

A young woman with dark hair is lying on her back in a lush green field filled with daisies and yellow wildflowers. She is wearing a black dress with a vibrant floral pattern in shades of purple, pink, and blue. Her eyes are closed, and she has a peaceful expression. To her left, a wide-brimmed straw hat with a purple band lies on the grass. A brown leather bag with a silver chain strap is also on the grass near her. The overall scene is serene and summery.

Examinerend stageonderdeel
Ondernemend gedrag

Emy Bakker

Opdracht 1 Bedrijf onder de loep

A) Hoe zit het bedrijf waar je stage loopt, in elkaar? Welk type mensen werkt er? Hoe zijn ze er terecht gekomen? Verwerk in dit onderzoek meerdere interviews met medewerkers om antwoord te krijgen op de vragen. Beschrijf ook de werkplekken en de organisatie als geheel. Binnen welke branche opereert het bedrijf?

B) Beschrijf werksituaties waar jij als stagiaire mee te maken krijgt. Welke ondernemende factoren* spelen een rol waardoor je succes of tegenslag ervaart? Onderzoeken & Initiatief nemen

Hoe zit het bedrijf in elkaar?

DSM Design is een klein bedrijf in Poole. Het heeft maar 2 weknemers. DSM is een hardwerkend bedrijf die probeert overeind te blijven. De industrie loopt niet zo goed meer als het was omdat er nu allemaal manieren komen waardoor de consument zelf websites kan bouwen en ze eigenlijk ons niet meer nodig hebben. Ze vinden ons te duur en doen het liever zelf voor een klein bedrag. De sfeer binnen het bedrijf is erg rustig. Brett en Barry zijn volledig geconcentreerd bezig met hun werk en hebben dus ook niet veel aandacht voor de omgeving.

Dit begrijp ik ook wel omdat ze het allemaal zelf op de been moeten houden. De werkplekken zijn wel naast elkaar maar veel overleg is er niet. Brett doet wat hij het liefste doet en vind eigenlijk DSM wel prima. Zolang hij maar doet waar hij van houdt is het goed. Hannah daar integen houdt van een meer drukke sfeer en gaat haar droom achterna. Dit als gevolg dat ze DSM gaat verlaten.

Brett en Hannah geven allebij aan dat DSM niet zo goed weet wat ze willen uitstralen en wat hun ondernemers plan nou eigenlijk is. Ik denk dat hier heel veel winst in te behalen valt. De visie van DSM is namelijk erg onduidelijk

Bij DSM kan je veel leren maar je moet het wel jezelf aanleren. Je leert heel goed zelfstandig te werken en dat is ook wat ze voornamelijk doen. DSM communiceerd veel met hun klanten en probeerd het uiterste te halen uit wat de klant hun vraagt. Helaas kunnen ze niet alles doen wat ze willen omdat het budget er niet altijd is.

In welke branche opereert het bedrijf?

De branche waarin DSM design zich in werkt is erg breed maar ze zijn vooral veel bezig met het bouwen van websites.

- Websites
- Logo ontwerp en Corporate identity
- Uitwerken van producties
- Online marketing

Wat kan er anders aan dit bedrijf?

- mission and vision
- meer van hunzelf delen met de wereld

Meer over het bedrijf delen op social media. Ze delen nu eigenlijk niets door tijdgebrek maar toch denk ik dat het belangrijker is om je klanten het idee te geven dat ze persoonlijk betrokken zijn met DSM design.

Dsm maakt ook huisstijlen voor bedrijven en de mission en vision van het bedrijf is dan erg belangrijk. Dat de huisstijl en mission en vision van DSM eerst goed is, is dan ook erg belangrijk. Ze moeten natuurlijk laten zien wat ze kunnen om klanten binnen te halen en als het zelf niet in orde is straalt dat niet veel goeds uit. Ik denk dat ze meer tijd moeten steken om eerst de basis goed in orde te hebben. Uiteindelijk zal dat namelijk meer klanten opleveren



Wat kan er anders aan dit bedrijf?

- mission and vision
- meer van hunzelf delen met de wereld

Meer over het bedrijf delen op social media. Ze delen nu eigenlijk niets door tijdgebrek maar toch denk ik dat het belangrijker is om je klanten het idee te geven dat ze persoonlijk betrokken zijn met DSM design.

Dsm maakt ook huisstijlen voor bedrijven en de mission en vision van het bedrijf is dan erg belangrijk. Dat de huisstijl en mission en vision van DSM eerst goed is, is dan ook erg belangrijk. Ze moeten natuurlijk laten zien wat ze kunnen om klanten binnen te halen en als het zelf niet in orde is straalt dat niet veel goeds uit. Ik denk dat ze meer tijd moeten steken om eerst de basis goed in orde te hebben. Uiteindelijk zal dat namelijk meer klanten opleveren.

Dit zijn de werksituaties waar ik mee te maken heb gehad:

Het is erg belangrijk om de klant een proces te laten zien van concept tot eind. Daar horen ook de onderzoek fases bij. Ik heb over mijn hele stage ontdekt dat ik heel erg gehaast werk. Als ik een idee in mijn hoofd heb dan wil ik het meteen uitwerken en wil ik eigenlijk niet meer ideeën bedenken. Dit is natuurlijk niet goed omdat het eerste idee meestal niet het beste idee is en je een proces moet laten zien en verschillende opties moet geven. Brett heeft mij hier erg in geholpen en heeft mij verteld dat ik te snel te precies aan het werk ga. Ik kan beter verschillende velden maken en allemaal verschillende ideeën daar in gooien en dan uiteindelijk van alle ideeën onderdelen gebruiken tot het uiteindelijke concept.

Dit vond ik alsnog erg lastig en ik heb hier ook veel in kunnen oefenen. Het hele proces van onderzoek tot het uiteindelijke concept krijg ik steeds beter onder de knie.

Interview vragen:

- What is your name and function within DSM?
- What does this function entail?
- What have you studied?
- Have you always wanted to be a “..?”
- How long have you worked at DSM?
- How did you find DSM?
- What was your first impression at DSM?
- What do you think of DSM now?
- How many people work at DSM?
- What type of people work at DSM?
- How is the atmosphere at DSM?
- What do you think is going well at DSM?
- What would you change/improve at DSM?
- What is the vision of DSM?
- What is the position of DSM on the market?
- Do you think you can grow within DSM?
- What are things you would still want to learn?



Interview with Hannah

- **What is your name and function within DSM design?**

"My name is Hannah Jones. I do the marketing for DSM design."

- **What does this function entail?**

"I do the marketing for DSM and their clients. I do the SEO, PPC, content and social."

- **What have you studied?**

"BA Communication Media"

- **Have you always wanted to be a "..."?**

"The degree was a mixture of English, marketing, digital, psychology, communication, journalism and PR. At DSM I do the marketing but I am going to a different company to do what I actually love, advertisement."

- **How long have you worked at DSM design?**

"I have only worked here for 4 months."

- **How did you find DSM design?**

"I found DSM on a jobwebsite called READ."

- **What was your first impression at DSM design?**

"It was very different from my previous job at Rocktime. First of all DSM is much smaller. This makes it much more quiet and less hectic. In DSM there is much more of an independance role. At Rocktime I had people that did the same job as me and I could consult with them. Here I do the work by myself and it's all independent."

- **What do you think of DSM design now?**

"I think my first impressions were right."

- **How many people work at DSM design?**

"Unfortionally I am leaving in two weeks so it will only be Barry and Brett."

- **What type of people work at DSM design?**

"Creative people, introverts. I am a extravert."

- **How is the atmosphere at DSM design?**

"Very quiet. It's not the typical agency envirement. We all just do our own thing and that's it."

- **What do you think is going well at DSM design?**

"I feel like the relationship between DSM and their clients is very good."

- **What would you change/improve at DSM design?**

"More of a stragity. Their aren't enough big clients to write about and thats why we dont get alot of feedback from clients. I would ask more feedback so that we can improve our company. I also would like more of a company cluture because that is what makes companies stand out. DSM doesnt get very personal and dont show alot on social media."

- **What is the vision of DSM design?**

"I feel like it isn't very clear. I think it's a bit lost. Its hard to find a clear vision. The agencies are just trying to survive."

- **What is the position of DSM design on the market?**

"The big compation are the freelancers. They don't have to pay for staff or things that companies have to pay for so they can build websites for lower prices. You also have the top dogs and I think we are somewhere in the middle."

- **Do you think you can grow within DSM design?**

"I am definitely learning alot at DSM so I can grow in my knowledge."

- **What are things you would still want to learn?**

Interview with Brett

- **What is your name and function with DSM design?**

My name is Brett Miley. I do the design and front end development.

- **What does this function entail?**

I all aspects of design and the front end of websites. I do print and digital design..

- **What have you studied?**

I have a degree in Animation and a national diploma in graphic design.

- **Have you always wanted to be a “..?”**

I have always been a creative person so design has always been my passion.

- **How long have you worked at DSM design?**

I have worked here since September 2012

- **How did you find DSM design?**

I found DSM on a job website.

- **What was your first impression at DSM design?**

Before I came here I worked at a company called Booker. I was stacking shelves and wasn't doing anything with graphic design. The moment I came to DSM design I was just very happy to do what I love. So in a nutshell it was much better than Booker.

- **What do you think of DSM design now?**

DSM is a hard working company that really tries to make the best design for there clients. Even tho not everyone has the budget we still try to do the best we can do for the price.

- **How many people work at DSM design?**

Hannah is leaving so it will only be me and Barry. The most people we have had are about 8 or 9.

- **What type of people work at DSM design?**

Creative people.

- **How is the atmosphere at DSM design?**

It is a chilled atmosphere. We all just do what we have to do and just get on with it

- **What do you think is going well at DSM design?**

We always meet whatever the clients need.

- **What would you change/improve at DSM design?**

I would like to set more time aside for each client to see what we can do for them. So far we are just doing what we have been given. It would also be nice to have more bigger clients but how to get them I dont know. I would also work on a better marketing strategy ourselves.

- **What is the vision of DSM design?**

We aren't really sure. We try to meet the client on whatever they want.

- **What is the position of DSM design on the market?**

Steady. We are just trying to survive like the other companies.

- **Do you think you can grow within DSM design?**

Yes but I would have to teach myself.

- **What are things you would still want to learn?**

Everything. There is always more to learn in this job and thats what makes it interesting.

E-scan Entrepreneur

Uit de scan werd mij duidelijk dat ik een goeie ondernemer zou kunnen zijn. Ik ben wel onder gemiddeld maar dat had ik ook wel verwacht. Organiseren en administratie zijn totaal niet mijn ding maar ik hou wel van zelf de touwtjes in de handen hebben. Ook ben ik erg mens gericht en als ik een doel heb dan doe ik er ook alles aan om het zo te hebben. Dit zijn wel eigenschappen van een ondernemer. Toch blijf ik een student en heb ik mij ook nog geen kans gehad op mij te kunnen ontwikkelen als ondernemer. Sommige vragen waren ook niet van toepassing dus heb ik maar ingevuld wat ik dacht dat goed bij mij paste. Dit is natuurlijk niet gebaseerd op feiten. Ook scoorde ik op doorzettingsvermogen best laag. Dit weet ik ook van mijzelf. Als ik een idee heb wil ik het meteen uitwerken en eigenlijk ook zo snel mogelijk. Als een opdracht langer duurt dan verwacht gaat mijn motivatie wel eens omlaag. Mijn sterkste vaardigheden volgens de scan zijn: Creativiteit, Flexibiliteit en marktgericht.

Lerende werknemer

Hoe functioneer ik als lerende werknemer? Op goed zelfstandig kan werken maar ook vragen durf te stellen wanneer ik iets niet weet of begrijp (initiatief nemen). Ik vraag vaak om feedback en ga door tot mijn stage begeleider (klant) tevreden is. Soms als ik een idee in mijn hoofd heb en de klant is het er niet mee eens vind ik aanpassen soms wel moeilijk maar doe het natuurlijk wel. Hier heb ik ook wel veel van geleerd. Klant is natuurlijk koning en uiteindelijk is het hun eindproduct. Smaken verschillen. Ik heb vooral opdrachten gekregen waar ik een tijd mee bezig ben maar heb nooit een deadline gekregen.

Mijn stage bedrijf vond het belangrijker dat ik het eerst goed leer en dan pas ga werken aan mijn snelheid. Op dat gebied weet ik dus nog niet zo goed hoe ik moet omgaan met deadlines en heb ik eigenlijk ook niet hoeven plannen. Toch heb ik altijd een korte planning voor mijzelf zodat ik wel in de juiste volgorde alles doe. Beslissingen nemen doet eigenlijk Barry. Ik heb zelf in deze stage geen grote beslissingen hoeven nemen. Natuurlijk heb ik mijn ideeën voorgesteld en daar luisteren ze ook wel naar. Hierbij heb ik Barry vaak moeten overtuigen van mijn ideeën.

Op deze stage ben ik niet erg klantgericht omdat ik eigenlijk geen contact heb met de klanten. Het werk dat ik doe is vooral voor DSM zelf en hun portfolio. Dit maakt DSM mijn enige klant. Het contact dat ik heb met DSM is eigenlijk alleen door feedback en dat pas ik ook altijd aan. Bij mijn vorige stage had ik ook geen direct contact met mijn klanten maar was er wel indirect contact en had ik wel echte opdrachten voor klanten. Ook op de borrels waren er klanten aanwezig en ik merk wel dat ik er sociaal ben aangelegd. Ik leg makkelijk contact en denk ook altijd met mensen mee. Dit ook als resultaat dat ik op sociale orientatie hoog scoor op mijn E-scan. Ik denk als ik meer kon oefenen met klanten benaderen dat ik dit wel goed zou oppakken.

w

Volgens mijn scan is mijn denkwijze: verkoper. Hier ben ik het ook mee eens. Klanten tevreden houden is mijn top prioriteiten. Ik hou er ook van om in contact te staan met mensen en op sociaal gebied ben ik erg sterk. De eigenschappen van een verkoper zijn:

- met gemak nieuwe contacten leggen.
- hulpvaardigheid
- energie van anderen oppikken
- inlevingsvermogen
- communicatievermogen
- neiging om gevoelens te uiten
- neiging om andere mensen te helpen
- verlangen om plezier te maken
- neiging om te snel te reageren

Dit zijn eigenschappen waar ik mijzelf goed in kan terug vinden.

360 feedback.

Volgens mijn feedback scoor ik gemiddeld op een zelfkennis index van 77%. De feedback wijkt niet heel veel af van wat ik al dacht. Om ondernemer te worden valt er nog heel veel te leren en dat weet ik ook. Ik weet ook niet of mijn passie hier wel ligt. Momenteel ben ik meer bezig met vormgeven dan een bedrijf runnen.

Ik merkte bij de feedback van mijn vrienden dat ze hoger hebben gescoord dan mijn stage begeleider. Mijn stage begeleider baseert het op mijn gedrag binnen het bedrijf en mijn vrienden basseren het op mijn prive leven en hoe ik buiten werk ben. Ik denk dat ik mijzelf niet zo goed heb kunnen laten zien in mijn vorige stage en denk daarom dat ze ook een beetje een verkeerd beeld hebben. Dat is ook volkomen begrijpelijk.

Jouw Ondernemersprofiel

E-Scan voor starters: 14-05-2019 13:40



Jouw Ondernemersdenkstijlen

E-Scan voor starters: 14-05-2019 13:40



Emy Bakker

Ondernemersprofiel



Ondernemersdenkstijlen



Wat kan er anders aan dit bedrijf?

- mission and vision
- meer van hunzelf delen met de wereld

Hannah vertelde mij dat ze als ze iets zou mogen veranderen dat ze dan DSM meer een persoonlijkheid zou willen geven.

Hier ben ik het ook zeker mee eens. Op mijn vorige stage BLUB media was dit erg sterk aanwezig. The mission en vision was dit dat ze de klanten persoonlijk wouden betrekken en ook het beste werk leveren voor een lage prijs.

“Wij willen ondernemers ‘ontzorgen’ in hun marketingactiviteiten en controle geven over hun budget, eerlijk en transparant.

We begrijpen dat vele marketing en media termen abracadabra lijken. Wij maken het graag begrijpelijk zodat we samen tot een creatief marketingplan kunnen komen, passend bij jouw behoeftes. We voeren dit plan uit, bewaken jouw budget en sturen tussendoor bij. “ - BLUB media

Ze maken ook veel gebruik van social media om hun persoonlijkheid ook te laten zien en de klanten persoonlijker te betrekken. Dit is ook iets wat ik zou willen doen voor DSM.

DSM was heel onduidelijk over hun vision and mission. Ze wisten het niet precies. Het eerste wat ze mij ook vertelde toen ik voor het eerst op de vloer kwam is dat de industrie achteruit zal gaan. De grootste vijand is ook de sites online waar je zelf goedkoop websites mee kunt maken. Mensen willen niet meer zo veel betalen en vinden marketing bedrijven al gauw te duur. DSM wil vaak van alles doen voor een klant maar hierdoor is het budget er vaak niet. Bij DSM was het al heel snel duidelijk dat ze proberen te overleven maar niet hunzelf goed promoten zodat ze niet zo erg hoeven te overleven.

Stappenplan:

Stap 1: is onderzoek doen naar andere bedrijven. Wat is hun vision and mission en hoe laten zij dit ook zien. Hebben ze een merk persoonlijkheid of niet en maken ze gebruik van social media.

Stap 2: Een lijst maken met punten die dsm belangrijker vind. Wat willen ze bereiken op lange termijn en hoe denken ze dit te bereiken.

stap 3: DSM omschrijven in een persona. zo komt er een duidelijk persoonlijkheid naar boven en hebben ze iets om op te bouwen.

stap 4: deze persona omzetten in beeld en moodboards maken.

stap 5: social media posts bedenken. Hoe kan je de klanten en potentiële klanten meer betrekken. Geef ze een kijkje achter de schermen. Is het alleen maar serieus of wil je dit doen met leuke gifjes.

stap 6: Social media posts maken in advance zodat ze hier niet te veel tijd aan hoeven te besteden.

stap 7: Het op social media posten en statistieken bijhouden zodat DSM weet welke posts wel goed bekeken worden en welke niet.

Zelf vind ik het erg lastig om te bedenken hoe je het best een mission en een vision kan bedenken maar ik denk dat het doormiddel van veel onderzoek naar andere bedrijven het wel zou moeten kunnen. Ook veel onderzoek naar andere social media's en het aller belangrijkste een persona maken.

Wie is DSM en wat willen ze bereiken.

