**Website: https://hovanesiandot.wordpress.com/jaar-2-semester-1/**

**Wachtwoord: S1J2ORM**

**Tekst:**

# Persoonlijk leiderschap David Hovanesian

Op deze website zal ik een overzicht geven van de door mij gekozen drie leerdoelen. Hierbij schets ik een beeld van de startsituatie, de activiteiten, waar ik nu sta en waar ik ook hierna wil groeien als ondernemer.

##### 1. ZAKELIJKE KLANTEN WERVEN EN NETWERK UITBREIDEN

#### Startsituatie

Voor mij was dit leerdoel groter dan het uitbreiden van Teazie. Ik heb een achtergrond in B2B sales en merk (na een jaar B2C), dat B2B meer voor mij weggelegd is. Mijn focus voor dit leerdoel was om een zakelijke verkoop te krijgen voor Teazie en om in dit proces ook mijn netwerk te vergroten. Toen ik dit doel bepaald had, had ik nog geen zakelijke afnemers bij Teazie.

#### Huidige situatie

Op dit moment heeft Teazie 2 zakelijke klanten gehad en zijn we in gesprek met 2 anderen. Avans heeft tegoedbonnen van Teazie afgenomen, maar hiervoor hebben we eigenlijk niet veel hoeven te doen. Daarnaast heeft Facet Advies BV, een adviesbureau omtrent duurzaamheid, voor de kerstpakketten van hun werknemers o.a. de thuiswerkboxen van Teazie aangeschaft. Ik ben ook gaan praten met Ricky Diks van Sport en Slankstudio, over het plaatsen van een theebar, maar dit is geparkeerd omdat de sportscholen nu weer dicht zijn. Ook ben ik in gesprek met CAK Groep in Dordrecht. Zij willen voor 5 verdiepingen een theebar per verdieping en er is een aanbod gedaan voor 1 theebar om even te proberen. GO/NO-GO hiervoor krijg ik vrijdag 8 januari 2021. Mijn netwerk is, vooral in de laatste 3 gevallen ook goed uitgebreid. Het zijn allemaal enorm verschillende bedrijven en ik heb, door met ze te praten, een interessant beeld gehad van hun (verschillende) interesses.

#### Activiteiten

We zijn bezig geweest met het ontwikkelen van bestaande ideeën en concepten die ik vorig jaar gedeeltelijk had uitgewerkt. Door corona hebben we het een en ander aan moeten passen, maar we besloten dat we niet moesten wachten totdat corona voorbij was. Naast de theebar is er nog een ander zakelijk aanbod ontwikkeld: de thuiswerkboxen van Teazie – gericht op thuiswerkers voor zowel nu als na de pandemie.

#### Vervolg

Ik merk toch bij mezelf dat ik vrijwel nergens meer energie van krijg dan een zakelijke deal binnenhalen. Na 1 jaar te bestaan, heeft de deal van Facet onze omzet verdubbeld. CAK Groep, als ze akkoord gaan met ons aanbod, zou onze totale omzet nóg eens verdubbelen. Het meeste plezier haal ik uit het contact tijdens het onderhandelen, het vragen naar de behoeften en het informele contact wanneer de relatie al wat beter is.  
  
Ik wil in het vervolg alleen maar meer bezig zijn met B2B-sales, omdat ik er zo geïnspireerd van word. Ik denk dat dit ook goed inhaakt op mijn tweede doelstelling (het oprichten van een secundaire onderneming), omdat consultancy-style verkopen goed bij mij past. Ik had al het idee dat ik als secundair bedrijf B2B-diensten zou willen leveren en de ervaringen die ik heb opgedaan omtrent dit leerdoel bevestigen dat wel.

##### 2. SECUNDAIRE ONDERNEMING OPRICHTEN

#### Startsituatie

Ik heb verschillende redenen om een tweede bedrijf op te willen richten, maar het voornaamste is dat Teazie een niche-bedrijf is vooralsnog. Ik wilde graag werken met websites of content van bedrijven, waarschijnlijk MKB vanwege de algemene bereikbaarheid van bedrijven in dat segment en de kleine DMU’s.  
  
Met deze onderneming zou ik eigenlijk verschillende diensten willen verlenen, mezelf verder ontwikkelen als professional en mijn netwerk een boost geven.

#### Huidige situatie

Ik heb besloten om me nog niet in te schrijven bij de KvK, omdat ik nog niet een bedrijfsnaam heb gevonden waar ik blij mee ben en omdat het sowieso niet nodig is om die kosten te maken. Ik begin ook pas net met omzet maken hiervoor.  
Momenteel vraag ik me wel af hoe ik mijn acquisitie slimmer kan doen, want een derdegraads netwerk is niet consistent genoeg.

#### Activiteiten

Ik ben begonnen met het kijken naar mijn doelgroep voor deze activiteiten en ben tot de conclusie gekomen dat het misschien interessant is om me te richten op starters die verkopen via sociale media en een webshop willen opzetten. Ik ben gaan kijken naar pagina’s die aanbevolen waren voor mij en/of gevolgd door vrienden en ben op een pagina beland van vintage interieur die een van mijn vrienden volgt. Hij kent de vrouw achter het bedrijf ook en heeft ons in contact gebracht – ik ben nu bezig met het maken van een website voor haar – [http://www.meghou.nl](http://www.meghou.nl/)

#### Vervolg

In het vervolg wil ik mijn doelgroep gaan uitbreiden. Ik wil meer mensen kunnen bereiken en een portfolio opbouwen wat breed is met ook de nodige uitdagingen om technisch steeds beter te worden.  
Het werk zelf is wel leuk, maar bij het bouwen van websites blijft het voor mij lastig om goed in te spelen op de smaak van de opdrachtgever in plaats van wat mijn voorkeur zou hebben. Ik zal in de toekomst moeten nadenken over welke diensten ik precies aan wil bieden, want website bouw/ontwerp is een gesatureerde markt. Ik denk dat ik het meer in combinatie met tekstschrijven moet doen.

##### 3. BEKEND STAAN ALS MARKETING-EXPERT

#### Startsituatie

Dit doel in mijn PGP is gericht op de lange termijn. Omdat ik me eigenlijk volledig wil richten op het uitbreiden van mijn netwerk om zakelijke mogelijkheden te ontdekken, is het derde leerdoel om ook bekend te staan als iemand waar mijn netwerk bij terechtkan voor bepaalde producten/diensten die ik bied. Bij de startsituatie had ik nog weinig promotie over producten/diensten die ik aanbood en vooral een irrelevant netwerk, voornamelijk uit mijn baan in Engeland.

#### Huidige situatie

Mijn actuele Nederlandse netwerk is goed aan het groeien, maar ik denk dat alleen goede kennissen nog maar voor thee/teksten/websites naar mij toe zouden komen. De meghou-website, theebar van CAK/Sport en Slankstudio en eventuele andere projecten van mij moet ik dan ook goed op platformen als LinkedIn gaan delen. In de tussentijd probeer ik wel mijn netwerk uit te breiden met nieuwe connecties.

#### Activiteiten

In de afgelopen periode ben ik meer bezig geweest met het delen/promoten van de activiteiten waar ik mee bezig ben. Ook bij warme contacten zoals de bedrijven van de Theelers klus, zorg ik voor meer interactie door te reageren op hun posts. Ik heb ook na de Theelers klus afgerond te hebben gebeld voor wat feedback over hoe ik het deed en ik kreeg van de opdrachtgever te horen dat ik erg professioneel was en goed werk heb geleverd.

#### Vervolg

Wat betreft het vervolg omtrent dit leerdoel denk ik dat ik vooral door moet gaan zoals ik nu bezig ben. Het gaat ongetwijfeld de goede kant op wat betreft mijn netwerk, maar ik moet zo veel mogelijk van mijn portfolio delen om zo ook meer bereik binnen mijn netwerk te krijgen en zo gebruik te maken van de gunfactor daarin.

|  |  |
| --- | --- |
| Afbeelding met tafel, persoon, person, binnen  Automatisch gegenereerde beschrijving  Persoonlijk Groei plan  Persoonlijk leiderschap, ORM jaar 2 | David Hovanesian 2088889 |

Inhoud

[Samenvatting 2](#_Toc55554963)

[Planning 3](#_Toc55554964)

[Team 3](#_Toc55554965)

[Bijlagen 3](#_Toc55554966)

[1. Opdrachten 3](#_Toc55554967)

[Definitie van succces 3](#_Toc55554968)

[Visualisatie 4](#_Toc55554969)

[Kernwaarden 5](#_Toc55554970)

[Mijn missie 5](#_Toc55554971)

[Doelen 5](#_Toc55554972)

[2. Planning 8](#_Toc55554973)

[Toelichting 9](#_Toc55554974)

[3. PGP Poster 0](#_Toc55554975)

# Samenvatting

Momenteel, aan het begin van dit leerjaar, ben ik erg gemotiveerd en heb ik een goed beeld van welke extracurriculaire activiteiten ik wil doen dit jaar. Ik krijg namelijk een steeds beter beeld van wat ik met een potentiële eigen onderneming zou willen doen, voor wat voor opdrachtgevers ik wil werken en waar ik me (inhoudelijk in wil verdiepen).

Mijn doelen omtrent persoonlijke ontwikkeling voor dit leerjaar staan in de bijlage. Ik zal van de dikgedrukte doelen nalopen waar ik momenteel sta en wat ik hoop te bereiken door middel van de genoemde activiteiten.

**Zakelijke klanten werven/netwerk uitbreiden**: dit punt is verwant aan mijn vorige werkervaringen. Ik heb voor zowel een groothandel in educatieartikelen als een mediabedrijf gewerkt in Business Development. Klantencontact heb ik altijd interessant gevonden en B2B-relaties geven mij meer voldoening dan snelle B2C sales. Nu ik weet in welke sectoren voor mij interessant zijn, wil ik hierin een netwerk opbouwen om mij buiten ORM en Teazie kansen te geven. Ik wil het liefst opdrachten scoren, hiermee geld verdienen en mezelf als professional verder ontwikkelen.

Ik hoop voor het einde van het schooljaar een drietal zakelijke klanten vanuit een eigen onderneming te kunnen werven – ik heb het al voor andere bedrijven gedaan en wil nu erg graag ook met mijn werk langdurige commerciële relaties aangaan.

**Secundaire onderneming opzetten voor marketing**: het tweede doel is sterk verwant met mijn interesses – dit is gedeeltelijk opgewekt door bepaalde vakken/opdrachten in ORM jaar 1, maar ik wil hier verder mee en heb bewezen, met een freelance opdracht voor een derde partij, dat ik goed genoeg werk kan leveren om er al voor betaald te krijgen. Dit is ook een manier voor mij om meer aan algemene vaardigheden (in digitale marketing, website bouwen e.d. activiteiten) te werken naast Teazie. Ik wil mijn mijlpalen voor dit doel voor het einde van 2020 behaald hebben. Aan het einde van het schooljaar wil ik 5 opdrachten gedaan hebben en het liefst nog een waar ik mezelf echt uitdaag en veel leer.

**In mijn netwerk bekend staan als een marketingexpert**: dit doel staat op relatief lang termijn. Ik wil binnen mijn bestaande netwerk duidelijk maken dat ze bij mij terecht kunnen voor opdrachten in marketing, website bouw en algemeen tekstschrijven. Dit wil ik onder andere doen zodat ik via mijn netwerk in contact kan komen met meer potentiële opdrachtgevers. Ik wil, in ieder geval voor het einde van jaar 2, mijn tweede mijlpaal bereiken – dat iemand mij benaderd voor een opdracht, omdat ze iemand uit mijn netwerk hebben gesproken en een aanbeveling hebben gehad.

Na jaar 2 wil ik graag in deze trant door met een balans tussen het vergaren van nieuwe informatie, up-to-date blijven met actuele ontwikkelingen in digitale marketing en het opdoen van ervaring. Ik verwacht dat mijn netwerk hier een erg belangrijke factor in zal zijn en om die reden ligt mijn focus hierop voor jaar 2.

Ik weet dat ik na ORM graag bezig wil zijn met projecten van 1-3 maanden voor klanten die geholpen willen worden met storytelling/positionering of simpelweg een mooie of betere website willen. Ik merk van mijn huidige ervaring dat ik super veel energie krijg van overleggen, luisteren naar klantenwensen en het creatief bezig zijn met teksten of een website. Ik denk dat ik hier goed werk in kan leveren en wil graag kijken naar de mogelijkheden hiervoor op lange termijn. Terwijl ik dat doe, wil ik ook werken aan de vaardigheden die daarvoor belangrijk zijn.

# Planning

Mijn leerdoelen zijn als volgt:

1. Zakelijke klanten werven – B2B netwerk uitbreiden;
2. Secundaire onderneming oprichten;
3. Bekend staan als marketingexpert binnen mijn netwerk.

Er is voor de planning een focus gelegd op zoveel mogelijk ondernemen en kansen pakken binnen de coronatijd. Ik wil heel graag meer kennis opdoen over marketing, netwerken en zakelijke (b2b) relaties. De drie leerdoelen waar ik het meest actief mee aan de slag ga (dikgedrukt in de doelensectie van de bijlage), zijn daarom ook sterk hierop gericht.

Mijn acties en activiteiten voor PL in jaar 2 zullen in twee hoofdzakelijke categorieën verdeeld zijn, namelijk het opdoen van kennis en het opdoen van ervaring, in alle drie de leerdoelen. De planning is afgebeeld in bijlage 2. Ik ben op een totaal van 147 uren gekomen, waarvan 50 uur voor het coachen van jaar 1 ORM’ers. Dit is 15 uur meer dan het vereiste aantal, maar ik verwacht de extra uren nodig te hebben om zorgvuldig de activiteiten per onderdeel te kunnen doen.

# Team

Het team dat mij gaat helpen om een objectieve vooruitgang inzichtelijk te maken, zijn de volgende drie personen:

Lenny – Ik spreek mijn vriendin, Lenny, over alle ontwikkelingspunten en stukken waar ik tegen aanloop omtrent de doelen die ik gesteld heb. Omdat ik het meeste contact heb met haar van dit team van drie, kan zij een duidelijk beeld geven over mijn ontwikkeling.

Jorrit – Deze vriend van mij is een ondernemer, een echte aanpakker en goede luisteraar. Ik spreek Jorrit regelmatig over zijn onderneming en hoe hij dingen benaderd. Ook met hem spreek ik over de punten waarin ik me wil ontwikkelen en ook hij kan me goed vertellen hoe ik in bepaalde zaken groei.

Storm – Met Storm heb ik uiteraard het meeste contact over Teazie en overleg ik de meeste ideeën wat betreft onze onderneming. Omdat we zo veel overleggen, zijn we ook bewust van elkaars sterktes en zwaktes en kan Storm dus ook belangrijke inzichten geven in mijn ontwikkeling.

Ik heb er vertrouwen in dat ik met deze drie mensen zo vaak contact heb en spar over mijn ambities en ontwikkelingen privé en professioneel, dat ik met hun feedback ook een duidelijk beeld kan krijgen van mijn vooruitgangen en hoe die afwegen tegen mijn doelen/mijlpalen.

# Bijlagen

## Opdrachten

### Definitie van succces

Belt, B. V. D. (2020, 3 maart). Succes: wat is het en hoe bereik je het? - Persoonlijk- en Zakelijk Succes. Geraadpleegd op 1 september 2020, van https://www.bartvandenbelt.nl/succes/

* Succes is een momentopname, persoonlijk – het behalen van (wederom, persoonlijke) doelen.

M. (2018, 26 januari). Wat is succes? Geraadpleegd op 1 september 2020, van https://zakenmam.nl/wat-is-succes/

* Concrete, zakelijke doelen. Voorbeelden: omzet, aantal klanten, enz.

Derckx, J. (2019, 22 oktober). Mijn definitie van succes (niet wat je verwacht). Geraadpleegd op 1 september 2020, van <https://growthinkers.nl/succes/>

* Succes is niet afhankelijk van materiële bezittingen en is eerder een denkwijze

**Wie is voor mij succesvol? Voorbeeld?**

Wat mij betreft, ben je succesvol wanneer je dagelijkse bezigheden hebt gevonden waar je voldoening uit haalt, goed in bent en daarmee financieel content bent. Een voorbeeld voor mij zou iemand als Uber CEO Dara Khosrowshahi, omdat hij een innovatief verdienmodel vrijwel wereldwijd in heeft kunnen voeren. Echter beschouw ik buiten ondernemers ook topatleten, politieke leiders en andere uitblinkers in hun respectievelijke sectoren als succesvol.

**Wanneer ben ik succesvol?**

Ik geloof voor mezelf dat ik succesvol ben wanneer ik onderdeel uitmaak van een product/oplossing/dienst die mensen inspireert en waar men graag gebruik van maakt. Ik zou graag iets willen doen met nudging en subtiele verbeteringen in quality of life. Ik zou daar ontzettend trots op zijn!

**Leg uit waarom.**

Het principe hiervoor is hetzelfde als de kern van Teazie: het doorbreken van ‘gewone’ routines en meer plezier kunnen halen uit dagelijkse activiteiten. Daarnaast wil ik dat het product/de dienst iets is waar mensen trots op zijn, niet een commodity is wat ze toch wel nodig hebben. Een andere reden dat ik definieer als mijn persoonlijke succes is omdat ik verwacht dat deze product/dienst iets nieuws zal zijn en het introduceren van iets nieuws in een markt aanzienlijke uitdagingen heeft.

### Visualisatie

Voor mijn minor heb ik vrijstelling gekregen, dus ik ga er vanuit dat ik zonder vertragingen over ongeveer 2 en een kwart jaar afstudeer. Dan ben ik 26 en heb ik mijn studie gebruikt voor belangrijke ontwikkelingen voor mijn privéleven en als professional.

Nu werk ik in de verkoop van een luxe porseleinwinkel, ben ik mede-oprichter van het platform Teazie en doe ik met enige regelmaat freelance websitewerk. Ik woon momenteel bij mijn zus (vanwege de coronacrisis) en heb een eigen auto ( - een Ford Mondeo uit 2002!).

Over vijf jaar ben ik veel meer gevestigd in verschillende bedrijven/werkzaamheden. Ik zal geen bijbaan meer hebben, maar zal betrokken zijn bij 2 MKB’s als een soort consultant/commercieel strateeg en zal 2 eigen bedrijven hebben waarin ik het overgrote deel van mijn professionele activiteiten verricht. Ik zal een uitgebreid netwerk hebben in verschillende sectoren, omdat ik algemene werkzaamheden verricht die niet beperkt zijn tot een bepaald werkveld. Binnen een jaar na het afstuderen koop ik een huis met mijn vriendin. Bovenal zal ik gelukkig en trots zijn op waar ik me dagelijks mee bezighoud, de resultaten die ik lever en de mensen waar ik mee werk. Elke dag ben ik geïnspireerd, vol energie en altijd leergierig.

### Kernwaarden

Uitdaging, passie, inspiratie, verbetering, enthousiasme.

**Mijn beste versie**

1. **School – 9**. Over mijn opleiding ben ik erg tevreden, omdat ik mezelf echt kan herkennen in de competenties die belangrijk zijn voor de opleiding/de vakken. Ik spendeer hier vaak meer tijd aan dan nodig is geloof ik, maar dat doe ik uit enthousiasme.
2. **Werk – 10**. Ik werk bij een Villeroy & Boch (porselein) winkel. Ik ben hier ontzettend blij mee, omdat het een enorm luxe product is en ik veel meekrijg van positionering, doelgroep e.d. op bedrijfsniveau. Ook ben ik continu in gesprek met klanten die topproducten willen en leer ik meer over hun denkwijze. Tot slot heb ik ook nog eens erg gezellige collega’s.
3. **Eigen bedrijf – 6**. Momenteel is erg veel wat ik wil bereiken met Teazie, maar ik probeer nog een juiste strategie te ontwikkelen om groei te kunnen realiseren. Momenteel spendeer ik in ieder geval wekelijks tijd aan de blog van Teazie.
4. **Sociaal – 8**. Altijd leuk om met vrienden af te spreken, maar dit kan wat mij betreft vaker!
5. **Vriendin – 10**. Zij woont in Tilburg, wat niet al te ver is, dus we zien elkaar wekelijks en hebben in principe genoeg tijd om leuke dingen te doen.

### Mijn missie

Waar ben ik succesvol in?

* Communicatie
* Ideeën/oplossingen bedenken
* Rekening houden met belanghebbenden

Welke bijdrage wil ik leveren om issues in de wereld op te lossen?

* Ik wil duurzaamheid en consistent duurzaam gedrag promoten
* Ik wil de kwaliteit van leven door kleine veranderingen aanzienlijk beter maken
* Ik wil kennis over (de herkomst van) producten aantoonbaar maken en de supply chain zo kort mogelijk houden

**Missie - geformuleerd**

Mijn missie is om de kwaliteit van leven van mensen dusdanig te verbeteren dat ze om een voorheen ‘gewoon’ onderdeel van hun dag enthousiast en geïnspireerd kunnen worden. Dit doe ik door ze nieuwe inzichten te geven en routines te laten doorbreken.

### Doelen

1. **Zakelijke klanten werven met B2B-gerichte producten/diensten – netwerk uitbreiden**
   1. **Mijlpaal 1: de eerste zakelijke klant!**
   2. **Mijlpaal 2: retentie, de eerste herhaalaankoop van een zakelijke klant**
   3. **Mijlpaal 3: 10 zakelijke klanten!**
2. Mijn spreek- en presentatievaardigheden verbeteren
3. Voor eigen onderneming ieder kwartaal groei in omzet te realiseren (5% m.o.m.)
4. Minimaal 5.000 EUR/mnd omzet generen met één van mijn eigen ondernemingen binnen 1 jaar na afstuderen
5. 5 medewerkers hebben bij een onderneming (excl. Vennoten) voor 2025
6. **Secundaire onderneming (naast Teazie) oprichten voor tekstschrijven/marketing naast ORM**
   1. **Mijlpaal 1: Inschrijven KvK, registreren domeinnaam (.nl)**
   2. **Mijlpaal 2: Binnen netwerk klussen doen om portfolio op te bouwen**
   3. **Mijlpaal 3: 3 opdrachten afronden van ‘nieuwe’ klanten (buiten bestaand netwerk)**
7. Iemand aannemen om te helpen met de marketingonderneming
8. Elke 2 maanden minstens één freelance tekstschrijf/marketingopdracht krijgen
9. Portfolio van minstens 20 freelance opdrachtgevers te hebben, 1 jaar na afstuderen
10. 5 websites bouwen voor externe partijen, 2 jaar na afstuderen-
11. Betrokken zijn bij/adviseren van minstens 5 startups, 3 jaar na afstuderen
12. Minstens 4 bronnen van inkomsten (consistent >500 EUR/mnd), 1 jaar na afstuderen
13. Elk jaar minimaal 2 reizen naar het buitenland, waarvan één nieuwe bestemming
14. Een huis kopen binnen 3 jaar na afstuderen
15. Voor mijn 35ste een 2de huis kopen om te verhuren
16. Mijn studieschuld afbetalen voor mijn 30ste
17. Een goede balans vinden tussen werk/privé
18. Een eigen kantoorpand bezitten
19. Vrijwilligerswerk doen
20. Kennis delen als (gast)spreker of via een workshop
21. Elk jaar cursussen volgen over onderwerpen die ik interessant vind
22. Ieder jaar één of een groepje startende/jonge ondernemers begeleiden
23. In totaal 20 mensen managen of coachen voor mijn 30ste
24. **In mijn netwerk bekend staan als een expert omtrent marketing voor mijn 30ste**
    1. **Mijlpaal 1: om deze competenties aangeraden worden door een persoon uit mijn netwerk**
    2. **Mijlpaal 2: benaderd worden door iemand die via-via gehoord heeft dat ik marketingadvies kan geven**
    3. **Mijlpaal 3: opdracht krijgen van iemand als gevolg van een recommandatie**
25. Een certificaat/diploma halen als theesommelier
26. 3 theereizen maken: China, Japan en Sri Lanka of India
27. Mijn product/dienst uitbreiden buiten Nederland

Van de belangrijkste leerdoelen wordt er nog de volgende aanvullende toelichting gegeven:

* **Zakelijke klanten werven, netwerk uitbreiden**
  + Ik denk dat mijn studie echt veel mogelijkheden biedt als het aankomt op kennismaken met andere ondernemers en het verbreden van mijn netwerk. Ik wil deze tijd zo veel mogelijk gebruiken, natuurlijk om opdrachten binnen te halen, maar in ieder geval ook om mijn netwerk te vergroten voor wanneer ik afgestudeerd ben. Ik geloof dat ik hier later nog veel aan zal hebben.
* **Secundaire onderneming opzetten**
  + Ik heb een algemenere onderneming nodig voor activiteiten die ik als professional kan verrichten en opdrachten die niet verwant zijn aan Teazie. Hiervoor zal ook mijn netwerk, vooral in het begin, erg belangrijk zijn. Momenteel zit ik te denken aan online marketing en websitebouw. Het liefst breid ik dit uit om mezelf verder te kunnen differentiëren, aangezien deze diensten al enorm veel aanbod hebben.
* **Bekend staan als marketingexpert in mijn netwerk**
  + Dit doel is voor langer termijn. Ik wil graag binnen mijn netwerk bekend staan als een expert op marketinggebied, zodat ik via mijn netwerk ook in contact kom met mensen die mogelijk opdrachten zouden kunnen bieden. Dit scheelt acquisitie en biedt, in mijn ervaring in B2B sales, een betere onderhandelingspositie.

Bij de drie leerdoelen horen ook de volgende activiteiten:

* Zakelijke klanten werven, netwerk uitbreiden
  + Netwerkbijeenkomsten bijwonen
  + Webinar volgen
  + Koud benaderen nieuwe KvK inschrijvingen
* Secundaire onderneming oprichten
  + Doelgroeponderzoek
  + Bedrijfsnaam/huisstijl vastzetten
  + Portfolio/website lanceren
* Bekend staan als marketingexpert
  + Reviews verzamelen
  + Afgerond werk delen op sociale media als LinkedIn
  + Certificaat digital marketing behalen

## Planning

 

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Doel** | **Nr.** | **Naam** | **Evt. Toelichting** | **Uren** | **Wanneer?** |
| B2B klanten werven | | | | | |
|  | 1 | Netwerkbijeenkomst bijwonen | Alleen of met een ander naar een netwerkbijeenkomst gaan voor freelance marketing/tekstschrijfwerk en om netwerk uit te breiden | 4 | Eind semester 1 (gezien coronamaatregelen) |
|  | 2 | Webinar bijwonen "Hoe kan ik mijn business succesvol financieren?" | URL: https://www.eventbrite.nl/e/tickets-hoe-kan-ik-mijn-onderneming-succesvol-financieren-120368747163?aff=ebdssbonlinesearch | 2 | Eind september 2020 |
|  | 3 | Koud benaderen van nieuwe inschrijvingen | Via KvK +-6mnd oude bedrijven benaderen en marketinghulp pitchen | 8 | Begin november 2020 |
| Secundaire onderneming oprichten | | | | | |
|  | 1 | Doelgroep onderzoeken, positionering bepalen |  | 8 | Midden oktober 2020 |
|  | 2 | Bedrijfsnaam bedenken, huisstijl opzetten | Met o.a. Photoshop | 4 | Midden oktober 2020 |
|  | 3 | Portfolio opzetten, website lanceren | Via WordPress | 24 | Midden oktober 2020 |
| Bekend staan als marketingexpert | | | | | |
|  | 1 | Reviews verzamelen | 5 reviews van klanten verzamelen middels een platform als trustpilot | 2 | Eind semester 1 |
|  | 2 | Lanceringen/werk delen | Voornamelijk op LinkedIn werk delen en interactie proberen te krijgen op posts | 5 | Eind 2020 |
|  | 3 | Certificaat Digital Marketing behalen | Via Google Garage | 40 | Eind oktober 2020 |
|  |  |  | Totaal | 97 |  |

### Toelichting

Het actieplan/de planning zal mij helpen in mijn doelen behalen door concrete activiteiten die direct toedragen aan de drie leerdoelen die ik eerder geformuleerd heb. Er is gekozen voor een mix aan korte termijn activiteiten en activiteiten die langer lopen, voornamelijk voor het derde leerdoel; bekend staan als marketingexpert.

Verder zullen mijn activiteiten ook helpen met het verduidelijken van de richting die ik in wil gaan als professioneel, zowel tijdens als na mijn opleiding. Momenteel spreekt digitale marketing en websitebouw me aan, maar ik zoek nu aanvullende werkzaamheden/diensten die mij kunnen onderscheiden. Het opzetten van een portfolio (onder leerdoel 2) is dan ook een moment voor mij om terug te kijken naar wat ik gedaan heb en te reflecteren naar de diensten waar ik goed in was (en goede feedback voor kreeg).

## PGP Poster

