleavingswereld van klanten. Iets wat je als ondernemer soms over het hoofd ziet omdat je zo enthousiast bent over je eigen product. Je hebt dit op een duidelijke en professionele manier gedaan zonder te verzanden in vaktechnische termen.

De aanbevelingen die me mij gedaan hebt zijn simpel toepasbaar en praktisch, hiervoor dank.

Al met al een aangename ervaring en zeker voor herhaling vatbaar.

Met vriendelijke groet

Eveline Honselaar
06-41252717
info@grasbalkon.nl
www.grasbalkon.nl

Nu te volgen via @grasbalkon

Vervolgens heeft ze de beginpagina van de website aangepast, die er nu zo uit ziet:



(www.grasbalkon.nl/)

Zoals het op de foto te zien is, is de website nu volledig uitgelijnd. Hierdoor wordt de website een stuk overzichtelijker van.

Interviews

Voor dit hoofdstuk heb ik twee personen een vragenlijst gegeven die aan het werk zijn in het communicatie vak. Freya Alons werkt voor een nieuw, biologisch bedrijf als marketing- en communicatiemedewerker en Marloes van de Lavoir heeft haar eigen, nationaal bekende blog over voeding en diëtiëk. Beiden voeren alle werkzaamheden zelf uit. Ik had voor de inleverdatum van dit dossier een interview gepland met een persoon die werkzaam is als adviseur, maar deze kon helaas niet doorgaan wegens privégebeurtenissen. Marloes van de Lavoir is haar substituut die ik op het laatste moment nog kon strikken hiervoor.

Interview Freya Alons

Kunt u eerst wat over uzelf vertellen en voor welk bedrijf werkt u?

Ik ben vrouw, 30 jaar, ik hou erg van gezond eten en werk voor het bedrijf Lifefood (www.lifefood.nl), dat veganistische, biologische rawfood snacks produceert en distribueert.

Kunt u beknopt beschrijven wat uw communicatieve werkzaamheden zijn?

Ik ben accountmanager voor de winkeliers. Ik promoot ons product in winkels en op evenementen en festivals, ben aanspreekpunt als er problemen zijn en zoek nieuwe winkels die ons product willen verkopen. Dat betekent in de praktijk dat ik proeverijen geef in winkels en op evenementen, bel met winkeliers en hele dagen op pad ben en winkels afstruin, praatjes maak met winkeliers en catalogussen en samples achterlaat. Vervolgens stalk ik ze totdat ze willen bestellen.

Zijn deze werkzaamheden ook de onderdelen waar uw communicatieve vaardigheden liggen?

Ja. Ik heb ook een tijd op kantoor gezeten en vooral veel ge-emaild, maar 'live' communicatie, face-to-face of door de telefoon, ligt me toch duidelijk beter. Die aanpak is persoonlijker, vind ik leuker en is daardoor effectiever bij mij. Ik ben vooral goed in mensen enthousiast maken en vertrouwen uitstralen en dat heb je nodig als accountmanager.

Wat zijn de positieve punten van het werken in de communicatiebranche?

Werken met mensen, gezelligheid, elke dag is anders, veel leuke en interessante mensen leren kennen.

Wat zijn de negatieve punten van het werken in de communicatiebranche?

Het is erg vermoeiend. Van de hele dag met mensen praten en ze ergens van overtuigen ben ik soms echt gesloopt aan het einde van de dag.

Waar haalt u de meeste voldoening uit met uw werk?

Meer klanten genereren voor Lifefood. Het is een bedrijf waar ik erg in geloof en vanuit oprechte overtuiging voor werk. Ik smeer mensen niets aan, ik verkoop iets waar ze gezonder van worden, en de wereld ietsje beter. Daarnaast geeft het een goed gevoel over mezelf als ik bestellingen zie binnenkomen die ik heb binnengehaald. Het is een vorm van jezelf bewijzen, of meten. Ik had een target, en die heb ik gehaald. Zo, dat voelt goed. Nu kan ik met een gerust hart naar huis. Ik ben nuttig geweest.

Wat zijn de eigenschappen die noodzakelijk zijn voor een communicatieprofessional?

De eerste is goed letten op de lichaamstaal en taal van de andere partij. Daar zie ik het te vaak misgaan, als één partij bepaalde signalen van de andere partij niet goed oppikt. Mijn collega kwam eens een winkel binnen en vroeg naar de bedrijfsleider. Het was een vrouw, en terwijl we met haar stonden te praten kwam er al snel een oudere man bij staan, personeel. Zonder dat hij het doorhad begon mijn collega meer oogcontact te maken met de oudere man terwijl hij praatte dan met de jongere vrouw, die leidinggevende was. Het gaat automatisch en is niet slecht bedoeld, maar ik zag dat de vrouw het mateloos irritant vond. Zij stond er een beetje bij terwijl de 2 heren zaken deden, terwijl het háár winkel was. Dat is slordig en creëert geen goede werkrelatie. De klant moet zich altijd op zijn gemak voelen. Goede communicatie komt van 2 kanten. Steek niet alleen je praatje zo goed mogelijk af maar voel de ander aan en speel daar op in. Geef alleen informatie die interessant is voor de klant. Anders haken ze af. Maak ze niet onzeker, maar laat ze goed voelen over zichzelf. De eerste eigenschap is dus emotionele gevoeligheid en inlevingsvermogen. De 2e is vriendelijkheid. En daarna komen positiviteit, duidelijkheid en zelfverzekerdheid. Iedereen moet een lach op zijn gezicht hebben als je de deur uit loopt.

Zijn dit de eigenschappen die u ook zelf heeft?

Ja, of daar doe ik tenminste wel mijn best voor.

Is dit het vakgebied waar u altijd had in willen werken?

Nee absoluut niet. Ik ben wat dat betreft misschien ook wat 'onorthodox' in marketing en communicatie. Ik hou van voeding, van mensen en van communicatie maar alleen op een eerlijke, transparante manier. Ik zou dit werk nooit van mijn leven voor een bedrijf willen doen waar ik niet achter sta . Daarom had ik mezelf nooit verwacht in deze branche. Ik ben te eerlijk.

Wat kunt u aan aankomende communicatieprofessionals meegeven als zij afgestudeerd zijn en het zakelijk leven in gaan?

Blijf dicht bij jezelf. Verkoop je ziel niet aan elk willekeurig bedrijf maar zoek iets dat bij je past, waarin je kunt communiceren met het soort mensen waar je blij van wordt. En die blij worden van jou. Zo houdt je je werk langer vol en ben je ook succesvoller, omdat je iets doet wat bij je past, en waar je dus automatisch goed in bent.

Interview Marloes van de Lavoir

Kunt u eerst wat over uzelf vertellen en voor welk bedrijf werkt u?

Ik heb een eigen foodblog waar ik schrijf over het lichaam, gezonde voeding en recepten.

Kunt u beknopt beschrijven wat uw communicatieve werkzaamheden zijn?

Ik schrijf blogs en communiceer via Facebook, Twitter en Instagram met mijn volgers.

Zijn deze werkzaamheden ook de onderdelen waar uw communicatieve vaardigheden liggen?

Niet per se, omdat ik in mijn dagelijkse leven amper Social Media gebruik. Verder schrijf ik geen andere stukken. Maar de communicatieve vaardigheden die ik heb geleerd gedurende mijn studie en ervaringen gebruik ik wel in mijn werkzaamheden.

Wat zijn de positieve punten van het werken in de communicatiebranche?

Het is erg leerzaam en het is makkelijk(er) om met mensen in contact te komen.

Wat zijn de negatieve punten van het werken in de communicatiebranche?

De druk die daarbij komt kijken om altijd online te zijn. Wanneer ik minder actief ben via Social Media, merken mensen dat op en de druk die daarbij komt kijken ervaar ik als een negatief punt. Bovendien is het soms moeilijk om altijd maar interessant te blijven voor volgers.

Waar haalt u de meeste voldoening uit met uw werk?

Het koken, recepten bedenken en schrijven van blogs. En de positieve reacties die ik van mensen krijg.

Wat zijn de eigenschappen die noodzakelijk zijn voor een communicatieprofessional?

Ik denk oprechtheid, eerlijkheid, enthousiasme en jezelf zijn.

Zijn dit de eigenschappen die u ook zelf heeft?

Dat hoop ik wel.

Is dit het vakgebied waar u altijd had in willen werken?

Niet per se, maar ik studeer ernaast ook voor diëtiste en daarbij zijn communicatieve vaardigheden ook van groot belang.

Wat kunt u aan aankomende communicatieprofessionals meegeven als zij afgestudeerd zijn en het zakelijk leven in gaan?

Altijd jezelf blijven en reflecteren op eigen communicatieve vaardigheden waardoor je altijd kan blijven groeien.

Stages

In dit hoofdstuk worden twee stages uitgelicht die ik graag mijn stageperiode wil meemaken en twee vacatures die mij juist weer niet aanspreken. Alle vier de vacatures worden onderbouwd door mij waarom ik dat vind.

Gewenste stages

Moyee Coffee

Moyee Coffee is mijn ideale stageplek, omdat dit mijn twee absolute raakvlakken treft: koffie en communicatie. Moyee Coffee maakt zich sterk voor eerlijke en duurzame koffie en is niet bang om Fair Trade of Max Havelaar direct aan te vallen. Moyee Coffee gelooft erin dat duurzame koffie pas echt duurzaam is als de boeren evenveel betaald worden gekregen als bijvoorbeeld Europese branders. Vooral de toon sprak mij meteen aan. Het is een informele indruk die ik krijg van de website, die waarschijnlijk ook in het kantoor zal gaan hangen. Het is duidelijk als de vacature wordt gelezen, dat het een jong bedrijf is wat een beetje de oude opvattingen van kantoorwerk wegwuift. Tevens vind ik het leuk dat het in een andere stad is, namelijk Amsterdam. Ik ben geen grote fan van de stad Amsterdam, maar ik hoop hierdoor de stad beter te kennen.

Dit is de vacature:



The screenshot shows the Moyee Coffee website. At the top is a navigation bar with links: Shop NL, Shop ENG, Coffee, Business, About, Mag, FairChain, a shopping cart icon, and a search icon. Below the navigation bar, the main heading reads 'Online & offline communication Hero (21 - 40 uur)'. Underneath this heading, there is a short paragraph: 'Moyee is een playfully provocative koffiemark dat 's werelds eerste FairChain koffie lanceert. We zijn een social enterprise van de toekomst – en door Vrij Nederland verkozen tot Radicale Vernieuwer van het jaar.' Below this text, it says 'Hier een kort clipje wat we doen:' followed by a video player. The video player shows a graphic with the title 'Revolution in A Cup "Short"' and a subtitle 'Moyee Coffee's FairChain'. The graphic illustrates a value distribution: 85% for farmers and 15% for the roasting company. The video player has a play button, a progress bar, and a 'vimeo' logo.


[Shop NL](#)
[Shop ENG](#)
[Coffee](#)
[Business](#)
[About](#)
[Mag](#)
[FairChain](#)



Even een testje:

Deins je er niet voor fersig Georgina Verbaan te bellen en te vragen of zij de nieuwe ambassadeur van Moyee wordt?

Kun jij je vinden in de "playfully provocative" stijl van Moyee?

Heb jij zwaarte hand social media?

Verzin jij de hoes die De Wereld Draait door haalt?

Still with me? Mooi! Want zo kan je dag eruit zien:

Je ochtend begint met een ronde social, wie heeft er geknagd en welke vragen komen omhoog? Voor de lunch bedenkt je het onderwerp van de nieuwe blog post.

's Middags ben je bezig met het persbericht dat over een week de deur uitgaat. Dan zie je dat de kerstcade waar je nu ook druk mee bezig bent wordt opgeëit door de Huffington post en opeens wil de hele wereld weten wat Moyee precies doet. De reacties stromen binnen. Héél!

Jouw eigenschappen:

- WHOBO denkvermogen
- Creative brain
- Communication skills
- Social media skills
- Hands-on mentaliteit
- Niet bang voor een vleugje humor links en rechts
- Bereid hard te werken, veel te leren

Wat bieden we je?

- 3 – 6 maanden hands on ervaring op een professioneel, campagne gedreven marketing afdeling.
- Werken in extreem inspirerende omgeving. Samen veroveren de koffe wereld.
- De mogelijkheid elke dag te leren van de besten in hun vak.
- En ja, de hele dag radicaal goede koffie.

En nu?

Mail je motivatiebrief je gedicht of je zelfgebakken taart naar wietske@moyeecoffee.com

Of kom langs op kantoor, als je durft.

(www.moyeecoffee.com)

Gemeente Den Haag

Ongeacht hoe stoffig het kan klinken in andermans oren, zal ik graag op de communicatieafdeling van de gemeente Den Haag willen werken. Het is dicht bij mij in de buurt, lijkt mij ook heel interessant om een steentje bij te dragen aan mijn eigen stad en ik denk toch dat ik mijn creativiteit in de vorm van posters, flyers, campagnes ontwikkelen en evenementen organiseren in kwijt kan. Vooral omdat de gemeente redelijk veel disciplines en ministeries heeft, kan ik misschien wel ergens terecht waar ik aan mijn trekken kan komen.

Helaas staan er geen specifieke vacatures op de website van de gemeente, maar ik kan wel een soort van open sollicitatie sturen naar de gemeente. Dat kan door een online vragenlijst die er als volgt uit ziet:

(www.denhaag.nl)

Twee ongewenste stages

Unilever

Ik hoor veel mensen die communicatie studeren, dat zij graag bij Unilever willen stagelopen. Ik ben precies het tegenovergestelde, want ik houd helemaal niet van enorme bedrijven. De meesten zijn van mening dat als er wordt gewerkt in een groot bedrijf, dat netwerken makkelijk gemaakt kunnen worden. Ik denk van niet, want het is moeilijk om in een groot bedrijf iedereen hun naam te leren. In kleine bedrijven is het makkelijker om connecties te leggen en mensen persoonlijk te kennen. Ik ben totaal geen type die bij Unilever thuishoort. Unilever is mij net iets te formeel.

(www.unilever.nl)

Linda Magazine

Dit is iets wat totaal niet in mijn interessegebied ligt, als man zijnde. Ik vind het leuk om teksten te schrijven en te verwerken, maar ik zal dit nooit kunnen doen als ik ergens geen interesse of een passie voor heb. Ik ben van mening om als er een stage gelopen moet worden, het echt bij de persoon moet passen en niet alleen omdat het een populair bedrijf of blad is.

The screenshot shows the Linda Magazine website. The header includes the Linda logo and navigation links: nieuws, snacks, lifestyle, video, wereldwijd, foundation, abonneren, and blad & info. The main content area features a job advertisement titled 'Dit zijn onze vacatures of stage-plekken:' with a sub-heading 'ONLINE STAGE ALS NIEUWSPREDACTEUR BIJ LINDANIEUWS.NL'. The ad describes a 7-month internship for a digital media journalist, mentioning responsibilities like writing news articles, editing photos, and managing social media. It also states the deadline for applications is 6 April. To the right of the text are three images: a collage of people, a woman sitting on a box, and a woman's face. Below the images is a call to action: 'NEEM NU EEN ABONNEMENT. 40% KORTING OP LINDA.'

(www.lindanieuws.nl)

Website

Hier de link van mijn website:

<http://roryvanderkraats.wix.com/youdoka>

Bibliografie

(sd). Opgeroepen op 04 11, 2015, van www.grasbalkon.nl/: <http://www.grasbalkon.nl/>

(sd). Opgeroepen op 04 11, 2015, van www.moyeecoffee.com: <http://www.moyeecoffee.com/hiring-internship-communication/>

(sd). Opgeroepen op 04 11, 2015, van www.denhaag.nl:
<http://www.denhaag.nl/home/bewoners/to/Stages.htm?>

(sd). Opgeroepen op 04 11, 2015, van www.unilever.nl: <http://www.unilever.nl/carriere-banen/studenten/stage/communicatie/index.aspx>

(sd). Opgeroepen op 04 11, 2015, van www.lindanieuws.nl:
<http://www.lindanieuws.nl/klantenservice/vacatures/>