

Netflix voor Digital Entrepreneurs

Knowledge on Demand



Research



Advice



Positioning

Stefan B.A. Vonk
1084479

Webmark Solutions
Veraartlaan 12
2288GM RIJSWIJK

Rowdy Bijland

Begeleider(s)
Anna Kowalska
Piet Heijn Coebergh

Lezers
Edwin Santbergen
Martien Schriemer

Inleverdatum:
2 juni 2017

Hogeschool Leiden
Afstudeertraject
2016/2017

Scriptie
Positionering
3C-model Ohmae

Woorden:
17.556

VOORWOORD

Beste lezer,

Voordat u zichzelf verdiept in dit document wil ik wat (dank)woorden kwijt. Ik wil graag beginnen met Anna Kowalska, ondanks het feit dat zij de begeleiding niet kon doorzetten in verband met ziekte. In de eerste fase van het onderzoek heb ik veel en vaak feedback gekregen van mevrouw Kowalska. Om deze reden wil ik haar graag bedanken voor de tijd en de hulp. Daarnaast wil ik graag Piet Heijn Coebergh bedanken voor de feedbackmomenten en zijn overname van de afstudeerbegeleiding. Overgaande op personen buiten de organisatie wil ik mijn dankwoord uitspreken naar Rowdy Bijland voor zijn tijd, toewijding en bijdragen aan het onderzoek. De flexibiliteit qua tijd en ideeën bracht mij veel rust en zelfvertrouwen. Ik wil graag verdergaan met alle respondenten die de tijd hebben genomen om mee te doen aan het interview. In de bijlagen vindt u een schema van alle deelnemers. Dan kom ik aan bij mijn collega studenten, vrienden en vriendinnen die tijdens het onderzoek advies gaven, meedachten en morele steun boden.

SAMENVATTING

Dutch Greenfields is een organisatie die zich richt op educatie middels online dienstverlening. Zij richten zich daarbij op startende ondernemers die willen ondernemen in de online wereld. De markt voor e-learning ziet een groei van 12% per jaar in West-Europa. Daarnaast is er een groeiende populariteit voor diensten met een abonnementsvorm per maand, zoals Netflix en Spotify. Om hieraan te voldoen levert Dutch Greenfields het Netflix voor Digital Entrepreneurs. Een platform met "Knowledge on Demand".

Dutch Greenfields gelooft dat zij met hun concept een gat in de markt vullen, maar zij heeft geen inzicht in de daadwerkelijke wensen en behoeften van haar doelgroep. Daarnaast ziet zij een groei van concurrerende organisaties. Om een concurrentievoordeel te behalen, wil Dutch Greenfields zich sterk positioneren in de markt. Met haar sterke punten wil zij zich onderscheiden van andere organisaties. Om dit te realiseren heeft Dutch Greenfields een opdracht gegeven aan een afstuderende student: Stefan Vonk. De opdrachtnemer studeert Communicatie aan Hogeschool Leiden en doet onderzoek voor zijn scriptie.

De opdracht heeft een duidelijk doel: inzicht geven in de wensen en behoeften van een doelgroep die Dutch Greenfields zelf nog niet concreet gedefinieerd heeft. Daarnaast moet de student de positionering van de concurrent in kaart brengen en de aansluiting tussen de sterke punten van Dutch Greenfields en de behoeften binnen de markt. Om al deze aspecten mee te nemen heeft de onderzoeker gekozen voor het 3C-model van Kenichi Ohmae (1982). Deze theorie stelt dat een organisatie een positionering kan bepalen door drie factoren in kaart te brengen, namelijk: de concurrent, de consument en de corporatie. Aan de hand van deze theorie stelt de onderzoeker drie hypothesen op. Deze hypothesen testen of Dutch Greenfields een concurrentievoordeel kan behalen door de drie elementen van de theorie in kaart te brengen.

Het onderzoek bestaat uit zowel deskresearch en fieldresearch. Het gaat bij fieldresearch om kwalitatief onderzoek door middel van face-to-face interviews. De doelgroep is opgesplitst in drie potentiële gebruikers van de dienst. Zoals Ohmae stelt is een doelgroep namelijk nooit homogeen. Het fieldresearch bestaat uit dertien interviews: een met de CEO van Dutch Greenfields, vier met studenten, vier met startende ondernemers met een bedrijfsleeftijd tussen de nul en de twee jaar en vier met ondernemers met een bedrijfsleeftijd tussen de twee en de vijf jaar.

Uit het onderzoek blijkt dat de klantbehoeften dicht bij de sterke punten van Dutch Greenfields liggen. De succesfactoren binnen de markt zijn: een sterk netwerk, zowel gratis als betaalde diensten, kennis in videovorm en toegankelijkheid van de dienst. Het bedrijf moet zich dus focussen op deze overeenkomsten om zich te onderscheiden van partijen als Qredit en Young Creators. Daarnaast is het vinden van de juiste prijs een sterke keuze. De resultaten leiden tot een aantal aanbevelingen en uiteindelijk een implementatieplan.

Op basis van de resultaten beveelt de onderzoeker Dutch Greenfields aan om een platform op te bouwen dat zich richt op het verspreiden van kennis. Hierbij is het noodzakelijk dat er een abonnementsvorm is voor de betaling. Daarnaast moet Dutch Greenfields het aanbod opdelen in video's, white papers en een Facebookgroep voor de leden van het platform. Het moet inspelen op de trend in de markt die gericht is op "on demand" diensten zoals Netflix en Spotify. De implementatie is ter voorbereiding van een marketingcampagne voor de lancering van het platform. Dit duurt 24 weken.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	1
2. Probleemformulering	3
2.1 Aanleiding	3
2.2 Probleemstelling	4
2.3 Doelstelling	4
2.4 Deelvragen	4
2.5 Doelgroep	5
2.6 Onderzoeksgrenzen	5
3. Situatieschets	7
3.1 Interne analyse	7
3.2 Externe analyse	9
3.3 SWOT	12
4. Theoretisch Kader	14
4.1 Theorieën	14
4.2 Centrale theorie & conceptueel model	19
4.3 Kritische review	22
4.4 Hypothesen	24
5. Methodologie	26
5.1 Methode van onderzoek	26
5.2 Datacollectie	29
5.3 Operationalisatie	30
6. Resultaten	32
6.1 Customers	32
6.2 Company	36
6.3 Competitors	38
6.4 Succesfactoren van de markt	39
6.5 Hypothesen	40

7. Conclusies	42
7.1 Customers	42
7.2 Company	43
7.3 Competitors	44
7.4 Key succesfactor	44
7.5 Eindconclusie	44
8. Aanbevelingen	46
8.1 Voldoen aan de klantbehoeften	46
8.2 Vervolgonderzoek	47
8.3 Positionering op de markt	47
9. Implementatieplan	49
9.1 The Netflix of Education	50
Literatuurlijst	55
 <i>Bijlage A. Planning</i>	 61
<i>Bijlage B. Hofstede Dimensies</i>	62
<i>Bijlage C. Topic Guide</i>	63
<i>Bijlage D. Vragenlijst</i>	71
<i>Bijlage E. Verbatims</i>	81
<i>Bijlage F. Verslag interview CEO Dutch Greenfields</i>	190
<i>Bijlage G. Deskresearch Concurrentie</i>	194
<i>Bijlage H. Analyseschema's</i>	201
<i>Analyseschema's student</i>	201
<i>Analyseschema's Starters (0-2 jaar)</i>	219
<i>Analyseschema's Starters (2-5 jaar)</i>	241
<i>Bijlage I. Respondentenschema</i>	262
<i>Bijlage J. Logboek</i>	263

1. INLEIDING

Dutch Greenfields is een organisatie die zich richt op online onderwijs voor startende (online)ondernemers. De organisatie is gevestigd in Rijswijk met twee kantoren tot haar beschikking. Zij heeft een vaste partner Webmark Solutions die garant staat voor alle technische ontwikkelingen voor het platform. Dutch Greenfields biedt een online “e-learning” platform aan. Hiermee wil zij haar doelgroep passend onderwijs over het ondernemerschap aanbieden. Het product dat hierbij hoort is educatie door middel van webinars, een community voor startende ondernemers en een vaste module voor het oprichten van een online onderneming.

Door de aanhoudende groei van online ondernemingen verandert de vraag van de klant. Daarnaast leidt dit tot een marktgroei binnen de online dienstverlening (CBS, 2016b). De organisatie ziet daarmee een opening binnen de markt voor dienstverlening die zich specifiek richt op ontwikkeling startende ondernemingen binnen het digitale speelveld. Daarbij focust de organisatie zich op onderwijs en het verspreiden van kennis over alle zaken omtrent het oprichten van een online onderneming. Hierbij zit gelijk het stukje klantenbinding voor Webmark Solutions. Als laatste heeft zij een verbindende factor tussen vragende klanten en aanbiedende partijen.

De organisatie neemt een verschuiving van traditionele media naar de nieuwe, snellere media waar. Hiermee ziet zij ook een verschuiving van traditionele bedrijfsvoering, zoals vaste loondiensten, naar zzp of kleinere ondernemingen. De organisatie stelt vast dat er vraag is naar kennis omtrent het oprichten van een online onderneming. Zij baseert dit op de cijfers van de Kamer van Koophandel. Uit deze cijfers blijkt dat gemiddeld ongeveer 40% van de startende ondernemingen binnen vijf jaar failliet is (Kamer van Koophandel, 2016). Nu is de vraag: hoe kan de organisatie inspelen op deze trend? Dutch Greenfields ziet echter ook dat de markt voor deze dienst zich langzaam uitbreidt en ontwikkelt. Dit betekent dat de organisatie een concurrerende markt betreedt en zich moet positioneren tegenover substituten en mogelijke concurrenten. Zij moet zich bewust zijn van de wensen en behoeften die de doelgroep over een educatieve dienstverlening heeft.

De probleemstelling voor dit onderzoek luidt dan ook als volgt:

“HOE KAN DUTCH GREENFIELDS EEN ONDERSCHIEDENDE POSITIE INNEMEN IN DE MARKT VOOR ONLINE DIENSTVERLENING”.

De organisatie heeft opdracht gegeven tot het uitvoeren van een onderzoek door een externe opdrachtnemer. De opdrachtnemer van dit onderzoek is Stefan Vonk (hierna onderzoeker) van Hogeschool Leiden.

Het rapport bestaat uit een aantal onderdelen. Allereerst is er een aanleiding gegeven, waardoor er een beter overzicht is van de situatie. Verder geeft de onderzoeker een concrete formulering van het probleem. Dit door de probleemstelling, doelstelling, deelvragen en grenzen van het onderzoek bekend te maken (hoofdstuk 2) met aanvullende een situatieschets (hoofdstuk 3). Het theoretisch kader (hoofdstuk 4) geeft een overzicht van de theorieën die de onderzoeker gebruikt om het onderzoek uit te voeren en de methodologie (hoofdstuk 5) geeft een omschrijving van de onderzoeksmethode. Daarna komen opvolgende de resultaten (hoofdstuk 6), de conclusies (hoofdstuk 7), aanbevelingen (hoofdstuk 8) en het implementatieplan (hoofdstuk 9).

2. PROBLEEMFORMULERING

Dit hoofdstuk geeft inzicht in de centrale vraag voor het onderzoek. Daarbij staat ook het uiteindelijke doel beschreven. Aan de hand van een aantal deelvragen voert de onderzoeker het onderzoek uit. Dit hoofdstuk geeft ook inzicht in de doelgroep en de grenzen van het onderzoek.

2.1 AANLEIDING

Dutch Greenfields is een nieuwe organisatie die zich in 2017 gaat vestigen in de markt voor online dienstverlening. Daarbij richten zij een community op voor startende ondernemers om kennis te delen en digitale lessen aan te bieden. Daarnaast biedt de organisatie cursussen over online ondernemen aan.

De organisatie wil dat Dutch Greenfields een positie inneemt als kennisplatform voor startende ondernemers in de online dienstverlening. Op deze markt is echter een divers aanbod van concurrerende organisaties. Zo zijn er gevestigde opleidingen, boeken en webinars beschikbaar. De klanten daarentegen zijn onzichtbaar voor de organisatie. Dutch Greenfields heeft geen zicht op de specifieke behoeften van de klant. Deze klant heeft echter wel de macht om binnen het brede aanbod een keuze te maken in welke organisatie het beste aansluit op die wensen en behoeften. Dit aanbod is terug te vinden op een groeiend aantal media (Bijlage G).

Binnen de markt voor online ondernemen is er een groei waar te nemen in het aantal organisaties dat concurrerende producten of substituten aanbiedt. De groei van de West-Europese markt voor online onderwijs is ongeveer 12% (hoofdstuk 3). Verder zijn er een aantal gratis netwerken die concurrerende diensten aanbieden, een bekende is Young Creators. De organisatie wil zich in 2017 strategisch positioneren op de markt voor online onderwijs, met een concurrentievoordeel op zowel de inhoud, prijs als de vorm van haar product. Hiervoor heeft zij inzicht nodig in de behoeften van de doelgroep, de concurrentieomgeving en hoe zij haar kwaliteiten kan inzetten in de markt.

2.1 PROBLEEMSTELLING

Om tot een goed advies te komen is er een centrale vraag nodig. Deze vraag is gericht op het bepalen van een positioneringstrategie. Deze luidt als volgt:

“Hoe kan Dutch Greenfields een onderscheidende positie innemen in de markt voor online dienstverlening”.

Uit de aanleiding blijkt dat de concurrentie van Dutch Greenfields een stevige positie heeft binnen de markt. Organisaties als LOI leveren een opleiding die Europese erkenning heeft en daarmee waarde biedt aan de gebruikers. Organisaties als Laudius en Qredits leveren een product dat zowel goedkoop als toegankelijk is (zie hoofdstuk 3). Er is sprake van een productexplosie van verschillende cursussen en diensten, een groei in het aantal organisaties van jaarlijks 12% in West-Europa en een groei in media-uitingen via sociale media en traditionele media (zie hoofdstuk 3: Situatieschets). De organisatie heeft dus een onderscheidende positie nodig om aantrekkelijk te zijn voor de doelgroep (Riezebos & Van der Grinten, 2011). In deze situatie vergt een positioneringsstrategie inzicht in zowel de positionering van concurrentie, de specifieke behoeftes van de doelgroep en aansluitend de sterke punten van de organisatie.

2.3 DOELSTELLING

Inzicht geven in de klantbehoeften, sterke punten van de organisatie en de positionering van de concurrentie, om teneinde een advies te geven over een positioneringsstrategie voor Dutch Greenfields.

Om een onderscheidende positie in te nemen, heeft Dutch Greenfields inzicht in de klantbehoeften en de positionering van haar concurrentie nodig. Om ervoor te zorgen dat de dienstverlening aansluit op deze factoren moet zij ook inzicht hebben in haar eigen sterke punten. Om deze reden is het doel van dit onderzoek om deze gegevens in kaart te brengen. Met deze inzichten kan de onderzoeker een passend advies geven over de positionering.

2.4 DEELVRAGEN

Om de centrale vraag te beantwoorden zijn deze deelvragen samengesteld:

DEELVRAAG 1. WAT ZIJN DE KLANTBEHOEFTE TEN AANZIEN VAN ONLINE DIENSTVERLENING VAN DUTCH GREENFIELDS?

Dutch Greenfields levert zowel dienstverlening gericht op het bieden van hulp bij online ondernemen als onderwijs. Omdat beide diensten een kernactiviteit zijn levert het opdelen van de klantbehoeften in deze twee categorieën een duidelijker beeld. Door inzicht te krijgen in de klantbehoeften aangaande online dienstverlening kan de onderzoeker een passend advies geven aan Dutch Greenfields. De onderzoeker zet field research in om de vraag te beantwoorden. Deze deelvraag geeft antwoord op het onderdeel klantbehoeften van de probleemstelling.

DEELVRAAG 2. WAT ZIJN DE STERKE PUNTEN VAN DUTCH GREENFIELDS?

Ohmae spreekt over de sterke punten van een organisatie (Ohmae, 1982). Deze brengt de onderzoeker in kaart door middel van een diepte-interview met de CEO van Dutch Greenfields. Door

inzicht te krijgen in de interne omgeving kan de onderzoeker een passend advies geven aan de organisatie. Een combinatie van fieldresearch en deskresearch beantwoordt deze deelvraag. De deelvraag geeft antwoord op het onderdeel ‘sterke punten’ van de probleemstelling.

DEELVRAAG 3. HOE POSITIONEERT DE CONCURRENTIE VAN DUTCH GREENFIELDS ZICH OP DE MARKT?

Om een sterke marktpositie vergt Dutch Greenfields inzicht in de concurrentie en de verschillen met deze organisaties. Hierbij kijkt de onderzoeker naar zowel de daadwerkelijk eigenschappen, maar ook naar de positionering van de concurrentie. Door inzicht te krijgen in de positionering en de eigenschappen van organisaties binnen de markt is het mogelijk een passend advies aan de organisatie te geven. Deze deelvraag geeft antwoord op het onderdeel ‘positionering van de concurrentie’ van de probleemstelling. Het antwoord op deze deelvraag is aan de hand van deskresearch.

2.5 DOELGROEP

Startende internetondernemers in Nederland die online ondernemen of bezig zijn met het oprichten van een online onderneming. Deze starters zijn young professionals in de leeftijdscategorie 18 – 35. De indeling van deze young professionals bestaat uit studenten, beginnende ondernemers en gevestigde ondernemers. De maximale bedrijfsleeftijd is vijf jaar. In hoofdstuk 4 staat een uitgebreide omschrijving van de doelgroep.

Deze onderzoeksdoelgroep is gekozen op basis van de doelgroep waar Dutch Greenfields zich op richt. Hun dienstverlening is gericht op startende ondernemers die hulp nodig hebben bij het opstarten van een onderneming. Om inzicht te verkrijgen in de behoeften van deze groep is ervoor gekozen om zowel startende ondernemers als young professionals met de intentie om te starten te interviewen.

2.6 ONDERZOEKSGRENZEN

Deze onderzoeksgrenzen dragen bij aan een structurele indeling van het onderzoek. Daarnaast kadert het de grootte en locatie af. Het zorgt er verder voor dat er een duidelijk kader is van de werkzaamheden die de onderzoeker uitvoert.

- Het onderzoek vindt plaats tussen 13 februari 2017 en 2 juni 2017
- Het onderzoek vindt plaats in Nederland
- De onderzoeker geeft het advies, maar voert het niet uit

Daarnaast richt het onderzoek zich op concurrentie die informatie verschaft over (online) ondernemen. Daarbij kijkt de onderzoeker naar cursussen, boeken en opleidingen. Het gaat hierbij niet om organisaties die een paar artikelen hebben over ondernemerschap. Daarnaast onderzoekt de onderzoeker alleen concurrerende organisaties die binnen de Nederlandse markt opereren. De gebruikte bronnen binnen het onderzoek moeten begrijpelijk zijn voor zowel de onderzoeker als de opdrachtgever. Wanneer de onderzoeker een bron gebruikt in een taal die alleen de onderzoeker beheerst, dan moet hij een correcte vertaling leveren. Bronnen in talen die de onderzoeker niet beheerst worden niet gebruikt voor dit onderzoek. De onderzoeker zet deskresearch in om informatie te leveren over de organisatie, concurrentie en de markt. Verder zet de onderzoeker deskresearch in om aanvullende informatie te leveren.

3. SITUATIESCHETS

Dit hoofdstuk behandelt de interne en externe omgeving van Dutch Greenfields. De externe analyse bestaat uit de DESTEP-analyse en een korte concurrentieanalyse. DESTEP staat voor demografisch, economisch, sociaal-cultureel, technisch, ecologisch en politiek-juridisch (Muilwijk, 2015a). De SWOT-analyse geeft inzicht in de sterke en zwakke punten van de organisatie en de kansen en bedreigingen op de markt.

3.1 INTERNE ANALYSE

De interne analyse begint met een korte omschrijving van Dutch Greenfields en haar diensten. Daarbij gebruikt de onderzoeker informatie uit persoonlijke communicatie met de eigenaar van het bedrijf, de website van Dutch Greenfields en het businessplan¹.

3.1.1 DUTCH GREENFIELDS

Dutch Greenfields ontwikkelt een platform voor startende, online ondernemers. Zij doelt daarmee op ondernemers die een bedrijfsleeftijd hebben van nul tot en met vijf jaar. Dutch Greenfields verwacht dat ondernemers met een korte bedrijfsleeftijd (nul tot twee jaar) behoefte hebben aan hulp bij het opstarten van een organisatie. Deze hulp varieert van onderwijs over boekhouding tot digitale assistentie bij de marketing van een onderneming. De verwachting is dat de doelgroep met een hogere bedrijfsleeftijd (twee tot vijf jaar) behoefte heeft aan hulp bij het uitbreiden van de onderneming. Dit kan zich richten op digitale assistentie bij personeelszaken of op het uitbreiden van een digitale marketingcampagne. Dit doet Dutch Greenfields in de vorm van haar eigen BAPs (business acceleration program). Een BAP is een online onderwijsprogramma dat voor het grootste deel bestaat uit online cursussen, webinars en kennismodules. Het doel hiervan is dat men na een BAP op Dutch Greenfields ontwikkelingen ziet in de groei van de onderneming. De huidige programma's bestaan uit de volgende opties:

- Business building (€699,-), online videolessen en een live podcast voor het beantwoorden van vraagstukken vanuit de community. Deze cursus richt zich op het bouwen en ontwikkelen van een succesvolle onderneming. De cursus bestaat uit verschillende modules met onderwerpen als; finance & legal, prototyping, business model en pitching. (mogelijkheid tot het bijwonen van de opnames om live vragen te stellen).

¹ Geen publicatie of openbaar document.

- Online marketing (€299,-), met online videolessen en informatie (downloadbare white papers) gericht op adverteren via verschillende online kanalen zoals Facebook en Google. Daarbij richt de cursus zich ook op het maken van een aantrekkelijke (online) advertentie.
- Business basics (€149,-), verschillende online videolessen en informatie (downloadbare white papers) gericht op de basis van het ondernemerschap. Onderwerpen als de behoeften voor een onderneming, verplichtingen, belastingdienst en de online aanwezigheid (denk aan het aanvragen van een url voor de website).

VERDIENMODEL

Op dit moment is Dutch Greenfields in de testfase en niet toegankelijk voor de doelgroep. Het huidige model biedt onderwijs aan in vaste pakketten. Dit doet zij tegen een vaste prijs en het is niet mogelijk om een persoonlijke module samen te stellen. De afnemer maakt een account op het platform en betaalt het gehele bedrag om deel te nemen aan een BAP. De prijzen staan nog niet vast, maar variëren binnen de verschillende cursussen. De business basics cursus is goedkoper dan de business building cursus. Het platform wordt beschikbaar op zowel een mobiele versie als een desktop of laptop.

3.1.2 VISIE, MISSIE EN DOELSTELLING

VISIE

Changing tomorrow to make a difference in the world.

MISSIE

Help young entrepreneurs create their digital future through education, collaboration and guidance.

DOELSTELLING

Creating a platform for young entrepreneurs to develop their skills and motivation through education and collaboration.

De strategie om de doelstelling te behalen, bestaat uit het aanbieden van een online kennisplatform. Daarbij bouwt de organisatie een community op. Dit doen zij in samenwerking met een vast partner, Webmark Solutions. Deze organisatie is nauw betrokken bij de ontwikkeling van het platform en heeft twintig jaar ervaring in het ontwikkelen van platformen en websites (R. Bijland, persoonlijke communicatie, 2017). Kortom: 'Dutch Greenfields biedt educatie en samenwerking aan de startende ondernemingen die zich aansluiten bij de community'. De voornaamste kernactiviteit is het aanbieden en realiseren van de business acceleration programs (R. Bijland, persoonlijke communicatie, 3 april 2017).

De marketingcommunicatiedoelstelling is als volgt: “In de laatste twee kwartalen van 2017 tenminste 20% van de onlineondernemers in Zuid-Holland op de hoogte brengen van Dutch Greenfields.” De huidige marketingcommunicatie bestaat uit informatie op de website en regelmatige tweets gericht op awareness. Dutch Greenfields gebruikt de volgende marketingcommunicatie-instrumenten; online marketingcommunicatie², evenementen³ en direct marketing⁴ (R. Bijland, persoonlijke communicatie, 3 april 2017).

3.2 EXTERNE ANALYSE

De externe analyse bestaat uit de DESTEP-analyse. Middels deze externe analyse brengt de onderzoeker de E-learning-markt in kaart. Deze analyse mist het onderwerp concurrentie. Dit is apart weergegeven in bijlage G.

DEMOGRAFIE

Docebo (2016) stelt dat ongeveer 73% van de volwassenen zich blijven ontwikkelen binnen hun eigen competentie en vakgebied. Daarnaast heeft ongeveer 36% van de volwassenen in de afgelopen 12 maanden een (online) cursus of training gevolgd (Docebo, 2016). Deze groep valt onder de zogenaamde “professionele studenten”. Volgens Docebo (2016) is er een groeiende, positieve houding tegenover zelfstandig leren en ontwikkelen voor zakelijke doeleinden. Dit gaat op basis van eigen initiatief en is een belangrijke reden voor de groei in het online onderwijs (Docebo, 2016). Daarbij valt ook de grootste groep gebruikers binnen het onderwerp waar Dutch Greenfields zich op richt, namelijk Business en Management met ongeveer 16.8% van de gevolgde en aangeboden cursussen (Docebo, 2016).

ECONOMISCH

In 2016 draaide de markt voor E-learning een omzet van ongeveer 46,5 miljard Amerikaanse dollar (Docebo, 2016). In West-Europa bedroeg deze omzet iets minder dan acht miljard dollar. Dit is een flinke omzet, maar loopt nog altijd achter op de Verenigde Staten (23,3 miljard) en Azië (~11 miljard) (Docebo, 2016). Docebo (2016) rapporteert een verwachte omzetgroei in deze markt van 11,41% in de periode tussen 2017 en 2021. Een factor die meespeelt is de groei in On-Demand markt (Docebo, 2016). On Demand is het verkrijgen, aankopen of consumeren van producten of diensten, waar of wanneer je de consument dat wil. Deze markt trekt jaarlijks meer dan 22.4 miljoen consumenten op online platformen (Docebo, 2016). Het grootste gedeelte gaat naar online marktplaatsen, maar er is

² Twitter, Facebook en LinkedIn

³ Netwerkbijeenkomsten organiseren met gratis seminars

⁴ Bij netwerkbijeenkomsten van derden vertellen over de dienst

ook een groot segment dat zich richt op het consumeren van informatie of entertainment (Docebo, 2016). Ook in deze markt voorspelt Docebo (2016) een groei in de periode tussen 2017 en 2021.

Daarnaast geeft het rapport van de KVK aan dat er in 2016 ongeveer 195.000 ondernemingen startte (Kamer van Koophandel, 2016). Dit zijn potentiële klanten van Dutch Greenfields.

SOCIAAL-CULTUREEL

Er is een groei in organisaties die E-learning aanbieden. Deze vorm van educatie is steeds populairder bij werknemers, studenten en ondernemers over de hele wereld en maakt een verwachte groei mee van ongeveer 24% in de periode 2017 tot 2021 (Docebo, 2016). In de komende vier jaar (2017-2021) groeit de West-Europese markt voor online onderwijs met ongeveer 12% (Docebo, 2016). De grootste markt ligt binnen de Verenigde Staten en de uitgaven aan E-learning in West-Europa zijn ongeveer drie keer lager. De verwachting is dat de Verenigde Staten de grootste markt blijft, maar dat E-learning wel grip krijgt op de West-Europese markt (Docebo, 2016). De verwachting is dat 89% van de gebruikers van E-learning platformen vaker en intensiever gebruik gaan maken van mobiel leren (Docebo, 2016). Daarnaast geeft 82% van de ondervraagden aan dat zij meer gebruik gaan maken van Social Learning (Docebo 2016).

SOCIAL LEARNING

Social learning is uit te leggen als “leren van elkaar”. Deze theorie stelt dat studenten een vaardigheid of kennis aanleren door anderen te observeren in plaats van iets zelf ervaren (Bandura & Walters, 1963). Docebo (2016) stelt dat de marktbetreding van generatie Y zorgt voor een grotere vraag naar social learning. Deze generatie heeft behoefte aan de mogelijkheid om zelfstandig, maar toch in samenwerkingsverband te leren (Docebo, 2016). Daarbij noemt Docebo (2016) dat sociale tools met een samenwerkingselement een prioriteit zijn binnen de E-learning markt.

PERSONALIZED LEARNING

Personalized learning laat zien dat de markt van one-size-fits-all strategie afwijkt (Docebo, 2016). De huidige “studenten” willen een leerervaring die past bij hun persoonlijke wensen en behoeften (Docebo, 2016). Dit gaat niet alleen over de content, maar ook over de leersnelheid, leerstijl en het bewandelen van een persoonlijk pad (Docebo, 2016). Een belangrijke ontwikkeling is het zogenoemde “adaptive learning”. Net zoals Google bepaalde verwante resultaten aanbiedt, of Bol.com verwante producten, zo moet het (online) onderwijssysteem verwante onderwerpen of opdrachten aanbieden (Docebo, 2016). (De verwachte groei voor deze vorm van onderwijs en haar markt is 31% (Docebo, 2016)). Dutch Greenfields biedt op dit moment een one-size-fits-all strategie. Dit voldoet dus niet aan de trend binnen de markt voor E-learning.

TECHNISCH

In de afgelopen jaren nemen de technische ontwikkelingen binnen de markt voor E-learning toe (Docebo, 2016). Naast het aanbieden van sociale tools, blijkt dat ook het aanbieden van mobiele diensten een prioriteit is voor de online onderwijsmarkt (Docebo, 2016). Dutch Greenfields wil haar dienst aanbieden op een platform dat bereikbaar is via mobiele apparaten. Op deze manier voldoet zij aan de prioriteiten van de E-learningmarkt. Docebo (2016) stelt dat de technologische ontwikkelingen een belangrijke factor voor de groeiende E-learningmarkt zijn. Daarnaast stelt zij dat het huidige, technische “wereld” een uitgebreide E-learningervaring toelaat. De samenvoeging van verschillende platformen, bijvoorbeeld een mix van sociaal en informatief, is nodig om een volledige leerervaring te garanderen (Docebo, 2016).

ECOLOGISCH

Nederland laat een groei zien in maatschappelijk verantwoord ondernemen. Zij zijn hierbij niet veel groener of minder groen dan de rest van Europa. Wel laat de ‘top-sector’ een exponentiële groei zien in het duurzamer ondernemen. Daarnaast is er bij ondernemend Nederland een relatief lage verspilling van productiematerialen (CBS, 2015).

POLITIEK-JURIDISCH

Geen relevante informatie beschikbaar.

CONCURRENTIE

De concurrentie van Dutch Greenfields is op verschillende vlakken aanwezig in Nederland. Er zijn officiële opleidingen die zich richten op online ondernemerschap. Daarnaast zijn er zelfhulpprogramma's en instanties die online cursussen aanbieden. Als laatste zijn er bedrijven die een bepaald proces overnemen tegen betaling. Hier een kort overzicht van de concurrentie:

OPLEIDING OVER (ONLINE) ONDERNEMEN

- NCOI, hbo small business & ondernemerschap (2 jaar, €4.685 excl. btw en Arrangementkosten, Bijlage G)
- B&A, MBO ondernemer E-business (3 jaar, €3.411 excl. btw en studiemateriaal, Bijlage G)
- NTI, hbo-niveau Online ondernemen (6 maanden, €1.600 excl. btw en studiemateriaal, Bijlage G)

UITBESTEDEN VAN TAKEN

- Accountancy
- Social media
- Digital marketing (SEO, SEA en Adwords)

ZELFHULPMIDDELEN

- MKBservice, Eerste hulp bij ondernemen (Boek, €14,10 beperkt tot online marketing, Bijlage G)
- Laudius, Basiskennis ondernemerschap (Cursus, €99,90, online studeren, Bijlage G)
- Young Creators, (online) netwerk voor startende ondernemers (community, gratis, Bijlage G)

3.3 SWOT

De SWOT-analyse heeft als doeleinde de interne en externe factoren in kaart te brengen. Het gaat hierbij om de sterke en zwakke kanten van de organisatie en de kansen en bedreigingen op de markt. Voor de SWOT-analyse gebruikt de onderzoeker het interview met de CEO van Dutch Greenfields (Bijlage F) en de resultaten van de externe analyse in het vorige subhoofdstuk.

STERKE PUNTEN

- De organisatie heeft veel expertise op het gebied van online ondernemen (Bijlage F).
- De organisatie heeft Webmark Solutions als vaste partner voor technische ontwikkelingen.
- De organisatie heeft een breed netwerk met ervaringsdeskundigen (Bijlage F).
- De organisatie levert vaste BAPs binnen verschillende prijsklassen en met verschillende kernonderwerpen.
- De organisatie is flexibel en staat nog in de testfase van het platform. Dutch Greenfields is bereid om, waar nodig, aanpassingen te doen om te voldoen aan de behoefte vanuit de markt.
- De organisatie biedt haar dienst zowel mobiel als op de PC aan.

ZWAKKE PUNTEN

- De distributie van de dienst is niet optimaal (Bijlage F).
- De aangeboden content is beperkt en biedt geen mogelijkheid tot het combineren van verschillende onderwerpen.
- De organisatie kan nog niet investeren in verbeteringen van het product/dienst (Bijlage F).
- De organisatie is afhankelijk van de participatiegraad van haar leden.

KANSEN

- Er is een groei in het aantal startende ondernemingen in Nederland (CPB, 2016).
- Er is een groei in het aantal digitale ondernemingen (CPB, 2016).
- Technologische ontwikkelingen maken het mogelijk om een volledige E-learning ervaring aan te bieden (Docebo, 2016).
- Er is een groei binnen de markt voor online onderwijs in de West-Europese markt (Docebo, 2016).
- Huidige gebruikers van E-learning geven aan meer gebruik te maken van online onderwijs.

BEDREIGINGEN

- Er is een grote mate van concurrentie aanwezig binnen de markt (Docebo, 2016).
- De doelgroep heeft geen geld om diensten af te nemen (Bijlage H).
- Er is een hoge mate van gratis alternatieven aanwezig (Bijlage G).
- De trends op de markt voor E-learning wijken af van de vormgeving van Dutch Greenfields.
- De Verenigde Staten ontwikkelt sneller als het gaat om E-learning. Het platform biedt Engelse content aan, het is dus mogelijk dat de doelgroep zich aansluit bij verder ontwikkelde concurrenten uit de Verenigde Staten (Docebo, 2016).

4. THEORETISCH KADER

Dit hoofdstuk beschrijft verschillende theorieën die bijdragen aan een analyse van de probleemstelling: *“Hoe kan Dutch Greenfields een onderscheidende positie innemen in de markt voor online dienstverlening”*. Aan de hand van dit theoretisch kader kiest de onderzoeker een conceptueel model dat als basis dient voor het onderzoek. De modellen in dit hoofdstuk brengen structuur aan in het onderzoek. Zij dienen als hulpmiddel om een positioneringsstrategie te bepalen. Positionering is een beargumenteerde keuze over welke aspecten van de merkidentiteit de organisatie benadrukt. Deze aspecten moeten relevant zijn voor de doelgroep en het merk onderscheiden van de concurrentie (Riezebos & Van der Grinten, 2011). Vervolgens is er kritisch gekeken naar het conceptuele model en het subhoofdstuk kritisch review geeft inzicht in de opmerkingen op het model. Het conceptuele model is ook gebruikt als leidraad voor de hypothesen. Deze staan weergegeven in het vijfde subhoofdstuk van het theoretisch kader.

4.1 THEORIEËN

Om de probleemstelling te beantwoorden is het nodig om inzichten te verkrijgen in de concurrentie, de organisatie en de doelgroep van Dutch Greenfields. Porter(1985) stelt dat concurrentie bedrijven zijn met hetzelfde doel en dat met dezelfde, of soortgelijke middelen bereiken. Hierbij proberen de bedrijven een zo voordelig mogelijk aanbod te leveren aan de doelgroep (Porter, 1985). Voor een sterke positionering is het van belang dat de benadrukte aspecten van de identiteit relevant zijn voor de doelgroep (Riezebos & Van der Grinten, 2011). Hiervoor richt dit onderzoek zich op de wensen en behoeften van de doelgroep aangaande de service van Dutch Greenfields.

Michael Porter omschrijft in zijn boek *Competitive Advantage de Generic Competitive Strategies* (Porter, 1985). Dit model maakt onderscheid tussen drie strategieën: kostenleiderschap, differentiatie en focus. Kevin Keller geeft met zijn *Brand Equity* (2013) model inzicht in de verschillende factoren die bijdragen aan de merkwaarde. Daarbij helpt het model om een basis te leggen voor de positionering door middel van points-of-difference en points-of-parity. Treacy en Wiersema beschreven in 1993 een model voor verschillende waardenproposities die als basis gelden voor een positionering. *The Value Disciplines* van Treacy en Wiersema (1993) stelt dat een organisatie zich op een van de drie waarden moet focussen. Deze drie opties zijn; operational excellence (beste processen), product leadership (beste product) en customer intimacy (relatie). Het laatste model is het 3C-model van Kenichi Ohmae (1992). De 3C staan voor Competiton, Customers en Corporation.

4.1.1 GENERIEKE CONCURRENTIESTRATEGIEËN VAN PORTER (1985)

De generieke concurrentiestrategieën van Porter (1985) geven een organisatie een concurrentievoordeel binnen de markt waarin zij actief zijn. Deze theorie is een aanvulling op het vijfkrachtenmodel van Porter (1980). De gebruiker bepaalt de strategie aan de hand van twee assen: competitive scope en competitive advantage. Hierbij bepaalt de organisatie of zij zich op een grote doelgroep richt, of op een kleine. Daarnaast bepaalt zij of er ruimte is voor een onderscheidend vermogen, of een kostenvoordeel. Dit geeft een matrix van vier mogelijkheden verdeeld in drie verschillende strategieën die elk een andere route naar competitief voordeel hebben. De drie strategieën zijn:

COST LEADERSHIP

Cost Leadership stelt dat een organisatie ernaar moet streven om de low-cost producer te zijn binnen de markt. Dit wil zeggen dat zij de kosten zo veel mogelijk verlaagd om concurrentievoordeel te behalen op de prijs van de producten. De organisatie moet ernaar streven om alle mogelijke kostenverlagingen toe te passen (Porter, 1985).

DIFFERENTIATION

Bij de differentiationstrategie moet de organisatie ernaar streven om uniek te zijn binnen haar markt. Het is hier belangrijk dat zij bepaalde dimensies aanhoudt die voor de doelgroep van waarde zijn (Porter, 1985). De differentiationstrategie is toepasbaar op verschillende aspecten, zoals: het product, de marketing en de bezorging/aflevering. Organisaties die een differentiationstrategie hanteren, presteren bovengemiddeld als de premumprijs de extra kosten van de 'uniekheid' dekken (Porter, 1985).

FOCUS

De focusstrategie splitst zich op twee verschillende aanpakken. Organisaties die deze strategie toepassen, segmenteren de markt naar verschillende doelgroepen. Zij focussen vervolgens op de beste strategie voor dat specifieke segment van de markt. Hiermee behaalt de organisatie een competitief voordeel binnen haar premium doelgroep, maar niet op de markt in zijn geheel. Het gaat hierbij om een focus op kosten of een focus op differentiatie (Porter, 1985).

Als laatste is er de stuck-in-the-middlepositie. Een organisatie in deze positie slaagt er niet in om een van de drie generieke strategieën te hanteren en succesvol te implementeren. In dit geval behaalt de organisatie geen concurrentievoordeel en presteert zij waarschijnlijk ondermaats (Porter, 1985). De generieke concurrentiestrategie heeft een outside-in perspectief, waarbij de marktomgeving leidend

is in de strategische keuze. Daarnaast geeft dit model op zichzelf geen goed beeld van de concurrentie, het vergt dus een combinatie met het vijfkrachtenmodel. Porter (1985) geeft ook aan dat alleen bij de focusstrategie sprake is van een segmentatie van de doelgroep, terwijl Ohmae stelt dat geen enkele doelgroep binnen de vrije markt homogeen is (Ohmae, 1982). Dit betekent dat vanuit zijn perspectief dat de organisatie bij elk segment van de doelgroep rekening moet houden met verschillende wensen en behoeften. Wel is er een overeenkomst tussen Treacy en Wiersema (1993) en deze theorie van Porter. Beiden stellen dat de gebruiker moet kiezen voor een vaste strategie, Porter stelt zelfs dat een combinatie van beiden, stuck-in-the-middle, een negatief effect heeft op de positionering van een organisatie. Ohmae stelt echter dat er een combinatie moet zijn tussen de verschillende aspecten van een organisatie om een sterke positie in te nemen (Ohmae, 1982).

4.1.2 BRAND EQUITY MODEL VAN KELLER (2013)

Het Brand Equity Model van Keller (2013) geeft inzicht in verschillende factoren van de markt waarop een merk zich bevindt. Bij gebruik van het model onderzoekt de gebruiker zowel de consumenten als de concurrentie om te zien hoe een merk zich kan positioneren op de markt. De organisatie bouwt hierbij merkwaarde op (Keller, 2013). Het model bestaat uit zes onderdelen die elk invloed hebben op de merkwaarde, namelijk: resonance (relatie), judgement and feelings (reactie), performance and imagery (betekenis) en salience (identiteit) (Keller, 2013). Vooral de onderdelen reactie en betekenis hebben invloed op de positionering binnen de markt. De betekenis en reactie dragen immers bij aan de waarde van een merk. De relatie is een gevolg en de identiteit gaat vooraf.

Deze factoren dragen allemaal bij aan het bepalen van twee categorieën die van belang zijn voor de positionering en de merkwaarde. Deze twee categorieën zijn de POD, points-of-difference, en de POP, points of parity. De points of difference zijn de attributen of voordelen van een merk die de consument niet bij een concurrent kan vinden. Points-of-parity daarentegen zijn wel aanwezig bij de concurrentie. De points-of-parity maken het merk herkenbaar binnen een bepaalde markt.

POINTS-OF-DIFFERENCE

De points-of-difference zijn de unieke attributen en voordelen die de consument met het merk associeert, positief ervaart en die de concurrentie hen niet kan bieden. Het model van Keller noemt twee hoofdcategorieën. Functionele, performance-gerelateerde associaties en abstracte, imagery-gerelateerde associaties (Keller, 2013).

POINTS-OF-PARITY

Points-of-parity zijn attributen en voordelen die zowel bij de organisatie als de concurrentie voorkomen. Deze points-of-parity zijn ingedeeld naar category, competitive en correlational.

De POPs hebben invloed op de PODs. Wanneer de POPs niet in orde zijn maken de PODs wellicht geen verschil. Zij moeten voldoen aan de minimale verwachtingen van de consument om een merk een positief imago te verschaffen. Keller stelt dat het grootste gedeelte van de consumenten de POPs moet bestempelen als 'good enough' (Keller, 2013).

Voor een goede positionering moet een organisatie beginnen met het definiëren en communiceren van het competitive frame of reference. Dit geeft de organisatie een beeld van de concurrentie-omgeving en de wensen en behoeften van de consument. De organisatie moet vervolgens de POPs en PODs vaststellen (Keller, 2013). Het model van Keller richt zich op de attributen en voordelen van een merk om een merkwaarde te creëren. Deze merkwaarde in combinatie met de POPs en PODs levert een positionering op. Dit model hanteert een outside-in perspectief waarbij de organisatie haar activiteiten moet afstemmen op de markt. Daarnaast geven de PODs en POPs ruimte om verschillende strategieën na te leven, dit kan zowel een goed product zijn als een sterke relatie met de klant. Porter (1985) en Treacy & Wiersema (1993) geven echter aan dat de organisatie een keuze moet maken voor een vaste strategie gericht op een attribuut of voordeel. Ohmae (1982) stelt echter dat er een combinatie moet zijn van verschillende factoren om tot een goede strategie te komen. Het model van Keller onderzoekt zowel de interne omgeving als de externe omgeving, maar stelt dat de identiteit van de organisatie al vaststaat en op basis daarvan de PODs en POPs moet vaststellen voor de positionering (Keller, 2013). Het model van Keller (2013) houdt echter geen rekening met de overeenkomsten tussen de sterke punten en de klantbehoeften binnen de markt. Ohmae (1982) geeft aan dat er geen positionering mogelijk is zonder samenhang. Een goede positionering houdt volgens hem rekening met de verschillen met de concurrentie, de overeenkomst tussen de sterke punten en de klantbehoeften en wel bieden wat de concurrent mist.

4.1.3 VALUE DISCIPLINES VAN TREACY & WIERSEMA (1993)

Het Value Disciplines model van Treacy & Wiersema stelt dat een bedrijfsvoering bestaat uit drie waarden: operational excellence, product leadership en customer intimacy (Treacy & Wiersema, 1993). Wanneer een organisatie focust op een van die waarden, dan heeft zij meer kans op een sterke marktpositie.

OPERATIONAL EXCELLENCE (BESTE PROCESSEN)

Organisaties die deze strategie hanteren zorgen voor een soepel proces van het inkopen, maken en verkopen. De organisatie richt zich dan op gemak voor de consument en lage prijzen door lagere kosten. Bij deze strategie moeten de volgende kosten zo laag mogelijk zijn: overhead, transactiekosten en logistieke kosten (Treacy & Wiersema, 1993).

CUSTOMER INTIMACY (RELATIE MET DE KLANT)

Anders dan bij de operational excellence focussen organisaties die deze strategie aanhouden zich op een uitgebreid aanbod. Daarnaast bieden zij producten die aangepast zijn op de wensen van de klant en dit is een proces met hoge kosten. Treacy & Wiersema (1993) stellen dat organisaties met deze strategie investeren in een relatie met hun klantengroep.

PRODUCT LEADERSHIP (BESTE PRODUCT)

Organisaties die deze strategie nastreven, richten zich op het produceren van een continue stroom aan producten en diensten van hoge kwaliteit. Om dit doel te behalen geven Treacy & Wiersema (1993) drie eigenschappen die de organisatie moet bezitten. Zij moeten creatief zijn, creatieve ideeën snel kunnen realiseren en vastberaden zijn in hun zoektocht naar nieuwe oplossingen voor problemen binnen de markt (Treacy & Wiersema, 1993).

De organisatie moet een strategie kiezen die het best bij de cultuur van het bedrijf. Daarnaast moet de kernwaarde voor strategie overeenkomen met wat de doelgroep van de organisatie verwacht. In het geval van Dutch Greenfields ligt de nadruk op het bouwen van een community. Zij willen een relatie opbouwen met de klanten. Het model van Treacy & Wiersema mist echter een stukje externe analyse. De concurrentie is niet meegenomen in dit model.

4.1.4 3C-MODEL VAN OHMAE (1982)

Het 3C-model van Ohmae (1982) richt zich op drie elementen van positionering: de organisatie, de consument en de concurrentie. Hij stelt dat een organisatie bij een positionering een strategie moet bepalen voor elk element op zichzelf. Een strategie is een vooraf bepaalde aanpak van een bepaald proces, zoals Porter het omschrijft: *“Strategy is the creation of a unique and valuable position, involving a different set of activities”* (Porter, 1996). De theorie bestaat uit deze drie elementen (Ohmae, 1982):

CUSTOMERS

Het eerste element van het 3C-model is customers. Bij dit element geeft Ohmae inzicht in de verschillende klantsegmenten van de doelgroep. Hij stelt daarbij dat geen enkele doelgroep homogeen is in de vrije markt. Dit houdt in dat een organisatie de verschillende klantsegmenten niet effectief kan bereiken met een enkele strategie. Hierbij richt de organisatie zich ook op de klantbehoeften van deze segment. Klantbehoeften zijn de wensen en behoeften van de consument aangaande een product of dienst (Ohmae, 1982).

CORPORATION

Het tweede element dat Ohmae (1982) omschrijft is de organisatie zelf. Hij stelt dat een organisatie goed naar zichzelf moet kijken om de kernwaarden te achterhalen. Daarbij moet zij kijken naar de sterke punten. Ohmae stelt dat een strategie gericht alleen op de wensen en behoeften makkelijk te kopiëren is voor concurrenten (Ohmae, 1982).

COMPETITION

Het laatste element is de concurrentie. Voor deze strategie moet de organisatie kijken naar de differentiatie binnen de markt. Daarbij moet zij kijken naar het positioneringsverschil met de concurrentie op de volgende gebieden; prijs, volume en kosten (Ohmae, 1982).

Ohmae stelt dat een organisatie een balans moet vinden tussen de 3C's in het model. Doet zij dit niet, dan raakt de organisatie uit balans (Ohmae, 1982). De strategie geeft aan hoe een organisatie zich kan differentiëren aan de hand van de concurrentie, door de sterke punten van de organisatie in te zetten om (beter) te voldoen aan de klantbehoeften binnen de markt. Dit draagt bij aan een sterke positioneringsstrategie (Ohmae, 1982).

4.2 CENTRALE THEORIE & CONCEPTUEEL MODEL

Als centrale theorie voor dit onderzoek is het 3C-model van Ohmae gekozen (1982). Dit model bestaat uit drie elementen; competition, corporation en consumers. Wanneer de organisatie een balans tussen de drie elementen creëert, dan behaalt zij een duurzaam concurrentievoordeel (Ohmae, 1982).

Door een combinatie van zowel interne en externe factoren richt de theorie zich op twee benaderingen: inside-out en outside-in (Trompenaars & Coebergh, 2014). Inside-out is een benadering waarbij de organisatie kijkt naar haar interne omgeving en sterke punten en hoe de markt daarop aansluit. Terwijl het outside-in perspectief er vanuit gaat dat de markt leidend is voor de vorming en processen van een bedrijf (Riezebos & Van der Grinten, 2011). Volgens Ohmae moet er ook samenhang zijn tussen de C's van het model. Daarbij zijn, anders dan de theorie van Treacy & Wiersema, alle elementen gelijk aan elkaar. Valt deze samenhang weg, dan loopt de organisatie het risico om niet langer succesvol te zijn. Ohmae stelt daarbij dat een organisatie met haar sterke punten beter moet aansluiten op de klantbehoeften dan de concurrentie (Ohmae, 1982).

STRATEGIEËN VAN OHMAE

Volgens Ohmae is een duurzaam concurrentievoordeel het doel van een strategie. Daarnaast is er concurrentie nodig om een goede strategie te bepalen, immers *“without competition there would be no need for strategy (Ohmae, 1982).”* Ohmae onderscheidt vier strategieën waarmee ondernemingen voordelen kunnen behalen op de concurrentie (Ohmae, 1982):

- Richten op de succesfactoren binnen de markt: De organisatie moet de aansluitende kerncompetenties identificeren en deze implementeren binnen de markt.
- Bouwen op relatieve superioriteit: De organisatie moet identificeren op welke punten een verbetering van het product nodig is. Door een beter product in de markt te zetten behaalt de organisatie een concurrentievoordeel.
- Agressieve initiatieven: wanneer de concurrentie een stabiele positie binnen de markt heeft is het soms nuttig om de markt te verstoren. Deze strategie richt zich op de succesfactoren die de concurrent bezit. Door de markt te verstoren creëert een organisatie ruimte om zich te vestigen.
- De vrijheid uitbuiten: een voorwaarde voor deze strategie is ruimte voor innovatie binnen de markt. Hierbij moet de organisatie een vaste richting kiezen om succes te behalen. De organisatie moet dus identificeren waar de ruimte voor innovatie ligt.

KLANSTRATEGIEËN

Ohmae stelt dat geen enkele doelgroep binnen de vrije markt homogeen is. Doelgroepen zijn dus niet te bereiken met een enkele strategie. De organisatie moet onderscheid maken in makkelijk en moeilijk bereikbare doelgroepen. Daarnaast moet zij rekening houden met de capaciteit van de concurrentie om diezelfde klantgroepen te bereiken. Om de concurrentie voor te blijven moet een

organisatie de markt segmenteren in verschillende klantgroepen. Ohmae beschrijft twee methoden om de markt te segmenteren: segmentatie naar klantbehoeften en segmentatie naar de interne mogelijkheden van de klant

Bij een markt met sterke concurrentie moet een organisatie dit proces herhalen om niet achter te lopen op haar concurrenten (Ohmae, 1982).

ORGANISATIESTRATEGIEËN

De C van corporation staat voor de organisatie zelf. Bij een organisatiestrategie moet de organisatie haar sterke punten perfectioneren om een voordeel op de concurrentie te behalen. Ohmae (1982) stelt dat een strategie bepalen op alleen de wensen en behoeften makkelijk te kopiëren is voor concurrenten. Ohmae stelt daarbij dat een organisatie niet overal de beste in hoeft te zijn, maar dat ze uit moeten gaan van de kernwaarden (Ohmae, 1982). De theorie geeft drie mogelijke organisatiestrategieën.

Een van de strategieën is de kosteneffectiviteit. De organisatie moet in overweging nemen waar een organisatie mogelijk kostenvoordeel behaalt. Hierbij moet de organisatie kijken naar het verlagen van de kosten, overwegen om belangrijke processen en functies uit te delen met andere afdelingen of zelfs externe partijen en een strengere selectieprocedure hanteren voor het aannemen van orders. Daarnaast heeft een organisatie opties voor uitbesteding. Daarbij moet de organisatie nagaan of het uitbesteden van bepaalde processen, producten of diensten aan externe partijen een kostenvoordeel oplevert. Als laatste kan de organisatie haar kernwaarde(n) perfectioneren. Met een interne analyse onderzoekt zij of de kernwaarde(n) aansluit bij de succesfactoren van de markt en hoe zij deze kan perfectioneren.

COMPETITORS

Het laatste element is de concurrentie. De theorie omschrijft twee strategieën. De eerste richt zich op een krachtig Imago. Wanneer het moeilijk, of onmogelijk, is om te differentiëren op het gebied van productprestaties of de distributie kan de organisatie kijken naar haar imago bij de doelgroep. Het imago kan bijdragen aan een succesvolle differentiatie. Deze strategie levert wel risico's op, want de organisatie moet haar image continu monitoren (Ohmae, 1982). De tweede strategie richt zich op de winst-kostenstructuur. De organisatie kan gebruikmaken van een verschuiving in de ratio tussen

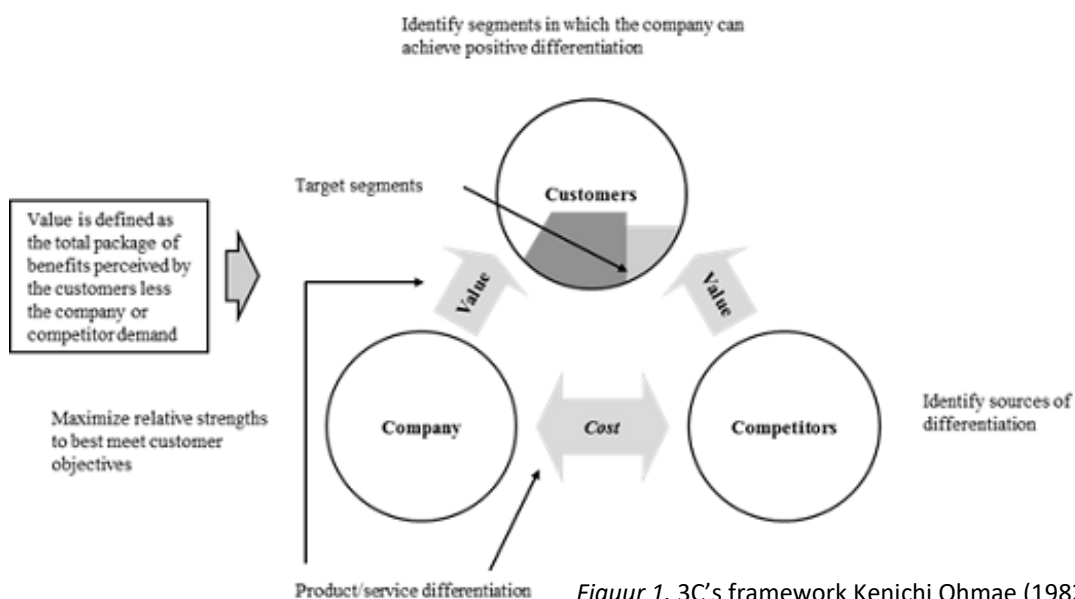
winst en kosten. Hiervoor zijn drie methoden: het uitbuiten van verschillende inkomstenbronnen, verschillen tussen vaste en variabele kosten en verschillen in schaalvoordelen (Ohmae, 1982).

CONCEPTUEEL MODEL

Een conceptueel model is een vereenvoudigde weergave van een werkelijkheid (Verhoeven, 2011).

Het model dat de basis vormt voor dit onderzoek is het 3C-model van Kenichi Ohmae (1982). Het model bestaat uit drie elementen: company, customer en competition. De pijlen tussen de elementen laten zien op welke wijze zij invloed op elkaar hebben. De essentie van het model is: wanneer de 3C's met elkaar in verhouding zijn, dan behaalt de organisatie concurrentievoordeel.

Als een van de 3C's uit balans is, dan kan de organisatie daar verbeteringen aanbrengen. De strategie geeft aan hoe een organisatie zich kan differentiëren aan de hand van de concurrentie, door de sterke punten van de organisatie in te zetten om (beter) te voldoen aan de klantbehoeften binnen de markt (Ohmae, 1982). Dutch Greenfields wil inzicht in haar eigen sterke punten en of die voldoen aan de klantbehoefte. Zij wil daarbij ook een voordelige positie innemen tegenover de concurrentie. Een combinatie van al deze gegevens levert een antwoord op de probleemstelling.



Figuur 1. 3C's framework Kenichi Ohmae (1982)

4.3 KRITISCHE REVIEW

Het kritische review omschrijft wat de kritieken zijn op het 3C-model van Ohmae. Wanneer de onderzoeker een theorie selecteert als basis van het onderzoek is het belangrijk om niet alleen de voordelen van dit model te begrijpen. Het is een keuze waarbij de onderzoeker kritieken op het model in overweging neemt. Op deze manier houdt de onderzoeker tijdens het onderzoek rekening

met de eventuele tekortkomingen van het model. Het kritische review baseert zich op peer-to-peerkritiek binnen de wetenschap.

VERSCHILLEN TUSSEN WESTERSE CULTUREN EN JAPAN

In zijn eigen boek benoemt Kenichi Ohmae een aantal culturele verschillen tussen de westerse en Japanse manier van bedrijfsvoering (Ohmae, 1982). Toch geeft hij in zijn boek een aantal voorbeelden waarin hij zowel Europese als Amerikaanse merken aanhaalt. In het laatste hoofdstuk stelt Ohmae echter dat de verschillen geen belangrijke factor spelen in de positionering van een merk. Volgens hem zijn de kracht van strategie, creativiteit en productiviteit universele kwaliteiten (Ohmae, 1982).

3C-MODEL FOCUST ZICH OP ALLES

Treacy & Wiersema omschrijven in hun artikel over het Value Discipline model (1993) dat het bepalen van een strategie bestaat uit keuzes maken. Aan de hand van dat model kan de organisatie een keuze maken tussen de drie strategieën om er een te volgen. Volgens Treacy & Wiersema kan een organisatie niet succesvol zijn wanneer zijn geen specifieke strategie aanhoudt (Treacy & Wiersema, 1993). Het 3C-model stelt juist dat de organisatie zich op alle factoren moet richten voor een succesvolle strategie (Ohmae, 1982). Naast Treacy en Wiersema stelt ook Porter dat een organisatie zich het best kan richten op een strategie (Porter, 1998).

DE THEORIE IS VEROUDERD

In het boek 100+ Management Models omschrijven Trompenaars & Coebergh het 3C-model als een krachtige tool voor het bepalen van een strategie. Zij stellen echter ook dat de theorie verouderd is (Coebergh & Trompenaars, 2014).

DE 3C'S IN DE MODERNE MARKT

Aansluitend op de mening van Trompenaars & Coebergh is de kritiek van Kenichi Ohmae zelf. In 2005 schrijft Ohmae (2005) dat de theorie komt uit een tijd waar de globalisering aan de basis stond. Hij schrijft dat de theorie een goede basis heeft, maar dat het in de moderne markt steeds moeilijker is om de drie elementen van het model te onderscheiden en benoemen. In de huidige markt is het noodzaak om te beginnen met het benoemen van de drie elementen, daarna kan de organisatie een strategie bepalen (Ohmae, 2005).

De kritiek op het 3C-model is dus samen te vatten als: een verouderd model op basis van een niet-westerse cultuur dat zich niet op specifieke elementen van een strategie richt. Als weerlegging

stellen Beckmann & Paul (2015) dat het 3C-model bruikbaar is om de elementen van een organisatie te onderzoeken als goede basis voor een multichannelstrategie. Zij stellen dat multichannelstrategieën kansrijker zijn in een instabiele markt waar consumenten vaker afnemen (Groza & Ragland, 2015). Mede om deze reden gebruikt de onderzoeker het 3C-model als conceptueel model voor dit onderzoek.

4.4 HYPOTHESEN

Hypothese is te definiëren als een verwachte uitkomst van het onderzoek (Verhoeven, 2011). Het model stelt dat de drie elementen; concurrentie, consumenten en corporatie invloed op elkaar hebben (Ohmae, 1982). Deze samenhang zorgt ervoor dat een ontwikkeling, verandering of aanpassing bij een van de elementen directe gevolgen heeft voor de andere elementen (Ohmae, 1982).

H1:

“Als een organisatie haar positioneringsstrategie richt op de klantbehoeften, dan neemt de organisatie een breinpositie in bij de doelgroep”

Ohmae stelt dat er geen homogene doelgroepen bestaan op een markt in de vrije economie. Om een concurrentievoordeel te behalen moet de organisatie haar doelgroep segmenteren naar verschillende behoeften. Wanneer de organisatie door middel van marktsegmentatie structuur aanbrengt in de markt, dan kan zij een breinpositie innemen. Zij moet zich vervolgens richten op de verschillende klantbehoeften van deze “subdoelgroepen” (Ohmae, 1982). Deze klantbehoeften laten zien op welke manier de diensten van Dutch Greenfields aantrekkelijk zijn voor de doelgroep. Een positionering die laat zien dat deze diensten aan de verschillende klantbehoeften voldoen, heeft een competitief voordeel. *“In a free, competitive economic world, there will be no stability in a corporation’s performance if it allows its attention to be diverted from the basic business mission of serving its customers (Ohmae, 1982, p. 109).”*

H2:

“Als een organisatie haar positioneringsstrategie richt op de overeenkomst tussen haar sterke punten en de klantbehoeften, dan neemt de organisatie een breinpositie in bij de doelgroep”

Ohmae stelt dat een organisatie moeilijk te imiteren is wanneer zij zich richt op de sterke punten. Hierbij is de ontwikkeling van de sterke punten van belang. Door de positionering af te stemmen op de overeenkomsten tussen haar sterke punten en de klantbehoeften, neemt zij een positieve, onderscheidende breinpositie in bij de klant. Wanneer de organisatie deze sterke punten blijft ontwikkelen blijft zij dat concurrentievoordeel behouden (Ohmae, 1982). *“Maintaining a positive differential in key functional strengths is vital to retaining an advantage in profit performance and market share (Ohmae, 1982, p. 111).”*

H3:

“Als de organisatie haar positioneringsstrategie richt op de verschillen met haar concurrentie, dan neemt de organisatie een onderscheidende marktpositie in”

Wanneer een organisatie zich op eenzelfde wijze positioneert als haar concurrenten, dan is het voor de klant moeilijk om onderscheid te maken. Ohmae stelt dat een organisatie boven alles onderscheidend moet zijn op haar markt. Door de positioneringsstrategie te richten op de verschillen tussen de positionering van de concurrentie en de sterke punten van de organisatie neemt zij een breinpositie in bij de doelgroep(en). Deze strategie is een combinatie van een focus op de sterke punten van de organisatie om te voldoen aan de klantbehoeften, maar het aanbieden op een onderscheidende wijze binnen de markt (Ohmae, 1982). *“In fact, there is a real trade-off to be made between the cost of a function and superiority in functional performance over a competitor (Ohmae, 1982, p. 126).”*

5. METHODOLOGIE

Dit hoofdstuk omschrijft het verloop van het onderzoek en hoe de onderzoeker het uitvoert. Daarnaast geeft het inzicht in de doelgroep en de manier waarop hij de respondenten werft.

5.1 METHODE VAN ONDERZOEK

Om de probleemstelling te beantwoorden, is er deskresearch nodig. Het is van belang om achtergrondinformatie te verzamelen om zo een duidelijk beeld te schetsen van de omgeving waarin de organisatie zich bevindt. Deskresearch staat voor onderzoek naar reeds bestaande en beschikbare gegevens over het te onderzoeken onderwerp (Verhoeven, 2011).

VERANTWOORDING DESKRESEARCH

De onderzoeker zet deskresearch in om verschillende theorieën te onderzoeken. Deze gelden mogelijk als basis voor dit onderzoek. Daarbij valt de keuze op het 3C-model van Ohmae (1982). Op basis van dit deskresearch stelt de onderzoeker drie hypothesen op die hij aan de hand van het onderzoek aanneemt of verwerpt. Daarnaast stelt de onderzoeker middels deskresearch een DESTEP-analyse en concurrentieanalyse op. Als laatste zet de onderzoeker deskresearch in om de verschillende concurrenten binnen de markt in de kaart te brengen.

VERANTWOORDING FIELDRESEARCH

De fieldresearch bestaat uit face-to-face interviews die de onderzoeker telkens bij een enkel persoon afneemt. Deze methode sluit aan omdat het bij dit onderzoek gaat om een relatief kleine groep respondenten (Verhoeven, 2011). Anders dan bij kwantitatief onderzoek ligt de nadruk op de beweegredenen en motivatie van de doelgroep (Meier & Broekhoff, 2012). Om deze reden gaat het niet over de hoeveelheid resultaten, maar de kwaliteit van de antwoorden. De vragen richten zich op de achterliggende gedachten met betrekking tot de wensen en behoefte, aangaande online onderwijs, van de doelgroep. Een andere reden voor deze methode is dat een-op-een interviews kans geven tot specifiek doorvragen naar motivaties die wellicht uiteenlopend zijn (Verhoeven, 2011). Het interview is semigestructureerd en bestaat uit zowel een vragenlijst als een opdracht waarbij er ruimte is voor inbreng van de respondent (Verhoeven, 2011).

De onderzoeker verdeelt het onderzoek in drie deelvragen die resultaten opleveren om antwoord te geven op de probleemstelling. Dit antwoord leidt tot een advies aan de organisatie. De beantwoording van de deelvragen is aan de hand van deskresearch of fieldresearch.

FACE-TO-FACE INTERVIEWS

De onderzoeker neemt de interviews af. Daarbij gebruikt hij een vragenlijst die samengesteld is aan de hand van de deelvragen en de topic guide (Bijlage C). Deze vragen geven een concluderend antwoord op de deelvragen. De onderzoeker gebruikt de antwoorden om te zien of er overeenkomsten zijn tussen de meningen van de verschillende segmenten binnen de doelgroep.

De interviews duren ongeveer vijftig minuten per respondent. Dit tijdsframe geeft ruim de tijd om op alle vragen dieper in te gaan. Daarnaast laat de onderzoeker ruimte voor antwoorden die nieuwe vragen oproepen. De onderzoeker neemt de interviews met een spraakrecorder op, deze analyseert en verwerkt de onderzoeker op een later tijdstip. De analyses gaan middels een analyseschema. Voorafgaand vraagt de onderzoeker toestemming aan de respondent voor het opnemen en gebruiken van de interviews binnen het kader van het onderzoek. De onderzoeker maakt de interviews niet openbaar. Daarnaast maakt hij tijdens de interviews geen aantekeningen. Dit om te voorkomen dat het interview tempo verliest. Daarnaast vraagt de onderzoeker mogelijk door op basis van de antwoorden. Notuleren verstoort dit proces.

INTERVIEWTECHNIEKEN

Het interview bestaat niet alleen uit een vragenlijst, maar vergt ook projectieve technieken. Deze interviewtechnieken zet de onderzoeker in om de respondent enige vrijheid te bieden. Op deze manier heeft het interview meer diepgang. De respondent communiceert dan de onbewuste en onderliggende motieven (Meier & Broekhoff, 2012).

Om inzicht te krijgen in welke 'sterke punten' het best aansluiten op de doelgroep gebruikt de onderzoeker de card sorting methode. Card sorting is een techniek waarbij de respondent verschillende kaartjes krijgt met daarop een onderwerp. De respondent moet deze onderwerpen vervolgens rangschikken (Baarda, Fischer, Julsing, Peters, van der Velden & de Goede, 2013). Daarbij is het bovenste kaartje nummer een en dus het meest van belang voor de respondent. Het onderste kaartje is nummer tien en sluit het minst aan op de klantbehoeften. Volgens Ohmae ontstaat er een relatie met de consument wanneer de sterke punten van de organisatie overeenkomen met de klantbehoeften (Ohmae, 1982). Om deze reden is ervoor gekozen om bij deelvraag een en twee de interviewtechniek card sorting toe te passen.

Om inzicht te krijgen in de klantbehoefte is er ook inzicht nodig in de problemen die de doelgroep ervaart. De onderzoeker gebruikt een trapsgewijze techniek om inzicht te krijgen in knelpunten bij de

doelgroep. De trapsgewijze methode geeft de respondent vijf stadia waarin de respondent zich mogelijk bevindt (Meier & Broekhoff, 2012). De vijf stadia die de onderzoeker gebruikt, komen overeen met de stadia waar Dutch Greenfields begeleiding in geeft. De respondent moet vervolgens aanwijzen in welk stadium hij zit en welke uitdagingen daarbij horen. Op deze manier krijgt de onderzoeker inzicht in welke diensten mogelijk nodig zijn voor doelgroep.

Verder wil de onderzoeker inzicht hebben in de processen die bij het ontwikkelen van een bedrijf horen en welke Dutch Greenfields voor de doelgroep faciliteert. Om een goed beeld te schetsen van de processen gebruikt de onderzoeker de stellingsmethode (Meier & Broekhoff, 2012). De onderzoeker geeft een halve stelling die de respondent vervolgens afmaakt. Op deze manier heeft de respondent de vrijheid om aan te geven hoe hij op dit moment omgaat met de processen.

DOELGROEP

Om te garanderen dat het onderzoek passende resultaten oplevert, stelt de onderzoeker een doelgroep vast. Deze doelgroep bestaat uit young professionals die willen gaan, of al, ondernemen in de online omgeving. Hierbij onderscheidt de onderzoeker drie mogelijke respondenten: studenten die willen gaan ondernemen, young professionals die tussen de nul en de twee jaar actief zijn met hun onderneming en Young Professionals met een onderneming die drie tot vijf jaar actief zijn. Deze ondernemers vestigen zich in Nederland, maar mogen internationaal werkzaam zijn. Hierbij is ook geen vaste standplaats nodig, daarom zijn digital nomads⁵ ook potentiële respondenten. Daarnaast neemt de onderzoeker een interview af bij een werknemer van Dutch Greenfields voor inzichten in de interne omgeving.

⁵ Online ondernemers die werken vanaf een mobile device en geen vaste werkplek hebben.

5.2 DATACOLLECTIE

Voor dit onderzoek zijn alle ondernemers die binnen de doelgroepomschrijving passen een mogelijke respondent. Hierbij kijkt de onderzoeker niet naar de specifieke locatie van de ondernemer, zolang deze gevestigd is in Nederland. Om een breed beeld te schetsen, neemt de onderzoeker twaalf interviews af bij young professionals en een interview bij de werknemer van Dutch Greenfields. Dit aantal moet voldoende zijn om overeenkomsten binnen de antwoorden te herkennen (Verhoeven, 2014).

De onderzoeker benadert potentiële respondenten middels publieke oproepen binnen Facebook- en LinkedIngroepen. Daarna maakt hij uit de aangemelde deelnemers een willekeurige keuze voor de daadwerkelijke interviews. De man-vrouwverdeling neemt de onderzoeker hier niet in mee. De onderzoeker maakt deze keuze omdat de dienstverlening van Dutch Greenfields zich richt op uitdagingen en problemen die bij elke ondernemer voor komen. In *Tabel 1. Respondentschema* staat een verwacht overzicht van de respondenten. (In *Bijlage I* staat een uitgebreider schema)

Respondentschema	
Studenten	4
0 – 2 jaar actief	4
2 – 5 jaar actief	4
CEO Dutch Greenfields	1
Totaal	13

Tabel 1. Respondentschema

Voor de uiteindelijke deelname screent de onderzoeker de aangemelde respondenten om te garanderen dat zij voldoen aan de doelgroepomschrijving. Daarnaast vraagt hij naar hun branche, leeftijd, locatie (stad) en jaren ervaring in het werkveld. Wanneer zij voldoen aan alle voorwaarden volgt er een uitnodiging voor een interview op een nader te bespreken locatie. Deelname aan het onderzoek is geheel vrijwillig en de respondenten krijgen geen vergoeding. De onderzoeker neemt de interviews af op een door de respondent gewenste locatie. Dit in verband met het verminderen van de druk voor de respondent. Daarnaast kunnen de respondenten een locatie kiezen waar zij zich prettig voelen en vrijuit durven te antwoorden. Dit heeft wellicht invloed in de mate van eerlijkheid bij de beantwoording op de interviewvragen (Verhoeven, 2011). Dit alles draagt bij aan een geschikt advies voor de organisatie. Daarnaast neemt de onderzoeker een interview af met de CEO van de organisatie

om een duidelijk beeld te geven over de sterke punten van de organisatie. Dit draag bij aan het interne onderdeel van het onderzoek.

5.3 OPERATIONALISATIE

De operationalisatie geeft weer hoe de onderzoeker de deelvragen meet. Daarbij staat een uitleg over de meerwaarde van de deelvraag voor het beantwoorden van de probleemstelling.

DEELVRAAG 1. WAT ZIJN DE KLANTBEHOEFTE TEN AANZIEN VAN ONLINE DIENSTVERLENING VAN DUTCH GREENFIELDS?

Deze deelvraag geeft inzicht in de wensen en behoeften van de doelgroep ten aanzien van de dienstverlening die Dutch Greenfields levert. Dit geeft de mogelijkheid om de aandacht te vestigen op de uiteindelijke missie van de organisatie; de klant bedienen (Ohmae, 1982, p. 109). Deze deelvraag richt zich op de 'C' van Consumers in het model. De onderzoeker past kwalitatief onderzoek toe voor de beantwoording van deze vraag. Hij gebruikt daarvoor een semigestructureerd interview om diepgang te garanderen. Het gaat hierbij om open vragen waarbij de respondent ruimte krijgt voor eigen inbreng (Verhoeven, 2011). Daarnaast gebruikt de onderzoeker de interviewtechniek card sorting om de onbewuste motieven van de respondent te achterhalen (Baarda et al., 2013). De deelvraag toetst hypothese H1 door te onderzoeken aan welke klantbehoeften de organisatie moet voldoen (paragraaf 4.6). Daarnaast vraagt de onderzoeker ook of dit van belang is voor de eventuele afname van de dienst. Op deze manier test de onderzoeker of de doelgroep bereid is om de dienst af te nemen wanneer deze voldoet aan hun behoeften. In bijlage C staat het bijbehorende onderdeel van de topic guide.

DEELVRAAG 2. WAT ZIJN DE STERKE PUNTEN VAN DUTCH GREENFIELDS?

Deze deelvraag geeft inzicht in de interne omgeving van Dutch Greenfields. De onderzoeker stelt hierbij vragen over de diensten en producten. Daarnaast stelt hij vragen over de kerncompetenties van de organisatie. Door goed zicht te hebben op de sterke punten van de organisatie, kan de onderzoeker een verband leggen tussen de klantbehoeften en de sterke punten van de organisatie (Ohmae, 1982). Deze deelvraag richt zich op de 'C' van corporation. De onderzoeker past kwalitatief onderzoek toe om inzichten in de interne omgeving te verwerven. Hij maakt hierbij gebruik van een semigestructureerd interview om diepgang te garanderen. De onderzoeker stelt open vragen waarbij er ruimte is om door te vragen. Deelvraag 2 toetst hypothese H2 door te onderzoeken of er een overeenkomst is tussen de klantbehoeften en de sterke punten van Dutch Greenfields. Daarnaast

ook of de doelgroep dit als belangrijke factor voor eventuele deelname ziet (paragraaf 4.6). In bijlage C staat het bijbehorende onderdeel van de topic guide.

DEELVRAAG 3. HOE POSITIONEERT DE CONCURRENTIE VAN DUTCH GREENFIELDS ZICH OP DE MARKT?

Deelvraag 3 geeft inzicht in de concurrentie van Dutch Greenfields. De onderzoeker gebruikt voornamelijk deskresearch om de concurrentieomgeving in kaart te brengen. Het gaat hierbij om zowel gratis alternatieven als betaalde vormen van concurrentie. De onderzoeker maakt hier gebruik van een bestaande set data, zoals het register van de Kamer van Koophandel. Daarnaast stelt de onderzoeker open vragen over de kennis van de respondenten ten aanzien van de concurrentie.

Deze deelvraag richt zich tot de 'C' van Competition. Ohmae stelt dat een organisatie, boven alle, zich moet onderscheiden op de markt (Ohmae, 1982). De onderzoeker stelt een aantal vragen als onderdeel van het kwalitatieve onderzoek naar de klantbehoeften. Deelvraag 3 toetst H3 door te bekijken hoe Dutch Greenfields zich kan onderscheiden op de markt, maar ook door te onderzoeken of de doelgroep kennis heeft over de concurrentie. Daarbij hoort ook de vraag wat deze organisaties missen en wat de doelgroep overtuigt om de diensten af te nemen (paragraaf 4.6). In Bijlage C staat het onderdeel concurrentie in de topic guide.

6. RESULTATEN

In dit hoofdstuk staan de resultaten van het onderzoek weergegeven. Hierbij gebruikt de onderzoeker de indeling van de drie elementen die de centrale theorie omschrijft. Het eerste onderdeel is de klantbehoeften, de tweede is de sterke punten van Dutch Greenfield en als laatste de positionering van de concurrentie binnen de markt. De resultaten van het onderzoek naar de klantbehoeften staan in de verbatims in Bijlage E, verslag van het interview met de CEO in Bijlage F, de deskresearch in Bijlage G en de analyseschema's in Bijlage H.

6.1 CUSTOMERS

Dit subhoofdstuk behandelt de resultaten van de het kwalitatieve onderzoek onder de doelgroep.

COMMUNITY VOOR STARTENDE ONDERNEMERS

De respondenten geven aan dat zij graag zelfstandig een onderneming oprichten, maar dat zij wel een vorm van samenwerking zoeken. Dit kan in de vorm van een officiële samenwerking, maar ook door samen te werken met mensen binnen het netwerk (Bijlage H, analyseschema's 1, 29, 59). De respondenten maken hiervoor veelvuldig gebruik van Facebook. Zij zoeken hierbij naar andere ondernemers die missende kennis of vaardigheden aanvullen. Een van de respondenten geeft aan continu op zoek te zijn naar professionals die specifieke vaardigheden aanbieden (Bijlage H, analyseschema 31). De respondenten geven ook aan dat een lidmaatschap van een netwerkorganisatie hun betrokkenheid bij het netwerk en de markt verhoogt. Wel moet het netwerk aan de volgende eisen voldoen; raakvlakken met de leden, toegankelijkheid en het aanbod van het netwerk.

“HET (NETWERK) MOET AANSLUITEN OP DE DOELGROEP EN DAN NIET ALLEEN QUA PRIJS, MAAR OOK QUA INHOUD EN DE OVEREENKOMSTEN TUSSEN MENSEN BINNEN DAT NETWERK”

Het aanbod richt zich dan op het aanleveren van deskundige, inhoudelijke informatie (bijlage H, analyseschema's 5, 33 en 63). Respondent tien geeft ook aan dat het belangrijk is dat er een “senior-achtige” mentorrol is (Bijlage H, analyseschema 63). Deze mentoren zijn ervaren ondernemers die hun ervaringen delen met de leden van het netwerk. De organisatie achter het netwerk moet actief zijn en een verbindende rol spelen. De respondenten vinden het ook belangrijk dat het netwerk als poortwachter optreedt en alleen kwalitatieve, professionele leden toelaat. Respondent zes stelt dat een netwerk met kwalitatieve, professionele leden vertrouwen uitstraalt naar potentiële leden. (Bijlage H, analyseschema 64). Het actief geven van feedback, maar ook het ontvangen van feedback is een belangrijke eigenschap die aanwezig moet zijn binnen het netwerk.

ONDERWIJS OVER ONLINE ONDERNEMEN

De respondenten geven aan dat zij niet voldoende kennis hadden bij het oprichten van hun digitale onderneming. Zij zette(n) het eigen netwerk en Google in om deze kennis te verkrijgen. Respondent tien geeft aan dat het een leerproces is dat zich door de jaren ontwikkelt. De voorbereiding op het ondernemerschap is volgens deze respondent nooit optimaal. Respondent elf voegt daaraan toe dat de meeste kennis en vaardigheden te leren zijn via Google, of via het eigen netwerk. De respondenten zetten, naast het netwerk, veelvuldig Google en YouTube in voor het vinden van aanvullende kennis (Bijlage H, analyseschema's 9, 37 en 67).

De respondenten geven aan dat zij bereid zijn te betalen voor een platform dat deze kennis bundelt. Respondent tien geeft aan dat een prijs tussen de €10 en €15 (maandelijks) een redelijke prijs is voor zo een platform (Bijlage H, analyseschema 68). Hier sluit respondent zes zich bij aan. Ook hij noemt een bedrag tussen €10 en €15 (Bijlage H, analyseschema 38). Respondent negen oppert zelfs een bedrag van €1000 per jaar. Daarbij geven de respondenten aan dat het wel belangrijk is dat deze betaalde versie een "added value" heeft ten opzichte van het gratis alternatief. Respondent twaalf voegt daar aan toe dat het platform wel een goede inhoud moet aanleveren (Bijlage H, analyseschema 68). Respondent een geeft aan wel maandelijks te willen betalen, zolang het abonnement ook maandelijks opzegbaar is (Bijlage H, analyseschema 8). Respondent vier stelt echter dat per maand te duur is en dat hij na een jaar wel door de content heen is. De hoeveelheid content moet dus regelmatig aangevuld worden om een maandelijks abonnement aantrekkelijk te maken. De groep respondenten met een onderneming tussen de nul en twee jaar geeft echter aan dat zij liever een gratis optie zien (Bijlage H, analyseschema 38).

"IK DENK DAT IK DAN OVER EEN BEPAALDE PERIODE FIJNER VIND. WANT ALS JE HET IN EEN KEER MOET BETALEN, DAN LIGT DE PRIJS VAAK WEL ERG HOOG. ZEKER VOOR EEN STARTEND ONDERNEMER KAN DAT EEN GROTE DREMPEL ZIJN"

HULP BIJ FINANCE

De respondenten zijn niet bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden. In de groep studenten is er behoefte aan informatie over de mogelijkheden, terwijl in de groep van ondernemers met een bedrijfsleeftijd tussen de twee en vijf jaar geen behoefte is aan onderwijs over dit onderwerp. Bij de groep ondernemers tussen nul en twee jaar is de verdeling gelijk (Bijlage H, analyseschema's 11, 39 en 69). Zij geven veelal aan de onderneming te financieren met eigen vermogen en winst. Bij de starters is er echter geen kennis over de kosten van het oprichten van een onderneming. Respondent twee geeft aan geen idee te hebben hoeveel een eigen onderneming kost en respondent drie geeft aan hier helemaal geen kennis over te bezitten (Bijlage H, analyseschema 11). Bij het oprichten van de onderneming hebben de respondenten voornamelijk informatie

opgezocht via het internet en het netwerk. De respondenten met een bedrijfsleeftijd van nul tot vijf jaar geven aan geen onderwijs over finance nodig te hebben. De groep studenten geeft echter aan dat zij daar wel hulp bij te willen (Bijlage H, analyseschema 12).

HULP BIJ ORGANISATIE

De respondenten geven aan dat zij geen onderzoek hebben gedaan naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming. Respondent zeven geeft aan dat Google en het eigen netwerk een belangrijke informatiebron zijn. Respondent tien vult dit aan met het inschakelen van een externe partij (Bijlage H, analyseschema 73). Deze respondent geeft aan dat je als ondernemer oplossingen moet vinden voor verschillende vraagstukken en dat het netwerk daar een goede bron voor is. De respondenten zetten verschillende kanalen in voor het verzamelen van benodigde informatie (Bijlage H, analyseschema's 17, 45 en 75).

De respondenten uit de groep studenten hebben slechts het concept van hun onderneming bedacht. Zij geven aan dat het in de markt zetten van een product een challenge is. Respondent twee geeft aan dat het opstellen van een businessplan een echt uitdaging is. Dit ligt aan een missende ervaring en kennis (Bijlage H, analyseschema 16). Respondent vier vult dit aan en stelt dat er bepaalde kennis mist voor het realiseren van de volgende stap (Bijlage H, analyseschema 16). Bij de ondernemers met een bedrijfsleeftijd tussen de nul en vijf jaar is de (digital) marketing van hun product of dienst een belangrijke uitdaging (Bijlage H, analyseschema's 45 en 76).

HULP BIJ DIGITAL MARKETING

De respondenten zetten voornamelijk een website en/of Facebookpagina in bij het (online) aanbieden van producten. Daarnaast gebruiken de respondenten verschillende populaire sociale media om hun merk, product of service onder de aandacht te brengen (Bijlage H, analyseschema's 18, 47 en 78). Opvallend is dat het verkoopproces offline plaatsvindt. De respondenten gebruiken digital marketing dus enkel voor het binnenhalen van potentiële leads.

De respondenten geven aan hulp nodig te hebben bij digital marketing. Dit gaat dan voornamelijk over het besparen van tijd, de respondenten geven namelijk aan wel voldoende kennis en vaardigheden te bezitten voor het gebruik van social media (Bijlage H, analyseschema's 21, 50 en 81). De respondenten geven aan dat zij behoefte hebben aan hulp bij digital marketing, een community voor startende ondernemers en hulp bij financieren (Bijlage H, analyseschema's 22, 51 en 82). Daarop volgt hulp bij ondernemen, hulp bij het ontwikkelen van een product en als laatste hulp bij het starten van een bedrijf. In de groep studenten staat hulp bij het starten van een bedrijf echter wel in de top drie (Bijlage H, analyseschema 23). Respondent een stelt dat het handig is om hulp te

krijgen bij het starten van een organisatie. Respondent vier voegt daaraan toe dat hulp bij het vinden van de juiste route met een organisatie gewenst is (Bijlage H, analyseschema 22). Wel geven de respondenten aan dat de community voor startende ondernemers erg belangrijk is (Bijlage H, analyseschema 22).

DUTCH GREENFIELDS

De respondenten geven aan dat Dutch Greenfields zowel een stuk kennis, als het uitbreiden van het eigen netwerk toevoegt aan hun bedrijf. Zij geven aan dat een dergelijk netwerk kansen geeft om feedback te krijgen, ervaringen te delen en kennis op te doen. Daarbij is contact met gelijkgestemden ook een belangrijke toevoeging (Bijlage H, analyseschema's 24, 53 en 84). De respondenten geven aan geen kennis te hebben over concurrenten van Dutch Greenfields. In de groep van ondernemers tussen de twee en vijf jaar is er wel kennis over mogelijke concurrenten of substituten, namelijk; IMU, Tweakers, Frankwatching, Stackoverflow, Coursera, Udacity, B.Amsterdam, Young Creators en Growth Tribe (Bijlage H, analyseschema 85).

Wel geeft respondent tien aan dat de content op deze platformen niet relevant en van slechte kwaliteit is (Bijlage H, analyseschema 85). Respondent vijf geeft ook aan dat de content vaak niet relevant is (Bijlage H, analyseschema 55). Respondent twaalf voegt daaraan toe dat er een gevaar ligt in de betrouwbaarheid van de informatie op deze bronnen (Bijlage H, analyseschema 85). Daarnaast geeft respondent zes aan dat er een marketinggedachte achter de (gratis) content zit, wat de informatie minder relevant maakt. Ten einde geeft respondent acht aan dat bij sommige concurrenten het communitygevoel mist (Bijlage H, analyseschema 55). De respondenten vinden de betrouwbaarheid en relevantie van de content belangrijk. Daarnaast geven zij aan dat het platform toegankelijk moet zijn. Daarbij is het delen van ervaring een contact met gelijkgestemden ook belangrijk voor de respondenten (Bijlage H, analyseschema's 26, 55, 56, 85 en 86).

**"FEITELIJKE KENNIS IS BELANGRIJK. DAT IS
WAARVOOR IK KOM. JE HEBT ZOVEEL BEDRIJVEN,
MAAR SOMMIGE WETEN HELEMAAL NIETS, HET IS
NET ALSOF JE EEN GEMIDDELD RESTAURANT
BINNENLOOPT. JE WEET NIET WAT JE KRIJGT. ALS
JE DESKUNDIGEN HEBT WAAR JE ECHT WAT MEE
KAN, DAN LOOP JE BINNEN HOOR"**

De respondenten geven aan dat Dutch Greenfields de volgende eigenschappen moet bezitten om aantrekkelijk te zijn:

feitelijke kennis, een toegankelijke community en het stimuleren en faciliteren van contact en samenwerking met gelijkgestemden (Bijlage H, analyseschema's 27, 57 en 88). De respondenten geven aan dat zij het liefst via e-mail op de hoogte blijven van de diensten van Dutch Greenfields. Daarnaast noemen zij de social media Facebook, LinkedIn en YouTube als mogelijke communicatiemiddelen. Daarbij staat Facebook centraal (Bijlage H, analyseschema's 28, 58 en 89)

6.2 COMPANY (BIJLAGE F)

In dit subhoofdstuk staan de verschillende onderdelen en eigenschappen van Dutch Greenfields. De onderzoeker analyseert, op basis van het interview met de CEO, of de verschillende onderwerpen sterke of zwakke punten van de organisatie zijn.

EDUCATIE

De CEO van Dutch Greenfields heeft verschillende ervaringen in het onderwijs. Zo geeft hij les op een MBO opleiding en geeft hij verschillende gastlessen over het ondernemerschap. Daarnaast is de vaste partner Webmark Solutions een erkend stagebedrijf. Daarbij heeft de CEO verschillende studenten uit verschillende disciplines begeleid bij het opzetten van een project (R. Bijland, persoonlijke communicatie, 2017). De organisatie heeft dus veel ervaring met het begeleiden en ondersteunen van studenten. De kennis in huis bestaat uit ervaringen van ondernemers binnen het netwerk (BNI, De Fazant). De CEO van Dutch Greenfields heeft meerdere bedrijven succesvol opgezet en is bekend met de mogelijke valkuilen en succesfactoren (R. Bijland, persoonlijke communicatie, 2017). Daarnaast is de CEO voorzitter van een chapter van het BNI, waarmee hij goede contacten heeft met verschillende experts uit verschillende disciplines. Dit betekent dat de kennis aantoonbaar valide en betrouwbaar is. De organisatie heeft ook kwaliteiten in huis die het onderwijzen mogelijk maken. Kortom, educatie is een sterk punt van Dutch Greenfields.

EXPERTISES EN DESKUNDIGHEID

De CEO heeft meerdere ondernemingen vanaf de grond opgebouwd en is daarmee succesvol. Verder heeft de organisatie toegang tot een groot netwerk van zowel startende als ervaren ondernemers. De kennis die mist is dus eenvoudig binnen te halen vanaf buiten de organisatie. Dutch Greenfields is een vaste partner van Webmark Solutions, een bedrijf dat zich richt op het bouwen van websites, apps en online dienstverlening. Dit betekent dat zij uitgebreide kennis en inzichten hebben in online zakendoen. De echte USP is onderwijs over het opstarten van een onderneming op logistiek rendabele, financieel gezonde en digitale wijze. Dit proces heeft de CEO van Dutch Greenfields meerdere malen (succesvol) doorlopen en is hij nauw betrokken bij een netwerk met succesvolle ondernemers. De CEO heeft een commerciële functie gericht op marketing en sales en heeft ervaring met digital marketing. Dit is een onderdeel van dienst die hij aanbiedt bij Webmark Solutions. Daarnaast heeft hij gewerkt bij Heineken, waar hij verantwoordelijk was voor het stroomlijnen van de financiële stromen binnen lokale brouwerijen. Op deze manier heeft hij veel kennis over de financiële gezondheid van een onderneming. De kennis en expertises van Dutch Greenfields zijn dan ook een sterk punt van de organisatie.

DE PROCESSEN

Op dit moment gaat het contact met de klant via een ander kanaal dan de distributie van de educatie. Verder zijn er verschillende media nodig om het volledige product aan te leveren. Het is wel zo dat veel van deze kanalen direct toegang bieden tot het product. Het is nog geen sterk punt, maar heeft potentie om dat wel te zijn.

DE DIENST VAN DUTCH GREENFIELDS

De respondent laat zien dat de dienst een toegankelijk, flexibel en trapsgewijs leerproces is. Daarbij bestaat de inhoud uit informatie van ervaringsdeskundigen en feitelijke kennis. De leden hebben daarbij keuze voor zowel offline als onlinediensten, en gratis of betaalde diensten. In de toekomst verloopt de distributie soepeler, maar Dutch Greenfields staat nu nog in de MVP-fase (minimal viable product) van het bedrijf. Daarbij geeft de CEO aan dat het product een combinatie is van alle kerncompetenties van de organisatie. Met de ervaring in het onderwijs erbij is de dienst van Dutch Greenfields een sterk punt van de organisatie.

De onderzoeker heeft gekeken naar de website (www.dutchgreenfields.com) van Dutch Greenfields en stelt vast dat deze nog niet af is. Zo missen de verschillende diensten op de website en is er nog geen werkende “inlogfunctie”. De content is beperkt en er missen ook onderdelen op de website. Dit betekent dat de organisatie Een reden hiervoor is dat de organisatie geen kennis heeft over de behoeften van haar doelgroep. Daarnaast heeft Dutch Greenfields geen zicht op de concurrentie en haar diensten. Dit maakt het onmogelijk om een passende website te bouwen. De onderzoeker stelt vast dat deze combinatie ervoor zorgt dat de toegankelijkheid een zwak punt is van de organisatie.

MARKTOMGEVING

De respondent geeft aan dat hij een groei waarneemt van het aantal ondernemers dat zich vestigt binnen de online dienstverlening. Daarbij ziet hij een groeiend aantal online community's die zich richten op het ondernemerschap. De respondent meent dat Dutch Greenfields zich onderscheidt op prijs en toegankelijkheid. De vrijheid om keuzes te maken in welke vorm je kennis tot je neemt en welke kennis te consumeren. Hij heeft echter geen idee of dit aansluit op de wensen en behoeften van de doelgroep. De aansluiting met de doelgroep is dus een zwak punt van de organisatie.

6.3 COMPETITION (BIJLAGE G)

Welke soorten concurrentie zijn?

De concurrentie is op te delen in drie categorieën: netwerken voor starters, platformen voor kennis en officiële scholen met accreditatie. Daarnaast zijn er ook nog organisaties die bepaalde diensten leveren die kennis onnodig maken voor de ondernemers. Denk aan organisaties die de marketing overnemen.

Hoe positioneren de concurrenten zich?

- Netwerken positioneren zich op zowel de verbindende factor tussen opdrachtgever, ondernemer en de kennis die nodig is.
- Platformen voor kennis positioneren zich op de mogelijkheid om de eigen kennis te ontwikkelen voor een relatief lage prijs en op het eigen tempo. Zij positioneren zich ook op de mogelijkheid die zij bieden om specifieke kwaliteiten te ontwikkelen. Verder communiceren zij veel en vaak de ervaringsdeskundigen die binnen de organisatie zitten.
- Officiële scholen met accreditatie positioneren zich op de mogelijkheid om een diploma te behalen op het gebied dat de deelnemers nodig heeft.

Zijn er verschillen in de prijzen?

De prijzen lopen uiteen van gratis tot ongeveer €4.500,- euro. Het is afhankelijk van welke concurrent de doelgroep uitkiest om aan deel te nemen. De reden voor de verschillen is de officiële diploma van een opleidingsinstituut.

- Netwerken zijn vaak gratis, maar laten dit niet heel duidelijk naar voren komen in de communicatie. Als het om een laag bedrag gaat zoals €29,95, dan laten zij dit wel duidelijk naar voren komen.
- Platformen voor kennis laten de prijzen ook veelal weg van de landingspagina's. Zij positioneren zich voornamelijk op de mogelijkheid tot thuisstudie en specifieke kennis. De prijzen liggen veelal tussen de €100,- en €500,-.
- De opleidingen laten veelal de prijzen wel duidelijk zien. Zij maken het duidelijk dat de opleiding maandelijks te betalen is in kleinere bedragen. Deze prijzen lopen uiteen van €1.600,- voor een half jaar tot €4.685,- voor een jaar.

Hoeveel organisaties leveren online dienstverlening gericht op startups in de online markt?

Bij dit onderzoek is er een aantal van 22 organisaties gevonden aan de hand van verschillende zoektermen. Dit aantal kan in werkelijkheid hoger zijn.

6.4 SUCCESFACTOREN VAN DE MARKT

Op basis van de resultaten uit het deskresearch en het fieldresearch zijn er een aantal succesfactoren van de markt te identificeren. Deze succesfactoren zijn de aansluitingen tussen de klantbehoeften en de markt. De doelgroep is echter niet betrokken bij de markt wat inhoudt dat deze niche nog openstaat voor nieuwe initiatieven en innovatie.

Sterk Netwerk

De doelgroep kent wel de organisaties die een gratis netwerk aanbieden, een aantal van de respondenten is zelf lid van dit gratis onderdeel van de concurrerende organisatie. Zij geven hierbij aan dat het sparren met gelijkgestemden veel waard is. Daarnaast geven zij wel aan dat er een poortwachter moet zijn die de waarde van het netwerk monitort en garandeert. Dit sluit ook aan op de trend binnen de markt, die stelt dat Social Learning een belangrijk onderdeel is van E-learning (Docebo, 2016).

Gratis kennis in videovorm

Veel respondenten geven aan dat zij video's kijken om kennis te verzamelen. Zij geven daarbij ook aan dat zij bepaalde kanalen op YouTube weleens bekijken om specifieke kennis te verkrijgen. De concurrentie biedt echter een klein assortiment aan video's aan. Een uitbreiding van dit assortiment gericht op specifieke onderwerpen is te zien als een succesfactor binnen de markt.

Combinatie gratis en betaald (vrijblijvend)

De doelgroep geeft aan dat zij even willen "proeven" van de dienst voordat zij bereid zijn om te betalen. De doelgroep geeft aan dat veel gratis webinars een marketinggedachte hebben. Zij zien liever een stuk inhoudelijke kennis gratis, waarna zij zelf de waarde van de dienst kunnen bepalen. Een gratis gedeelte zou bijdragen aan het behalen van een positieve houding tegenover een dienst.

Toegankelijkheid en laagdrempelig

De succesvolle concurrenten hebben een toegankelijk en laagdrempelig netwerk neergezet. Dit is in overeenkomst met de klantbehoeften. Hier komt wel terug dat de organisator dan moet toezien op de waarde van het netwerk. Deze rol ligt bij de poortwachter van het platform. Dit sluit ook aan op de digitale ontwikkelingen binnen de markt. Op dit moment biedt Dutch Greenfields de dienst ook aan in vaste pakketten. Dit sluit niet aan op de trend in de markt waar "personalized learning" een belangrijke factor is voor het succes van E-learningbedrijven (Docebo, 2016).

6.5 HYPOTHESEN

In hoofdstuk 4.4 staan drie hypothesen over de verschillende onderdelen van het 3C-model van Ohmae (1982). De eerste hypothese luidt als volgt:

H1:

“Als een organisatie haar positioneringsstrategie richt op de klantbehoeften, dan neemt de organisatie een breinpositie in bij de doelgroep”

Hypothese stelt dat een positioneringsstrategie die aansluit op de klantbehoeften zorgt voor een breinpositie bij de doelgroep van Dutch Greenfields. Uit de resultaten over wat de klant overtuigt om lid te worden blijkt dat de dienst de dienst toegankelijk moet zijn. Daarnaast moeten er raakvlakken zijn met de ondernemer en moet het een goed aanbod hebben. Daarnaast geven de respondenten aan dat zij focus willen in de content en dat de kennis relevant en betrouwbaar moet zijn. De drie grootste behoeften zijn daarbij het contact met gelijkgestemden, feitelijke kennis en een toegankelijke community. Daarnaast heeft de doelgroep behoefte aan hulp bij digital marketing, een community voor startende ondernemers en hulp bij financieren. Ook onderwijs over ondernemen is een dienst waar de doelgroep behoefte aan heeft. Wanneer de organisatie niet voldoet aan deze klantbehoeften is het minder aannemelijk dat Dutch Greenfields een breinpositie inneemt bij haar doelgroep. Hypothese een is hiermee aangenomen.

H2:

“Als een organisatie haar positioneringsstrategie richt op de overeenkomst tussen haar sterke punten en de klantbehoeften, dan neemt de organisatie een breinpositie in bij de doelgroep”

Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat de sterke punten van Dutch Greenfields overeenkomen met de klantbehoeften. Als het gaat om de dienst in het algemeen, dan heeft de doelgroep behoefte aan een toegankelijk platform, contact met gelijkgestemden en feitelijke kennis. De doelgroep geeft aan dat zij geen gebruik maken van een dienst die deze eigenschappen niet bezit. Dutch Greenfields levert deze eigenschappen met haar concept voor een kennisplatform voor startende ondernemers. Daarnaast biedt Dutch Greenfields meerdere diensten aan. Deze diensten zijn een netwerk voor startende ondernemers, hulp bij digital marketing, hulp bij financiën, hulp bij het opstarten van een

organisatie en hulp bij het ontwikkelen van een product. De respondenten hebben behoefte aan vier van deze diensten. De doelgroep geeft daarbij aan dat expertise en deskundigheid klantbehoeften zijn. Dit is een sterk punt van Dutch Greenfields, de ontwikkelaar van het platform is deskundig in de onderwerpen waarover zij les aanbiedt. Daarnaast heeft de doelgroep behoefte aan ervaringsdeskundigen binnen het netwerk. Dit is ook een sterk punt van Dutch Greenfields. De organisatie heeft toegang tot een breed netwerk aan ervaren ondernemers. De doelgroep heeft ook behoefte aan een vorm van senior-achtige mentoren op het platform. Dutch Greenfields heeft een CEO met ervaring in het onderwijs en een netwerk met ervaren deskundigen tot haar beschikking. Kortom, als Dutch Greenfields zich richt op haar aanbod, expertise en ontwikkeling van de community, dan bereikt zij een breinpositie bij de doelgroep. Hypothese twee is hiermee aangenomen.

H3:

“Als de organisatie haar positioneringsstrategie richt op de verschillen met haar concurrentie, dan neemt de organisatie een onderscheidende marktpositie in”

Uit de resultaten blijkt dat de doelgroep van Dutch Greenfields zich niet bewust is van mogelijke concurrentie binnen de markt. De respondenten geven aan dat zij geen kennis hebben over organisaties die dezelfde diensten aanbieden. Dit betekent dat de concurrentie nog geen breinpositie heeft bij de doelgroep van Dutch Greenfields. Van de enkele gevallen die wel bekend zijn met concurrentie, is de mening dat de concurrentie te commercieel is. Daarnaast zien zij een betaalde deelname als poortwachter voor kwalitatief lage leden van de community. De organisatie heeft echter wel sterke punten waarmee zij zich kan onderscheiden van de concurrentie. De meeste organisaties positioneren niet op een lage prijs en gaan in de breedte qua content. Als Dutch Greenfields zich positioneert op een lage prijs en een dienst die zich richt op een specifiek onderwerp, dan is het aannemelijk dat zij een onderscheidende positie inneemt binnen de markt. Dit levert een concurrentievoordeel op voor Dutch Greenfields. Hypothese drie is hiermee aangenomen.

7. CONCLUSIES

In dit hoofdstuk staan de conclusies die de onderzoeker op basis van de resultaten trekt. De resultaten zijn reeds besproken in hoofdstuk 6. Hierbij accepteert of ontkracht hij de hypothesen uit hoofdstuk 4.4. Daarnaast staan er conclusies over de onderdelen customer, company en competition. Het hoofdstuk eindigt in een eindconclusie.

7.1 CUSTOMERS

Bij dit onderwerp is er een verdeling in zeven deelonderwerpen, namelijk; netwerk, onderwijs in online ondernemen, onderwijs in finance, onderwijs over organisatorische vaardigheden, onderwijs in digital marketing, Dutch Greenfields en de communicatie met de doelgroep. Elk onderwerp vergt een aparte conclusie.

NETWERK

De respondenten hebben behoefte aan een netwerk waar zij samenwerken met mensen die een missende vaardigheid of kwaliteit bezitten. Dit doen zij het liefst via een Facebookcommunity. Daarbij zijn zij op zoek naar mensen die missende kennis of vaardigheden aanvullen. Het is daarbij belangrijk dat er een gevoel is van clubverband. Dit netwerk moet aansluiten op de vragen van de doelgroep en laagdrempelig zijn. De organisatie moet inhoudelijke, deskundige informatie aanleveren. Het netwerk moet ook actief zijn en kwalitatieve leden aan zich binden. Feedback en ervaringen uitwisselen is daarbij een belangrijk aspect.

ONDERWIJS IN ONLINE ONDERNEMEN

De respondenten hebben behoefte aan onderwijs op het gebied van online ondernemen. Daarbij zetten zij een netwerk en internet in om de informatie op te zoeken. Verder gebruiken zij YouTube en Google in om de informatie te verkrijgen. De respondenten geven aan wel te willen betalen voor een platform wat de kennis kant-en-klaar aanbiedt. Het gaat hierbij om een periodieke betaling met een combinatie van betaalde en gratis content.

ONDERWIJS IN FINANCE

De respondenten hebben geen verstand van de financieringsmogelijkheden. De informatie die zij bezitten hebben zij verkregen via het internet, een netwerk of vanuit een opleiding. Om de digitale business te financieren zetten zij eigen vermogen in. De respondenten hebben verder geen behoefte aan onderwijs over finance. Studenten hebben echter wel behoefte aan onderwijs over dit onderwerp.

ONDERWIJS IN DIGITAL MARKETING

De respondenten hebben behoefte aan hulp bij digital marketing. Zij zoeken voornamelijk naar nieuwe tools en fysieke hulp bij de digital marketing. Wel hebben zij de juiste tools om social media in te zetten om de onderneming te promoten. Zij geven daarbij aan dat nieuwe tools altijd welkom zijn. De voornaamste reden voor het zoeken van deze hulp is tijd besparen.

DUTCH GREENFIELDS

De respondenten hebben behoefte aan een platform dat fungeert als een community voor startende ondernemers evenals het verschaffen van kennis over de verschillende facetten van een onderneming. Daarbij willen zij dat het platform toegankelijk is, feitelijke kennis verschaft en contact met gelijkgestemden biedt. Hiervoor zijn zij bereid om te betalen en willen ze dat in de vorm van periodieke kosten. Dit gaat over een maandelijks abonnement van tien tot vijftien euro of een combinatie van gratis en betaalde content.

COMMUNICATIE

De respondenten hebben behoefte aan updates via de e-mail. Daarnaast willen zij een toegankelijke Facebookgroep die fungeert als een platform om informatie te verkrijgen en contacten te leggen met gelijkgestemden. Daarbij geven zij aan zich ook te abonneren op een YouTubekanaal en verschillende social media te volgen.

7.2 COMPANY

Dutch Greenfields heeft een aantal sterke punten. Een van de sterke punten is de ervaring in het onderwijs. Daarnaast heeft de organisatie toegang tot zowel feitelijke kennis als een scala aan ervaringen van bekende en onbekende ondernemers. De vaste partner Webmark Solutions geeft Dutch Greenfields toegang tot expertises in het technologische veld. de speerpunt ligt hier op de mogelijkheid om mensen te begeleiden en onderwijzen in het opstarten van een logistiek rendabele, financieel gezonde en digitale onderneming. De processen van Dutch Greenfields zijn nog niet in

topvorm. In de toekomst verwacht de organisatie een toegankelijk, gestroomlijnd platform neer te zetten. Voor nu zijn de processen geen sterk punt van de organisatie.

De dienst van Dutch Greenfields is een toegankelijk en trapsgewijs leersysteem. Deze is in de basis gratis en verhoogt de prijs in stappen. Dit zorgt ervoor dat ondernemers, zowel startende als ervaren, een keuze hebben voor het soort onderwijs dat zij willen. Dit is mogelijk van gratis naar betaald, of een combinatie van beide. Met de ervaringen en kennis die Dutch Greenfields in huis heeft, is de dienst een sterk punt van de organisatie. De grootte van de dienst is echter een zwak punt van de organisatie. De content is beperkt en de website is nog in de testfase.

7.3 COMPETITORS

De concurrentie van Dutch Greenfields is breed aanwezig en in verschillende prijsklassen. De doelgroep heeft dus een brede keuze aan organisaties om een soortgelijke dienst af te nemen. Deze organisaties positioneren zich op verschillende kernpunten. Een van die kernpunten is de grootte van het netwerk dat zij aanbieden. Daarnaast positioneren organisaties die cursussen over dit onderwerp aanbieden zich op de ervaringen en kennis die zij de consument kunnen bieden. Opleidingsinstituten positioneren zich op de erkende diploma's en daarbij ook de uitgebreide kennis die zij de doelgroep bieden. De prijs is geen belangrijke factor in de positionering van deze organisaties. De respondenten hebben weinig kennis over organisaties die onderwijs over het ondernemerschap aanbieden. Dit heeft tot gevolg dat zij zich niet bezighouden met het verzamelen van informatie over soortgelijke organisaties. Het is dus te stellen dat deze dienst nog geen aansluiting heeft met de doelgroep.

7.4 KEY SUCCESFACTOR

De succesfactor van Dutch Greenfields ligt hem bij het voldoen aan de klantbehoeften. Uit het onderzoek blijkt dat zij niet op de hoogte zijn van concurrentie. De respondenten die wel concurrenten kennen, zijn hier niet tevreden over. De reden hiervoor is dat deze concurrenten niet aansluiten op hun behoeften. Deze behoeften zijn een toegankelijk platform, deskundige en betrouwbare kennis en een passende prijs. Daarbij geven zij aan dat er ook een mogelijkheid moet zijn voor het bouwen van een netwerk en leren van elkaar. Verder willen de respondenten relevante, deskundige informatie voor hun specifieke situatie. De respondenten geven aan dat feitelijke kennis, laagdrempeligheid en samenwerking met anderen minimale vereisten zijn om gebruik te maken van de dienst. Daarbij is een toevoeging van personalized learning (relevante content voor eigen situatie) en het uitblijven van content met een marketingdoelstelling een belangrijke klantbehoefte.

7.5 EINDCONCLUSIE

De probleemstelling luidt: *“Hoe kan Dutch Greenfields een onderscheidende positie innemen in de markt voor online dienstverlening”*. Uit het onderzoek blijkt dat de dienst van Dutch Greenfields op veel gebieden aansluit op de klantbehoeften binnen haar doelgroep. Het concept heeft een mate van toegankelijkheid en biedt de mogelijkheid om zowel gratis als betaalde diensten af te nemen.

Daarnaast biedt de organisatie een platform inclusief netwerk van gelijkgestemden. Het heeft een hoge expertise op het gebied van digitale ondernemingen en heeft zij een netwerk van ervaringsdeskundigen. Met de ervaringen vanuit het traditionele onderwijs en het begeleiden van studenten vervult de CEO een soort mentorrol voor de deelnemers. De markt waarop Dutch Greenfields zich begeeft is breed en biedt de doelgroep meerdere opties om kennis op te doen. De concurrentie positioneert zich vooral op de inhoud en niet op de prijs. De doelgroep geeft echter aan dat de prijs voor hen een belangrijke trigger is om deel te nemen. Als Dutch Greenfields zich op haar sterke punten positioneert en een gewenste prijs aanhoudt, dan is het aannemelijk dat zij een positieve breinpositie aanneemt bij haar doelgroep.

8. AANBEVELINGEN

In dit hoofdstuk doet de onderzoeker een aantal aanbevelingen voor Dutch Greenfields. De onderzoeker baseert deze op de conclusies vanuit het onderzoek. Hierbij neemt de onderzoekers een aantal factoren mee die van invloed kunnen zijn op het succes van Dutch Greenfields. Deze aanbevelingen bestaan uit het voldoen aan de klantbehoeften, een vervolgonderzoek en een positioneringsstrategie.

8.1 VOLDOEN AAN DE KLANTBEHOEFTE

Uit het onderzoek blijkt dat de respondenten voornamelijk hulp nodig hebben bij digital marketing, een community voor startende ondernemers en hulp nodig hebben bij finance. Daarnaast ziet de doelgroep een platform dat toegankelijk is en mogelijkheden geeft tot contacten met andere ondernemers. De prijs moet maandelijks een laag bedrag zijn, zo rond de €10,- tot €15,-.

8.1.1 VORMGEVING VAN DE DIENST

De dienst fungeert als een platform dat zowel kennis als netwerk biedt. Het onderzoek laat zien dat de respondenten behoefte hebben aan een toegankelijke website. Daarnaast zoeken zij een abonnement dat hun de kans biedt om maandelijks op te zeggen. Deze prijs moet laag zijn en een duidelijke waarde bieden. De website sluit aan op de doelgroep als het educatieve content op verschillende onderwerpen aanbiedt. Daarbij heeft de gebruiker de mogelijkheid om gebruikt te maken van losse onderdelen binnen die onderwerpen. Verder ziet de doelgroep graag content in de vorm van video's en tekstdocumenten. YouTube is het platform naar keuze. Voor het netwerkgedeelte ziet de doelgroep graag profielen van de leden, daarnaast willen zij zich aansluiten bij een Facebookgroep dat fungeert als netwerk. De dienst van Dutch Greenfields is aantrekkelijk voor de doelgroep als het bestaat uit twee onderdelen. Een Facebookcommunity voor startende ondernemers, en een platform met educatieve video's en ondersteunende white papers. In hoofdstuk 9 staat een implementatieplan voor een dergelijk platform.

8.1.2 CONTENT VAN DUTCH GREENFIELDS

Uit de resultaten blijkt dat de respondenten behoefte hebben aan specifieke kennis op bepaalde onderwerpen. Het is voor Dutch Greenfields van belang om de content 'customizable' te maken. Dit houdt in dat de klant niet een gehele module hoeft te volgen, maar specifieke kennis tot zich neemt. Deze kennis komt voornamelijk vanuit ervaringsdeskundigen en is verifieerbaar. Het platform moet de mogelijkheid bieden om kleine snippets kennis bij elkaar te zoeken om zo te voldoen aan de behoefte van de gebruiker. In overeenkomst met de sterke punten van de organisatie is het mogelijk

om verschillende ervaringsdeskundigen aan de organisatie te binden. Deze “experts” kunnen dan kennis opleveren over specialistische kennis. Dit mag in de vorm van een video of in tekstvorm. Daarnaast is het mogelijk dat er een gastspreker is bij de evenementen.

8.1.3 PRIJS VAN DUTCH GREENFIELDS

De doelgroep geeft aan dat zij het liefst in termijnen een laag bedrag betalen. Dit ligt in lijn met de trends van Spotify, Netflix en Bookchoice (GfK, 2015). Dit zijn allen diensten die gebruik maken van streaming op abonnementsbasis. Hierbij gaat het over behapbare bedragen per maand (van €7,99 tot €19,99). De doelgroep geeft dan ook aan dit ook bij een dienst als Dutch Greenfields te willen. Het platform sluit dus aan als de doelgroep een abonnementsvorm afneemt met maandelijks lage kosten om oneindig gebruik te maken van de dienst.

8.2 VERVOLGONDERZOEK

Op basis van een sterke positionering binnen de markt is het van belang om klanten te werven. De breinpositie leidt tot een positieve houding tegenover Dutch Greenfields, maar dit betekent niet dat er ook een gedragsverandering plaats vindt. Vandaar dat het nodig is om een onderzoek te doen naar de wensen en behoeften van de consument als het gaat om de marketingcommunicatie. Uit het onderzoek blijkt dat de respondenten geen kennis hebben van organisaties die hulp aanbieden voor startende ondernemers. De markt daarentegen biedt hun veel opties om uit te kiezen. Om te concurreren met deze gevestigde organisatie is het noodzaak om naamsbekendheid te genereren.

8.2.1 VOORSTEL

Om dit strategisch aan te pakken is een van de aanbevelingen een naamsbekendheidonderzoek. Het is hierbij van belang dat er een onderzoek plaatsvindt naar de manieren waarop Dutch Greenfields naamsbekendheid kan genereren. Dit onderzoek is gericht op de communicatiekanalen, marketing en eventueel ook ludieke acties. De vraag is of een betaalde campagne op Facebook de doelgroep bereikt en of de doelgroep dit naar het platform leidt. Of is een Google Adwords Campagne wellicht succesvoller, of moet Dutch Greenfields flyers uitdelen op netwerkbijeenkomsten voor startende ondernemers. Kortom, op welke manier kan Dutch Greenfields het platform onder de aandacht brengen?

8.3 POSITIONERING OP DE MARKT

Dit onderzoek richt zich op de positionering van Dutch Greenfields binnen de markt. Dit heeft als doel een concurrentievoordeel te behalen op haar concurrentie. Het 3C-model van Ohmae (1982) geeft een aantal strategieën om een positionering te bereiken.

8.3.1 HET UITBUITEN VAN DE VRIJHEID VAN DE MARKT

De huidige markt voor online dienstverlening biedt veel ruimte voor innovatie en creativiteit. Dutch Greenfields buit deze vrijheid uit met een innovatief platform voor online educatie. Wanneer hier de verbinding van gelijkgestemden door middel van een netwerk mogelijk is, dan is het aannemelijk dat het platform een positieve breinpositie bij haar doelgroep behaalt. De doelgroep heeft namelijk nog geen kennis over concurrentie en is dus vatbaar voor een innovatief, creatief idee dat aan hun behoefte voldoet.

8.3.2 DE WINSTEN-KOSTENSTRUCTUUR

Het is te adviseren dat de organisatie kennisclips, lessen en cursussen eenmalig opnemen. Op deze manier kost het eenmalig geld om deze video's op te nemen en te plaatsen. Het voordeel is dat deze video's vervolgens voor een ongelimiteerd aantal leden beschikbaar zijn. Dit betekent dat een toenemend aantal betalende leden, zorgen voor relatief lagere kosten per "les" en dus lagere prijzen voor de gebruiker. Op deze manier maakt Dutch Greenfields gebruik van een verschuiving in de ratio tussen de winst en de kosten. Als Dutch Greenfields op deze manier haar lessen "verkoopt", dan is het mogelijk om de prijs voor het bekijken van een les laag te houden. Op deze manier behaalt Dutch Greenfields een kostenvoordeel op de concurrentie die elke les live uitzend én voldoet zij aan de klantbehoeften..

8.3.3 KOSTENEFFECTIVITEIT

Dutch Greenfields is aantrekkelijk voor de doelgroep als zij de prijs laag houden, maar zij moet wel kwalitatief hoge content aanbieden. Dit betekent dat zij kosteneffectiviteit moet bereiken. Dit houdt in dat zij de kosten zo laag mogelijk houdt. Dit doet Dutch Greenfields door eenmalig een investering te doen in materiaal en technische ondersteuning. Daarbij is het ook mogelijk om stagiaires aan te nemen voor het onderzoek naar de inhoud van de content.

8.3.4 KERNWAARDE BLIJVEN ONTWIKKELEN

Het is belangrijk dat Dutch Greenfields haar kernwaarde blijft ontwikkelen om aan te sluiten op de succesfactoren van de markt. De doelgroep heeft een aantal specifieke wensen op het gebied van content en de dienst van Dutch Greenfields moet hierop aansluiten. Door de kernwaarden te blijven ontwikkelen, voorkomt de organisatie dat zij achterloopt op de technische en zakelijke ontwikkelingen binnen de markt.

9. IMPLEMENTATIEPLAN

In dit hoofdstuk staat een mogelijke implementatie van de aanbevelingen in hoofdstuk acht. Voor een duidelijke structuur gebruikt de onderzoeker de marketing mix, oftewel de 4P's (McCarthy, 1960). Deze breidt de onderzoeker uit met een opvolgende P, namelijk personeel. In totaal staan de vijf P's voor; prijs, product, plaats, promotie, en personeel. Dutch Greenfields heeft er baat bij als zij deze factoren combineert om een sterke positionering te garanderen.

PRIJS

Het platform van Dutch Greenfields biedt haar diensten aan in de vorm van een abonnementsdienst. Deze is zowel maandelijks te betalen, of eenmalig een bedrag voor een jaar lidmaatschap. In het laatste geval geeft Dutch Greenfields een korting. De prijs van het maandelijkse lidmaatschap is €9,99 euro. Dit voldoet aan de klantbehoefte, maar is ook in lijn met de “normale” prijzen voor on-demand diensten als Netflix en Spotify. Het lidmaatschap is maandelijks op te zeggen (behalve bij jaarlijkse betaling). De community is toegankelijk met een gratis account of Facebookaccount.

PRODUCT

Dutch Greenfields biedt een combinatie van toegankelijke kennis en een netwerk voor startende ondernemers aan. Dit sluit niet alleen aan op de klantbehoefte, maar ook op de trends binnen de markt voor E-learning. Dutch Greenfields heeft daarbij ook een verbindende factor tussen ervaringsdeskundigen (senioren/mentors) en starters. De video's staan voor de kennisoverdracht en de community staat voor het uitwisselen van ervaringen en directe hulp. Het platform is toegankelijk en geeft de gebruiker toegang tot de community door middel van een gratis account of via de facebookpagina. Voor toegang tot de geverifieerde kennis is een abonnement nodig. Deze kennis is zowel in de breedte voor ondernemers die net beginnen, als specifiekere kennis gericht op de ondernemer die iets verder in het proces staat. Op basis van de voorkeuren aangegeven op een account, krijgt het lid een gepersonaliseerde pagina met relevante content. Het abonnement geeft ongelimiteerde toegang tot content op het platform, dus ook tijdens de groei van de onderneming heeft het lid toegang tot nieuwe relevante content. Op de community-pagina kunnen de leden vervolgens samenwerken om hun leerervaring een sociaal aspect te geven.

PLAATS

Het platform is toegankelijk via mobiele apparaten, internetbrowsers en in de toekomst ook via een app. Dit betekent dat leden de dienst overal kunnen gebruiken, mits zij een internetverbinding hebben. Het is belangrijk dat de organisatie voor iedereen en overal toegankelijk is. Het platform zelf

is ook een “plaats”. Het platform voldoet ook aan een aantal criteria voor website usability van Jakob Nielsen (2005). Belangrijk zijn een eenvoudig navigatie, eenvoudig te gebruiken zijn voor onervaren en ervaren gebruikers en een minimalistisch ontwerp (geen overbodige informatie op de pagina). Daarnaast moet er consistentie zijn in het taalgebruik en het design.

PROMOTIE

Dutch Greenfields maakt gebruik van zowel Facebookmarketing als automated e-mailmarketing. Met de Facebookmarketing adverteert de organisatie gericht op haar doelgroep. Automated e-mailmarketing is nog specifiekier door wekelijks een promotionele e-mail te sturen naar potentiële leden die hun e-mailadres achterlaten bij het aanmaken van een gratis account. Betaalde Facebookcampagnes, e-mailmarketing en een aantrekkelijk Facebookpagina zijn daarmee de promotiekanalen van Dutch Greenfields.

PERSONEEL

Dutch Greenfields heeft bepaalde partners nodig voor de uitbreiding en creatie van content. Daarnaast heeft Dutch Greenfields personeel nodig voor de uitvoerende taken. Voor deze taken zet zij in de eerste fase een stagiair in. Deze goedkope werknemer doet onderzoek naar onderwerpen voor video's, white papers en social mediaberichten. Verder bindt Dutch Greenfields een aantal vaste ervaringsdeskundigen aan zich. Deze hebben de rol van mentor in het community gedeelte van Dutch Greenfields.

9.1 THE NETFLIX FOR DIGITAL ENTREPRENEURS

Om het samen te vatten adviseert de onderzoeker dat Dutch Greenfields zich positioneert als de Netflix van het onderwijs. Hierbij heeft het platform wellicht een eigen naam nodig. Met een lage maandprijs positioneert Netflix zich op haar flexibiliteit, toegankelijkheid en laagdrempeligheid. Daarnaast sluit Dutch Greenfields aan op de klantbehoeften als zij een community bouwt via een Facebookpagina. Dit heeft als voordeel dat lid worden van de Facebookpagina gratis is, dus dat de potentiële gebruiker van Dutch Greenfields kennis kan maken met de dienst en gebruik kan maken van het netwerk. De content moet zich richten op de kernonderwerpen, beginnend in de breedte en zich steeds specifiekier richten op deelonderwerpen. Dit sluit aan op de klantbehoeften om informatie te verzamelen over specifieke onderdelen van een bepaald onderwerp. Neem als voorbeeld Facebook. De doelgroep vergt niet enkel een video met uitleg over het platform, maar ook over deelonderwerpen zoals; hoe maak ik een aantrekkelijke bedrijfspagina, hoe stel ik een gerichte marketingcampagne op of wat zijn de regels van Facebookmarketing. Zo heeft de gebruiker de keuze

per deelonderwerp of het van toepassing is op zijn situatie. Daarnaast heeft de gebruiker keuze tussen een video of een white paper, om op deze manier twee soorten “leren” aan te bieden.

The Netflix of Education biedt gebruikers de kans om onderwijs op maat te consumeren. Hierbij strippt de gebruiker het traject van alle kennis die zij al beschikt, beheerst of als niet nuttig bestempelt. Dit sluit aan op de trends in de markt met als slogan:

“Dutch Greenfields, The Netflix for Digital Entrepreneurs. Knowledge on Demand”.

WAT IS ER NODIG?

Om dit platform te realiseren is er een professionele website nodig. Dit is niet mogelijk met een wordpress website. Webmark Solutions heeft de vaardigheden om een aangepaste website te bouwen. Deze vaste partner biedt professionele websites aan en pakt dus deze werkzaamheden aan. Dit betekent dat er geen kosten zijn voor het bouwen van dit platform.

Het moet mogelijk zijn om een account te maken. Dit draagt bij aan de behoefte om een persoonlijke leerervaring te bieden. Via dit account kan de gebruiker aangeven welke onderwerpen wel of niet relevant zijn. Op deze manier is het mogelijk om personalized learning toe te passen. Dit systeem suggereert content die past bij de persoonlijke kennisbehoefte. Daarnaast moet het platform snel en eenvoudig video's weergeven, moet het een downloadfunctie voor de website en een koppeling met het online netwerk hebben. Daarnaast heeft dit account als functie om het lid op de hoogte te houden van nieuwe video's of white papers die aansluiten op het persoonlijke leerplan.

De hoeveelheid content vergt aanvulling met zowel algemene kennis over bepaalde onderwerpen, als specifieke kennis over specialistische onderwerpen. Hiervoor is een verbinding nodig tussen ervaringsdeskundigen en Dutch Greenfields. Voor de kennisclips en podcast is ook een studio nodig. Dit kost bij elkaar een kleine €1000,- voor benodigdheden (camera, microfoon, green screen en lampen). Kortom, de kosten voor een minimal viable product liggen rond de €1000,- en werkuren.

PROMOTIE EN COMMUNICATIE

De respondenten geven aan veel en vaak gebruik te maken via Facebook. Om deze mensen te bereiken is het mogelijk om een Facebookcampagne op te zetten. Hiervoor is een stukje design nodig, maar ook een platform wat stevig staat. Verder kunnen gebruikers zich voor het gratis gedeelte inschrijven met hun e-mailadres, waarmee vervolgens automated marketing plaatsvindt. Ook deze kwaliteiten heeft de organisatie zelf in huis.

AUTOMATED E-MAIL MARKETING

De respondententen geven aan dat zij willen dat Dutch Greenfields communiceert via e-mails. Een campagne via automated e-mail zorgt dan ook voor een hogere awareness bij de doelgroep. Dit moet in de vorm van een wekelijkse nieuwsbrief en update van de ontwikkelingen binnen de dienst. De website biedt gratis kennis in ruil voor het e-mailadres. Met deze leads is het mogelijk om een ludieke actie op te zetten. Bijvoorbeeld een jaarabonnement voor een lagere prijs of een kortingscode op een abonnement. Daarnaast is het mogelijk om via de e-mail aandacht te vragen voor ludieke acties. Wanneer er een bekende ondernemer aanwezig is bij de podcast bijvoorbeeld. Verder biedt automated marketing ook een optie om alleen de relevante content naar de doelgroep te sturen. Iets waarvan zij aangeven dat het aansluit op hun behoefte.

What is your name?

What is your gender?
☐ Male ☐ Female

What is your email address?

What is the name of your business?

Which subscription do you want?
☐ Free* ☐ 9.99€ p/m ☐ 99.99€ p/y

Which topics would you want to get information on?

☐ Digital Marketing	☐ Presentation
☐ Social Media	☐ Video marketing
☐ Content marketing	☐ Finance
☐ Business plan	☐ Legal
☐ Creating a product	☐ Software
☐ Starting a business	☐ Webdesign
☐ Creativity	☐ White papers
☐ Pitching	☐ Educative video's

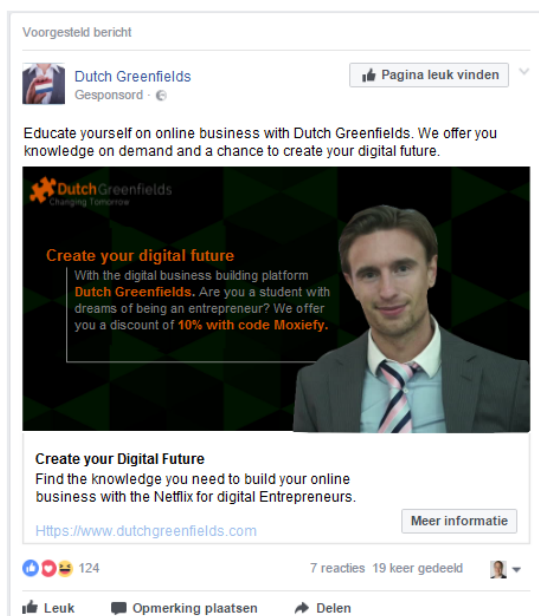
Figuur 2. Voorbeeld inschrijving
automated marketing (bron: auteur)



Figuur 3. Voorbeeld e-mailmarketing (bron: auteur)

FACEBOOKCAMPAGNE

De doelgroep is voornamelijk aanwezig op Facebook. Dit platform biedt de kans om regelmatig een betaalde campagne te starten. Deze campagnes kosten een klein bedrag per maand om de doelgroep te bereiken. Het is hierbij van belang dat er een directe waarde voor de potentiële leden aan de advertentie hangt. Net als bij de e-mailmarketing is het nodig om bekende ondernemers mee te nemen in de marketingcommunicatie. Dit sluit aan op de behoefte van de respondenten om kennis te vergaren middels ervaringsdeskundigen. Wanneer de ervaringsdeskundigen bekende ondernemers zijn, trekt dit de aandacht van de doelgroep van de campagne. Om deze reden is een combinatie van ludieke acties en videocampagnes een sterke basis is voor de online marketing van Dutch Greenfields. Met een budget van €6000,- is het mogelijk om ongeveer 300.000 mensen binnen de doelgroep te bereiken op jaarbasis.



*Figuur 4. Voorbeeld Facebookadvertentie
(bron: auteur)*

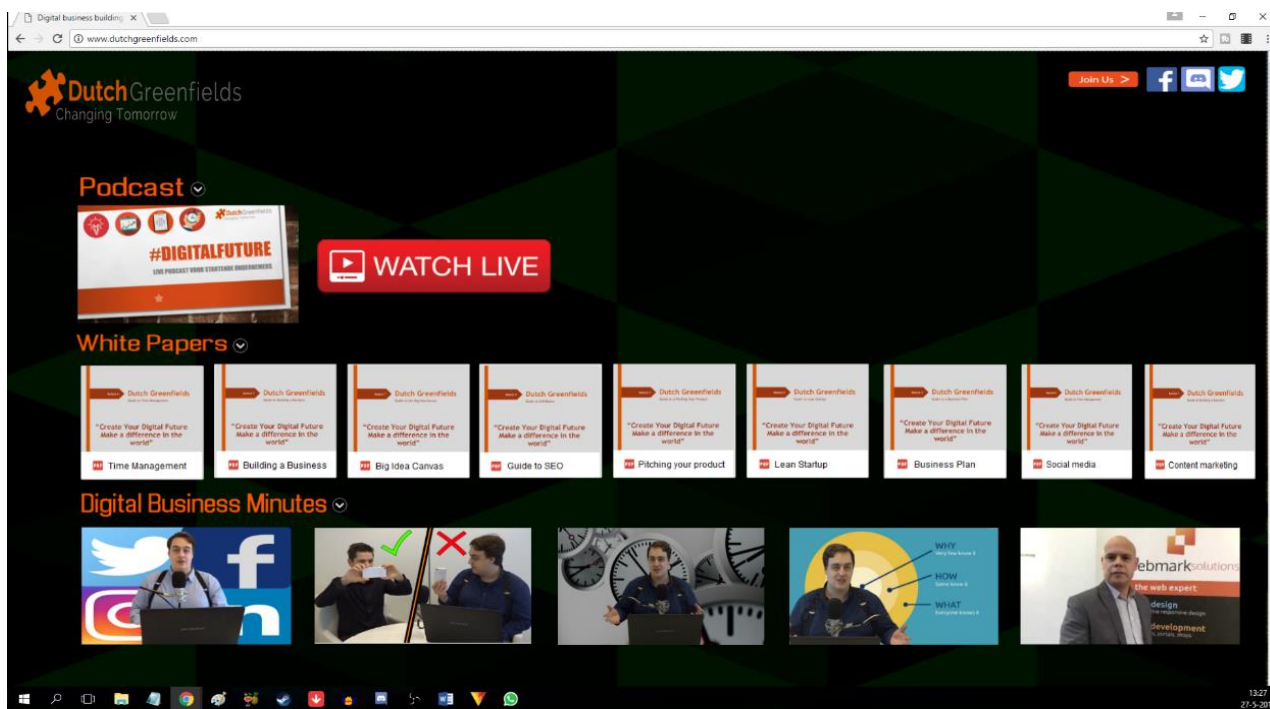
HET PLATFORM

Via het platform is marketing mogelijk. Het gratis gedeelte biedt verschillende kansen om de gebruiker te overtuigen lid te worden. Het is te adviseren om een vorm van suggestiemarketing te implementeren. Op basis van bekeken content, nieuwe en betaalde content aanbieden. Verder biedt de Facebookcommunity een mogelijkheid tot het aanbieden van de abonnementsdienst.

Om lid te worden moet de gebruiker kiezen voor een account. Dit bestaat uit drie opties; gratis, maandelijks €9,99 of jaarlijks €99,99. Daarbij geeft de gebruiker aan welke onderwerpen hij informatie over wil. Vervolgens krijgt hij een gepersonaliseerde pagina te zien met een aanbod gericht op de ingevulde voorkeuren. Daarnaast is het mogelijk om gelijk te linken met de Facebookpagina.

Net als het echte Netflix deelt Dutch Greenfields haar content in naar onderwerp. Dit gaat op basis van verschillende kernonderwerpen. Via een navigatiebalk kiest de gebruiker een kernonderwerp om het gehele aanbod voor dat onderwerp te bekijken/downloaden. Het is uiteraard ook mogelijk om te navigeren via een zoekbalk om specifieke onderwerpen op te zoeken. Daarnaast is er een “community-pagina” waar gebruikers vragen stellen, maar ook beantwoorden.

De community-pagina maakt het mogelijk voor gebruikers om hun eigen video's/white papers online te publiceren. Hierbij geeft Dutch Greenfields een watermerk en een waarschuwing dat de kennis niet geverifieerd is door de organisatie. Hierbij hebben leden de mogelijkheid om samen te werken, de video te beoordelen en om feedback te delen.



Figuur 5. Voorbeeld Dutch Greenfields webpagina met persoonlijk aanbod (bron: auteur)

ONDERZOEK

Het onderzoek geeft meer inzichten in de exacte inhoud en vorm van de positionering en marketingcommunicatie.

TIJD EN KOSTEN

Voor het doorvoeren van de implementatie is tijd nodig. Om een realistisch tijdspad aan te houden voor het creëren van het platform, de content en de relaties met ervaringsdeskundigen, beveelt de onderzoeker aan om een tijdspad van een jaar aan te houden. Daarbij is maandelijkse evaluatie en verificatie een onderdeel van het proces. (Uiteraard blijft de marketing zich herhalen, ook na dit jaar).

Kosten (12 maanden)	€	Baten (12 maanden)	€
Marketingcampagne (budget)	6000,-	Vijfhonderd leden	60.000,-
Platform (webdeveloper 0.5fte)	18.000,-	Investering	10.000,-
Communicatiemedewerker (0.5fte)	15.000,-		
Studio	1000,-		
Huur ruimte	2400,-		
E-mail automation software	2400,-		
Winst	22.200,-		
Totaal	47.800,-		70.000,-

Tabel 2. Kosten & baten prognose (bron: auteur)

LITERATUURLIJST

Ansoff, I. H. (1957). Strategies for diversification. *Harvard Business Review*, Vol. 35, No. 2, p. 113-124.

Baarda, B., Fischer, T., Julsing, M., Peters, V., Velden, T. van der & Goede, M. de (2013). *Basisboek Kwalitatief onderzoek Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van een kwalitatief onderzoek*. Groningen: Noordhoff Uitgevers.

Bandura, A. & Walters, R. H. (1963). Social learning and personality development. New York: Holt, Rinehart & Winst

Beckmann, J. & Paul, M. (2014). A Theoretical Framework of Multichannel Strategy Success. In Groza, M.D. & Ragland, C.B. (red.), *Marketing Challenges in a Turbulent Business Environment: Proceedings of the 2014 Academy of Marketing Science (AMS) World Marketing Congress* (pp. 685-686). [EPub], New York, Verenigde Staten: Springer.

Bijland, R. (2017, 27 maart). Interview door S. Vonk [Audio-opname]. Interview interne analyse. Webmark Solutions, Rijswijk.

CBS (2015). *Green growth in the Netherlands 2015*. Geraadpleegd van [Http://download.cbs.nl/pdf/green-growth-in-the-netherlands-2015.pdf](http://download.cbs.nl/pdf/green-growth-in-the-netherlands-2015.pdf)

CBS (2016a, 20 januari). *Stormachtige ontwikkeling webverkoop*. Geraadpleegd op 1 maart 2017 van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/03/stormachtige-ontwikkeling-webverkoop>

CBS (2016b, 14 juni). *Steeds meer webwinkels in de detailhandel* [online artikel]. Geraadpleegd op 15 februari 2017 van <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/24/steeds-meer-webwinkels-in-detailhande>

Coebergh, P.H. & Trompenaars, F. (2014). *100+ Management Models. How to understand and apply the world's most powerful business tools*. Verenigd Koninkrijk: Infinite Ideas Limited.

CPB (2016). *Economische vooruitzichten 2016 en 2017*. Geraadpleegd van

<https://www.cpb.nl/sites/default/files/omnidownload/CPB-Policy-Brief-2016-05-Juniraming-2016.pdf>

Docebo (2016). *E-Learning market trends and forecast 2017-2021*. Geraadpleegd van

<https://eclass.teicrete.gr/modules/document/file.php/TP271/Additional%20material/docebo-elearning-trends-report-2017.pdf>

GfK (2015). *Retail Report Q4/2015*. Geraadpleegd van

https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/country_one_pager/NL/documents/Retail_Reports_-_Q4_-_2015.pdf

Riezebos, R. & Grinten, J. van der (2011). *Positioneren stappenplan voor een scherpe positionering*. Den Haag: Boom Lemma.

Hiam, A. (2004). *Marketing for Dummies (pocketeditie)*. (pp. 47). Amersfoort: BBNC Uitgevers

Kamer van Koophandel (2016). *Bedrijfsleven 2016: jaarverslag ondernemend Nederland*.

Geraadpleegd van

https://www.kvk.nl/download/Jaaroverzicht%20ondernemend%20Nederland%20-%202016%20DEF_tcm109-431778.pdf

Keller, K.L. (2013). *Strategic Brand Management*. Essex: Pearson Education Limited.

Matlay, H. & Carey, C. (2007). Entrepreneurship education in the UK: a longitudinal perspective. *Journal of small business and enterprise development*, Vol. 14, Issue 2, p. 252-263.

- McCarthy, J (1960). *Basic Marketing: A managerial approach*. Homewood Illinois: R.D. Irwin.
- Meier, U. & Broekhoff, M. (2012). *Kwalitatief marktonderzoek*. Groningen: Noordhoff Uitgevers.
- Mintzberg, H. (1991). Learning 1, Planning 0 Reply to Igor Ansoff. *Strategic Management Journal*, 6(12), 463-466.
- Muilwijk, E. (2015a). *DESTEP analyse* [online artikel]. Geraadpleegd op 1 maart 2017 van <http://www.intemarketing.nl/marketing/analyses/destep>
- Nielsen, J. (1994). *Enhancing the explanatory power of usability heuristics*. Boston: ACM.
- Ohmae, K. (1982). *The mind of a strategist: the art of Japanese business*. New York etc.: McGraw-Hill
- Ohmae, K. (2005). *The Next Global Stage: Challenges and Opportunities in our Borderless World*. Verenigd Koninkrijk: Pearson Education.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage*. New York: The Free Press.
- Porter, M.E. (1996). What is Strategy. *Harvard Business Review*, 1996 (november – december editie).
- Porter, M.E. (1998). Competitive Strategy: The Core Concepts. In Porter, M.E. *Competitive strategy* (pp. 1-11).
- Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy; special Issue on Harvard Business Review Centennial. *Harvard Business Review*, vol. 86, no. 1 (January 2008): 78–93.
- Scheinerholz, R., Glissmann, S., Kolbe, L.M. & Brenner, W. (2006). Don't Call Us, We'll Call You – Performance Measurements in Multi-Channel Environments. *Journal of Information Science and Technology*, 2006.

Treacy, M. & Wiersema, F. (1993). Customer Intimacy and other Value Disciplines. *Harvard Business Review*, 1993 (januari-februari editie).

Verhoeven, N. (2011). *Wat is onderzoek? Vierde druk*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers.

Verhoeven, N. (2014). *Wat is onderzoek? Vijfde druk*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers.

DESKRESEARCH CONCURRENTIE:

BSSA (z.d.) What is BSSA [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van
<http://bssa.nu/>

Coursera (z.d.) Courses [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van
<https://about.coursera.org/>

Growth Tribe Academy (z.d.) Learn Growth Hacking [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <http://growthtribe.io/>

Frankwatching (z.d.) Company: over ons [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.frankwatching.com/over/#over>

Internet Marketing Universiteit (z.d.) Team IMU [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://imu.nl/over-ons>

Laudius (z.d.) Over Laudius [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van
<https://www.laudius.nl/over-laudius>

LOI (z.d.) MBO ondernemer Retail informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van
<https://www.loi.nl/n-3820-mbo-ondernemer-retail>

MKBservicedesk (z.d.) Over MKB servicedesk [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <http://www.mkbservicedesk.nl/1287/over-mkb-servicedesk.htm>

MOOC (z.d.) About/ Frequently Asked Questions (FAQs) [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.mooc-list.com/content/about-faqs>

NCOI (z.d.) HBO small business en ondernemerschap – 1 jaar informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.ncoi.nl/opleiding/HBO-opleidingen-HBO-Small-Business-en-Ondernemerschap-1-jaar.html>

NTI (z.d.) HBO-programma Online ondernemen informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.nti.nl/hbo/hbo-programma-s/hbo-programma-online-ondernemen/>

OndernemersCollectief (z.d.) Over ons [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.ondernemerscollectief.nl/over-ons/>

Open2Study (z.d.) How it works [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.open2study.com/howitworks>

Qredits (z.d.) Wie is Qredits [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://qredits.nl/over-qredits/wie-is-qredits/>

Rabobank (z.d.) Rabo University. Investeer nu in je toekomst [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van https://www.raboworkx.nl/nl/studenten_en_starters/rabo-university

ROC (z.d.) Ondernemer retail/ e-business (BOL, MBO) informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://businessenadministration.rocmn.nl/opleiding/ondernemer-retail-business-bol-mbo>

Stackoverflow (z.d.) Stack overflow is the largest online community for programmers to learn, share their knowledge and advance their careers [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://stackoverflow.com/company/about>

StartupDelta (z.d.) How can we help [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.startupdelta.org/how-can-we-help>

TQ (z.d.) We help tech startups reach exponential growth[informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://tq.co/about/>

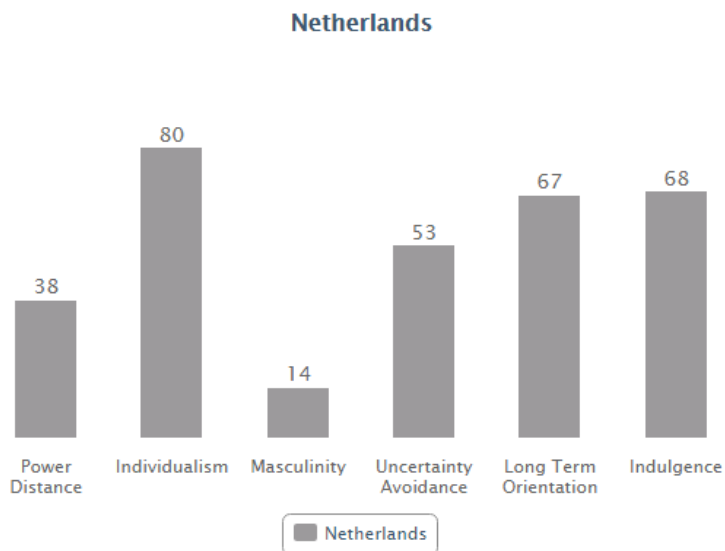
Udacity (z.d.) About us [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <https://www.udacity.com/us>

Young Creators (z.d.) Over Young Creators [informatie van de website]. Geraadpleegd op 3 mei 2017 van <http://youngcreators.co/p/over>

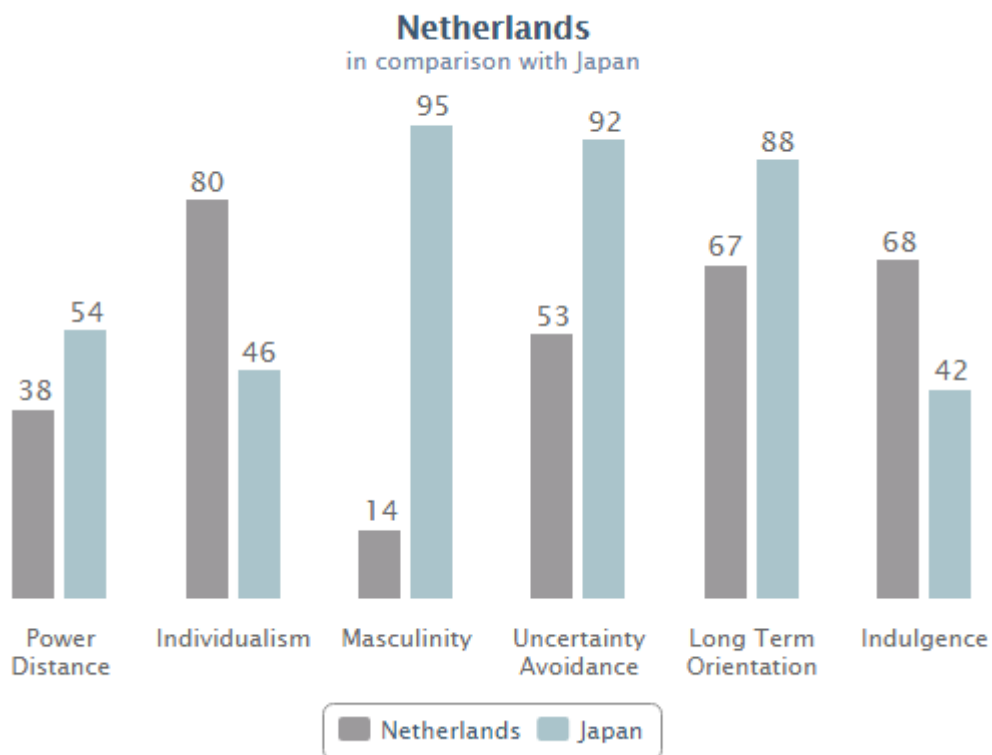
BIJLAGE A. PLANNING

Taak	Datum	Wie?
Opdracht vrijgeven	13 februari 2017	De organisatie
Desk research	13 februari 2017 - 1 maart 2017	De onderzoeker
Samenstellen onderzoeksvoorstel en vragenlijst	1 maart 2017 - 10 maart 2017	De onderzoeker
Opleveren onderzoeksvoorstel DEADLINE 1	10 maart 2017	De onderzoeker
Goedkeuring voor onderzoek	10 maart 2017 – 17 maart 2017	De organisatie Hogeschool Leiden
Verzamelen respondenten	17 maart 2017 – 1 april 2017	De onderzoeker
Afnemen interview	17 maart 2017 – 15 april 2017	De onderzoeker
De interviews verwerken in verbatims	15 april 2017 – 29 april 2017	De onderzoeker
Bundelen resultaten en het analyseren van de data	30 april 2017 – 10 mei 2017	De onderzoeker
Resultaten verwerken in een conclusie en adviesrapport	10 mei 2017 – 25 mei 2017	De onderzoeker
Laatste aanpassingen en correcties, opmaak, spelling, bijlages en literatuurlijst controleren	25 mei 2017 - 30 mei 2017	De onderzoeker De organisatie Derde partijen
Inleveren scriptie DEADLINE 2	2 juni 2017	De onderzoeker
Eindpresentatie DEADLINE 3	26 juni 2017 – 30 juni 2017	De onderzoeker Hogeschool Leiden

BIJLAGE B. HOFSTEDE DIMENSIES



Afbeelding 1. Hofstede Dimensies Nederland (Hofstede, 2017a)



Afbeelding 2. Hofstede Dimensies Nederland vs. Japan (Hofstede, 2017b)

BIJLAGE C. TOPIC GUIDE

Deelvraag 1. Wat zijn de klantbehoeften ten aanzien van online dienstverlening van Dutch Greenfields?

(Doelgroep I. Young Professionals nog niet begonnen/studerend)

Elk interview begint met een welkomstwoord, de NAW-gegevens en de beoogde soort onderneming. Hierbij is het van belang dat de onderzoeker in de gaten houdt of de respondent binnen de doelgroep valt.

De onderzoeker maakt gebruik van de volgende onderzoekstechnieken:

- Semigestructureerd interview bestaande uit open en gesloten vragen
- Card sorting
- Trapsgewijs een status aanduiden
- Stellingsvraag

Introductie van het interview ter verduidelijking voor de respondent:

- Voorstellen van de onderzoeker
- Onderwerp van het onderzoek
- Reden van het onderzoek
- Uitleg over Dutch Greenfields en het op te richten platform/community
- Aanzet tot start

The community	- Gaat jouw voorkeur ernaar uit om zelfstandig óf in samenwerking met anderen een digitaal bedrijf te ontwikkelen? - Zo ja, op welke wijze? - Wat zou je doen als je behoefte aan inhoudelijke kennis over ondernemerschap had? - o Hoe zou je dit dan oplossen? - o Waar zou je deze kennis zoek? - o Waar zou je eventueel hulp zoeken? - Ben jij op zoek naar mensen met bepaalde kwaliteiten? - o Zo ja, vanuit welk perspectief?
Education (Digital/traditional) <i>Mogelijke vraag</i> Vertel me over de laatste keer dat je op zoek was naar kennis/informatie, hoe heb je dat toen aangepakt? <i>Hoeveel ben je bereid om te betalen om het probleem op te lossen?</i>	- Heb jij nu genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten? - Zo ja, hoe wil je dat gaan doen? - o Welke kanalen zet je daarvoor in? - o Doe je dit onder begeleiding of individueel? - o Waarom? - Zo nee, hoe los je dat dan op? - o Hoe zoek je die kennis dan op? - o Voorkeur voor een specifiek kanaal of medium om kennis te verzamelen over ondernemerschap? - Als er een oplossing zou zijn voor jouw probleem hoeveel zou jij dan willen betalen voor de oplossing?
Digital Business Development - Finance - Organisatie	Finance - Ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden? - o Heb je hier informatie over gezocht? - o Hoe heb je dat dan gezocht? - Heb je weleens nagedacht over hoe jij je digitale business wil financieren? - o Zo ja, hoe verwacht je dat dan te doen? - o Zo nee, hoe verwacht je dat te doen? - Heb jij de capaciteiten om jouw eigen onderneming te financieren? - o Hoe ga je die capaciteiten garanderen? - Heb je hulp nodig bij het vinden van een financiering? Organisatie

<i>Creatieve techniek van trapsgewijs een status aanduiden</i>	- Heb jij al onderzoek gedaan naar de benodigde middelen voor het oprichten van een online onderneming? - Heb je dit zelf gedaan of met iemand samen? - Hoe zou je dit doen tijdens het opstarten van een onderneming? 5 treden met iedereen stap verder in het proces. Wat denk jij dat de moeilijkste stap is om succesvol te nemen? Waarom denk je dat? Zou je hierbij hulp willen krijgen?
Digital product development - Innovatie <i>Creatieve techniek stelling afmaken</i>	Ik heb product X bedacht en op dit moment ben ik het op de volgende manier aan het ontwikkelen.... <i>De respondent maakt deze stelling af met zijn ervaringen bij het ontwikkelen van een onderneming/product.</i>
Digital Marketing (Combo) - Direct Sales	- Op welke manier wil jij jouw diensten/producten online aanbieden? - Hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk? - Heb je daarbij hulp nodig? - o Beschik je over de juiste tools? - o Welke tools ken je al? - o Hoe zet je deze dan in? - o Zoek je naar kennis op het gebied van deze tools?
Problemen	What is most likely to sink your digital business idea? - Hoe ga je dit in de toekomst voorkomen? - Heb je daar mogelijk hulp bij nodig?
Dutch Greenfields <i>Cardsorting</i>	*Start met het uitleggen van het concept van Dutch Greenfields* - Wat draagt een community voor internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf? - Ben je bekend met organisaties die een soortgelijke dienst aanbieden? - o Zo ja, welke organisaties ken je? - o Heb jij behoefte aan deze diensten? - o Als je geen gebruik van Dutch Greenfields maakt, waar zou je dan de informatie vandaan halen? - o Waar zie jij ruimte voor verbeteringen bij die organisaties? - o Waar moet een organisatie voor jou aan voldoen om de diensten af te nemen? - Welke eigenschappen moet de dienst minimaal bezitten en welke vind jij belangrijk? - o Feitelijke kennis - o Contact met gelijkgestemden - o Toegankelijkheid van de community - o Directe vragen laten beantwoorden - o Kennis in hapklare brokken - o Keuze voor online of offlinediensten - o Samenwerking - o Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van mijn eigen kwaliteiten - o Innovatie - o Structurele informatieverschaffing
Communicatie	- Hoe wil jij op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields? - o Via welke kanalen (e-mail, social media, website, etc.)? - o Welk van deze kanalen gebruik jij het meest?

Deelvraag 1. Wat zijn de klantbehoeften ten aanzien van online dienstverlening van Dutch Greenfields?

(Doelgroep II. Young Professionals tot twee jaar ondernemend)

Elk interview begint met een welkomstwoord, de NAW-gegevens, soort onderneming en de bestaansduur van de onderneming. Hierbij is het van belang dat de onderzoeker in de gaten houdt of de respondent binnen de doelgroep valt.

De onderzoeker maakt gebruik van de volgende onderzoekstechnieken:

- Semigestructureerd interview bestaande uit open en gesloten vragen
- Card sorting
- Trapsgewijs een status aanduiden
- Stellingsvraag

Introductie van het interview ter verduidelijking voor de respondent:

- Voorstellen van de onderzoeker
- Onderwerp van het onderzoek
- Reden van het onderzoek
- Uitleg over Dutch Greenfields en het op te richten platform/community

Aanzet tot start

The community	- Gaat jouw voorkeur ernaar uit om zelfstandig óf in samenwerking met anderen een digitaal bedrijf te laten groeien? - Zo ja, op welke wijze? - Op welke wijze leg jij contacten met andere ondernemers of online dienstverleners? - Ben jij op zoek naar mensen met bepaalde kwaliteiten? - o Zo ja, vanuit welk perspectief? - Zou je er behoefte aan hebben om feedback te krijgen van mede-ondernemers?
Education (Digital/traditional) <i>Mogelijke vraag</i> Vertel me over de laatste keer dat je op zoek was naar kennis/informatie, hoe heb je dat toen aangepakt? <i>Hoeveel ben je bereid om te betalen om het probleem op te lossen?</i>	- Heb jij nu genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten? - Zo ja, hoe doe je dat nu? - o Welke kanalen zet je daarvoor in? - o Onder begeleiding of individueel? - o Waarom? - Zo nee, hoe los je dat nu op? - o Hoe zoek je die kennis dan op? - o Voorkeur voor een specifiek kanaal? - Als er een oplossing zou zijn voor jouw probleem hoeveel zou jij dan willen betalen voor de oplossing?
Digital Business Development - Finance - Organization	Finance - Ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden? - o Welke heb je informatie over gezocht? - o Hoe heb je dat dan gezocht? - Heb je weleens nagedacht over hoe jij je digitale business wil financieren? - o Zo ja, hoe financieer jij jouw digitale business? - o Zo nee, waar loop je dan tegen aan? - Heb jij de capaciteiten om jouw eigen onderneming te financieren? - o Hoe heb je die financiering bij elkaar gekregen? - Heb je hulp gehad bij het vinden van een financiering? - Heb je hier hulp bij nodig?

	Organisatie - Heb je weleens onderzoek verricht naar het organiseren van een business? - Zelf gedaan of samen? - Op welke doelgroep richt jij jouw verkoop? 5 treden met iedereen stap verder in het proces. Vraag is waar sta jij op dit moment en waarom kom je niet verder. Waarbij kan je hulp gebruiken
Digital product development - Innovation <i>Creatieve techniek stelling afmaken</i>	Ik heb product X bedacht en op dit moment ben ik het op de volgende manier aan het ontwikkelen.... <i>De respondent maakt de stelling af en geeft zo inzicht in hoe zij de ontwikkeling van hun product/dienst realiseren.</i>
Digital Marketing (Combo) - Direct Sales	- Op welke manier bied jij jouw diensten/producten online aan? - Hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk? - Heb je daarbij hulp nodig? - o Beschik je over de juiste tools? - o Welke tools ken je al? - o Hoe zet je deze dan in? - o Zoek je naar kennis op het gebied van deze tools?
Problemen	What is most likely to sink your digital business idea? - Hoe voorkom je dat op dit moment? - Hoe ga je dit in de toekomst voorkomen?
Dutch Greenfields <i>Cardsorting</i>	*Start met het uitleggen van het concept van Dutch Greenfields* - Wat draagt een community voor internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf? - Ben je bekend met organisaties die een soortgelijke dienst aanbieden? - o Zo ja, welke organisaties ken je? - o Heb jij behoefte aan deze diensten? - o Als je geen gebruik van Dutch Greenfields maakt, waar zou je dan de informatie vandaan halen? - o Waar zie jij ruimte voor verbeteringen bij die organisaties? - o Waar moet een organisatie voor jou aan voldoen om de diensten af te nemen? - Welke eigenschappen moet de dienst minimaal bezitten en welke vind jij belangrijk? - o Feitelijke kennis - o Contact met gelijkgestemden - o Toegankelijkheid van de community - o Directe vragen laten beantwoorden - o Kennis in hapklare brokken - o Keuze voor online of offlinediensten - o Samenwerking - o Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van mijn eigen kwaliteiten - o Innovatie Structurele informatieverschaffing
Communicatie	- Hoe wil jij op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields? - o Via welke kanalen (e-mail, social media, website, etc.)? - o Welk van deze kanalen gebruik jij het meest?
<i>Deelvraag 1. Wat zijn de klantbehoeften ten aanzien van online dienstverlening van Dutch Greenfields?</i> <i>(Doelgroep II. Young Professionals twee t/m vijf jaar ondernemend)</i>	

Elk interview begint met een welkomstwoord, de NAW-gegevens, soort onderneming en de bestaansduur van de onderneming. Hierbij is het van belang dat de onderzoeker in de gaten houdt of de respondent binnen de doelgroep valt.

De onderzoeker maakt gebruik van de volgende onderzoekstechnieken:

- Semigestructureerd interview bestaande uit open en gesloten vragen
- Card sorting
- Trapsgewijs een status aanduiden
- Stellingsvraag

Introductie van het interview ter verduidelijking voor de respondent:

- Voorstellen van de onderzoeker
- Onderwerp van het onderzoek
- Reden van het onderzoek
- Uitleg over Dutch Greenfields en het op te richten platform/community

Aanzet tot start

The community	- Gaat jouw voorkeur ernaar uit om zelfstandig óf in samenwerking met anderen een digitaal bedrijf te laten groeien? - Zo ja, op welke wijze? - Op welke wijze leg jij op dit moment contacten met ondernemers en/of online dienstverleners? - Ben jij op zoek naar mensen met bepaalde kwaliteiten? - o Zo ja, vanuit welk perspectief? - Zou je er behoefte aan hebben om feedback te krijgen van mede-ondernemers?
Education (Digital/traditional) <i>Mogelijke vraag</i> Vertel me over de laatste keer dat je op zoek was naar kennis/informatie, hoe heb je dat toen aangepakt? <i>Hoeveel ben je bereid om te betalen om het probleem op te lossen?</i>	- Heb jij nu genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten? - Zo ja, hoe doe je dat nu? - o Welke kanalen zet je daarvoor in? - o Onder begeleiding of individueel? - o Waarom? - Zo nee, hoe los je dat nu op? - o Hoe zoek je die kennis dan op? - o Voorkeur voor een specifiek kanaal? - Als er een oplossing zou zijn voor jouw probleem hoeveel zou jij dan willen betalen voor de oplossing?
Digital Business Development - Finance - Organization	Finance - Ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden? - o Welke heb je informatie over gezocht? - o Hoe heb je dat dan gezocht? - Heb je weleens nagedacht over hoe jij je digitale business wil financieren? - o Zo ja, hoe financieer jij jouw digitale business? - o Zo nee, waar loop je dan tegen aan? - Heb jij de capaciteiten om jouw eigen onderneming te financieren? - o Hoe heb je die financiering bij elkaar gekregen? - Heb je hulp gehad bij het vinden van een financiering? - Heb je hier hulp bij nodig? Organisatie - Heb je weleens onderzoek verricht

[illegible]

Deelvraag 2. Wat zijn de sterke punten van Dutch Greenfields? (Intern)

Deze deelvraag wordt intern onderzocht aan de hand van een interview met de CEO van Dutch Greenfields.

Educatie	- Welke ervaringen heeft de organisatie in het onderwijs van jongvolwassenen?
----------	---

	- Op welke wijze is de organisatie gekwalificeerd tot het geven van onderwijs? - Heeft de organisatie enige vorm van accreditatie? - Is de lesstof eigendom van de organisatie? - Bezit de organisatie alle middelen die benodigd zijn voor het onderwijzen?
Expertise	- Welke ervaringen heeft de organisatie met startende onlineondernemers? - Welke kennis zit er in de organisatie over ondernemen? - Welke kennis zit er in de organisatie over online dienstverlening? - Welke technische kennis zit er in de organisatie? - Waar bezit de organisatie echt veel kennis over?
Processen	- Hoe worden de community, de webinars en de white papers naar de klant gedistribueerd? - Welke organisaties zijn daarbij betrokken? - Welke kanalen worden ingezet? - Waarom zijn deze kanalen gekozen voor het distribueren van de producten? - Hoe snel heeft de klant toegang tot het product/dienst van de organisatie?
Product	- Wat is het exacte product van Dutch Greenfields? - Hoe is dit product tot stand gekomen? - Wat is de reden voor een mogelijk succes van de dienst? - <i>Schalingsniveau van helemaal oneens tot helemaal eens</i> - <i>Het product is volledig</i> - <i>Het product is afgestemd op de tekortkomingen in de markt</i> - <i>Het product is direct leverbaar aan de klant</i> - <i>Het product is een combinatie van alle kerncompetenties die de organisatie bezit</i> - <i>Het product is concreet en esthetisch gestroomlijnd</i> - <i>Ik ben tevreden met het product zoals dat nu vormgegeven is</i>
Interne factoren	- Wat mist de organisatie in haar processen, product, expertise of vaardigheden? - Welke inzichten heeft de organisatie nodig om een sterke productcyclus op te zetten? - Waar loopt de organisatie tegenaan als het gaat om het verkopen van het product?
Marktomgeving	- Waar liggen de kansen voor Dutch Greenfields? - Welke concurrenten ziet de organisatie binnen de markt? - o Hoe onderscheidt Dutch Greenfields zich? - o Wat zijn de kerncompetenties? - o Hoe voldoet Dutch Greenfield aan de behoefte in de markt?
<i>Deelvraag 3. Hoe positioneert de concurrentie van Dutch Greenfields zich op de markt?</i> Deze deelvraag wordt grotendeels beantwoord door middel van deskresearch. Het is van belang dat de concurrentie in kaart wordt gebracht aan de hand van unieke punten en hun positionering. Het onderdeel naamsbekendheid van de concurrentie wordt daarbij door middel van field research onderzocht.	
Directe concurrentie	Desk Research Wie zijn de concurrenten van de organisatie? Waar begeven de concurrenten zich? Hoe staat de concurrentie in contact met de consument? Wat zijn de unieke eigenschappen van de concurrentie?

	Field Research Welke organisaties ken jij die onderwijs leveren op het gebied van online ondernemen? - Hoe heb je deze organisaties gevonden? - Waarom zou jij diensten afnemen van deze organisaties? - Is de prijs hierbij van belang?
Substituten	Wat zijn mogelijke substituten voor Dutch Greenfields? Waar begeven de substituten zich? Hoe staan zij in contact met de consument? Wat zijn de unieke eigenschappen van de substituten?
Marktomgeving	Welke soorten concurrentie zijn er? Hoe positioneren de concurrenten zich? Zijn er verschillen in prijzen? - Zo ja, wat is de reden achter deze verschillen? Hoeveel organisaties leveren online dienstverlening gericht op startups die zich in de online omgeving begeven?

BIJLAGE D. VRAGENLIJST

VRAGENLIJST STARTENDE ONDERNEMERS (STUDENT)

Welkomstwoord met dankwoord (incl. uitleg onderzoek)

Naam:

Locatie:

Leeftijd:

Soort dienst/product:

Geslacht:

Leeftijd onderneming:

HEEFT DE RESPONDENT BEHOEFTE AAN EEN NETWERK VOOR STARTENDE ONDERNEMERS?

- *Gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig of samen met anderen een onderneming te starten?*
 - o *Waarom is dit zo?*
 - o *In het geval van samenwerking, hoe denk je die mensen te bereiken?*
- *Ben je op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?*
 - o *Zo ja, vanuit welk perspectief en waarom zoek je die?*
- *In hoeverre zou een lidmaatschap bij een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid bij de markt vergroten?*
 - o *Wat zou jou dan overtuigen om lid te worden?*
 - o *Welke kwaliteiten moet het netwerk hebben om aantrekkelijk te zijn?*
 - o *Heb je behoefte aan feedback van andere ondernemers binnen het netwerk?*

HEEFT DE RESPONDENT BEHOEFTE AAN ONDERWIJS OP HET GEBIED VAN ONLINE ONDERNEMEN?

- *Heb jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?*
 - o *Zo ja, hoe wil jij dat gaan doen?*
 - *Welke kanalen zet je daarvoor in?*
 - *Doe je dit onder begeleiding of individueel?*
 - *Waarom die keuzes?*
 - o *Zo nee, hoe ga je dat oplossen?*
 - *Hoe zoek je die kennis dan op?*
 - *Voorkeur voor een specifiek kanaal?*
- *Als hier een kant-en-klare oplossing voor zou zijn, hoeveel zou je hiervoor willen betalen?*
 - o *Maandelijks?*
 - o *Eenmalig?*
 - o *Alleen waar nodig?*

HEEFT DE DOELGROEP BEHOEFTE AAN ONDERWIJS IN...?

FINANCE?

- *Ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden?*
 - o *Heb je hier informatie over opgezocht?*
 - o *Hoe en waar heb je dit dan opgezocht?*
 - o *Welke mogelijkheden ken je?*
- *Heb je weleens nagedacht over hoe jij jouw digitale business wil financieren?*
 - o *Zo ja, hoe wil je dat gaan doen?*
 - o *Zo nee, hoe verwacht je dat te gaan doen?*
 - *Hoe kan iemand je daarbij helpen?*
- *Welke capaciteiten bezit jij om een eigen onderneming te financieren?*
 - o *Hoe garandeer je die capaciteiten?*
- *Verwacht je hulp nodig te hebben bij het vinden van een financiering voor jouw onderneming?*
-

DE ORGANISATIE?

- *In hoeverre heb jij al onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming?*
- *Heb je dit zelf onderzocht of hulp gehad van anderen?*
- *Hoe ga je dit doen bij het opstarten van jouw onderneming?*

****De respondent krijgt een trap te zien met vijf stappen waarbij hij moet aanwijzen bij welke stap hij nu is. Hierbij stelt de onderzoeker de vraag hoe ben je bij deze stap gekomen en waar loop je tegenaan om de volgende stap te nemen. De vijf stappen zijn:***

- ***Stap 1: Concept bedacht***
- ***Stap 2: Businessplan geschreven***
- ***Stap 3: Concept uitgewerkt in prototype***
- ***Stap 4: Onderneming opgericht***
- ***Stap 5: Onderneming in de markt gezet***

DE ONTWIKKELING VAN EEN PRODUCT

****De onderzoeker legt een stelling voor die de respondent moet afmaken: Ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen....***

DIGITAL MARKETING

- *Op welke manier wil jij jouw producten online aanbieden?*
- *Hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk?*
 - o *Hoe benader je klanten?*
 - o *Hoe betalen zij?*
 - o *Hoe vinden zij jou?*
- *Heb je daarbij hulp nodig?*
 - o *Beschik je over de juiste tools?*
 - o *Welke tools ken je al?*
 - o *Hoe zet je deze dan in?*
 - o *Zoek je naar kennis op het gebied van deze tools?*

WELKE DIENSTEN HEB JE HET MEEST BEHOEFTE AAN?

Bij deze vraag wordt gebruik gemaakt van de techniek card sorting waarbij de respondent zes diensten van Dutch Greenfields voor zich krijgt en moet rangschikken naar belang voor de respondent. De zes kaartjes bevatten de volgende diensten:

- *Community voor startende ondernemers*
- *Onderwijs over ondernemen*
- *Hulp bij financieren*
- *Hulp bij het starten van een van een organisatie*
- *Hulp bij het ontwikkelen van een product*
- *Hulp bij digital marketing*

WAT KAN ERVOOR ZORGEN DAT JOUW ONDERNEMING NIET VAN DE GROND AF KOMT?

- *Hoe ga je dat voorkomen*
- *Heb je daar hulp bij nodig?*

DUTCH GREENFIELDS (UITLEG CONCEPT DUTCH GREENFIELDS)

- *Wat draagt een community voor internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf?*
- *Ben je bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?*
 - o *Zo ja, welke organisaties ken je?*
 - o *Heb jij behoefte aan deze diensten?*
 - o *Als je geen gebruik maakt van Dutch Greenfields, waar haal je dan de informatie vandaan?*
 - o *Wat missen de aangeboden diensten van deze organisaties?*
 - o *Waar moet een organisatie voor jou aan voldoen om die diensten af te nemen?*
-
-
-

- **Welke eigenschappen moet de dienst minimaal bezitten en welke vind jij belangrijk? (card sorting)**
 - **Feitelijke kennis**
 - **Contact met gelijkgestemden**
 - **Toegankelijkheid van de community**
 - **Direct vragen laten beantwoorden**
 - **Kennis in hapklare brokken**
 - **Keuze voor online of offlinediensten**
 - **Samenwerking met anderen**
 - **Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten**
 - **Innovatie**
 - **Structurele informatieverschaffing**
- **Hoe wil jij op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields?**
 - **Via welke kanalen (e-mail, website, social media, telefoon)**
 - **Welk van deze kanalen gebruik jij het meest?**

-DANKWOORD EN AFSLUITING-

VRAGENLIJST STARTENDE ONDERNEMERS (0 T/M 5 JAAR)

Welkomstwoord met dankwoord (incl. uitleg onderzoek)

Naam:

Locatie:

Leeftijd:

Soort dienst/product:

Geslacht:

Leeftijd onderneming:

HEEFT DE RESPONDENT BEHOEFTE AAN EEN COMMUNITY VOOR STARTENDE ONDERNEMERS?

- *Gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig of samen met anderen een onderneming te starten?*
 - *Waarom is dit zo?*
 - *In het geval van samenwerking, hoe denk je die mensen te bereiken?*
- *Ben je op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?*
 - *Zo ja, vanuit welk perspectief en waarom zoek je die?*
- *In hoeverre zou een lidmaatschap bij een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid vergroten?*
 - *Wat zou jou dan overtuigen om lid te worden?*
 - *Welke kwaliteiten moet het netwerk hebben om aantrekkelijk te zijn?*
 - *Heb je behoefte aan feedback van andere ondernemers binnen het netwerk?*

HEEFT DE RESPONDENT BEHOEFTE AAN ONDERWIJS OP HET GEBIED VAN ONLINE ONDERNEMEN?

- *Had jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?*
 - *Zo ja, hoe heb je dat gedaan?*
 - *Welke kanalen zette je daarvoor in?*
 - *Doe je dit onder begeleiding of individueel?*
 - *Waarom die keuzes?*
 - *Zo nee, hoe heb je dat opgelost?*
 - *Hoe zocht je die kennis dan op?*
 - *Voorkeur voor een specifiek kanaal?*
- *Als hier een kant-en-klare oplossing voor zou zijn, hoeveel zou je hiervoor willen betalen?*
 - *Maandelijks?*
 - *Eenmalig?*
 - *Alleen waar nodig?*

HEEFT DE DOELGROEP BEHOEFTE AAN ONDERWIJS IN...?

FINANCE?

- Was je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden?
 - o Heb je hier informatie over opgezocht?
 - o Hoe en waar heb je dit dan opgezocht?
 - o Welke mogelijkheden ken je?
- Heb je van tevoren nagedacht hoe jij jouw digitale business wilde financieren?
 - o Zo ja, hoe deed je dat?
 - o Zo nee, hoe verwachtte je dat te gaan doen?
 - Hoe kan iemand je daarbij helpen?
- Welke capaciteiten bezit jij om een eigen onderneming te financieren?
 - o Hoe garandeer je die capaciteiten?
- Heb je hulp nodig bij het vinden van een financiering voor jouw onderneming?

DE ORGANISATIE?

- In hoeverre had jij onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming?
- Heb je dit zelf onderzocht of hulp gehad van anderen?
- Hoe heb je dat gedaan bij het opstarten van jouw onderneming?

***De respondent krijgt een trap te zien met vijf stappen waarbij hij moet aanwijzen bij welke stap hij nu is. Hierbij stelt de onderzoeker de vraag hoe ben je bij deze stap gekomen en waar loop je tegenaan om de volgende stap te nemen. De vijf stappen zijn:**

- **Stap 1: Concept bedacht**
- **Stap 2: Businessplan geschreven**
- **Stap 3: Concept uitgewerkt in prototype**
- **Stap 4: Onderneming opgericht**
- **Stap 5: Onderneming in de markt gezet**

DE ONTWIKKELING VAN EEN PRODUCT

***De onderzoeker legt een stelling voor die de respondent moet afmaken: Ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen.... (Respondent maakt de stelling af)**

DIGITAL MARKETING

- *Op welke manier bied jij jouw producten online aan?*
- *Hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk?*
 - o *Hoe benader je klanten?*
 - o *Hoe betalen zij?*
 - o *Hoe vinden zij jou?*
- *Heb je daarbij hulp nodig?*
 - o *Beschik je over de juiste tools?*
 - o *Welke tools ken je al?*
 - o *Hoe zet je deze dan in?*
 - o *Zoek je naar kennis op het gebied van deze tools?*

WELKE DIENSTEN HEB JE HET MEEST BEHOEFTE AAN?

Bij deze vraag wordt gebruik gemaakt van de techniek card sorting waarbij de respondent zes diensten van Dutch Greenfields voor zich krijgt en moet rangschikken naar belang voor de respondent. De zes kaartjes bevatten de volgende diensten:

- ***Community voor startende ondernemers***
- ***Onderwijs over ondernemen***
- ***Hulp bij financieren***
- ***Hulp bij het starten van een van een organisatie***
- ***Hulp bij het ontwikkelen van een product***
- ***Hulp bij digital marketing***

WAT KAN ERVOOR ZORGEN DAT JOUW ONDERNEMING ONDERUIT GAAT?

- *Hoe ga je dat voorkomen*
- *Heb je daar hulp bij nodig?*

DUTCH GREENFIELDS (UITLEG CONCEPT DUTCH GREENFIELDS)

- *Wat draagt een community voor internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf?*
- *Ben je bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?*
 - o *Zo ja, welke organisaties ken je?*
 - o *Heb jij behoefte aan deze diensten?*
 - o *Als je geen gebruik maakt van Dutch Greenfields, waar haal je dan de informatie vandaan?*
 - o *Wat missen de aangeboden diensten van deze organisaties?*
 - o *Waar moet een organisatie voor jou aan voldoen om die diensten af te nemen?*

- **Welke eigenschappen moet de dienst minimaal bezitten en welke vind jij belangrijk? (Cardsorting)**
 - **Feitelijke kennis**
 - **Contact met gelijkgestemden**
 - **Toegankelijkheid van de community**
 - **Direct vragen laten beantwoorden**
 - **Kennis in hapklare brokken**
 - **Keuze voor online of offlinediensten**
 - **Samenwerking met anderen**
 - **Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten**
 - **Innovatie**
 - **Structurele informatieverschaffing**
- **Hoe wil jij op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields?**
 - **Via welke kanalen (e-mail, website, social media, telefoon)**
 - **Welk van deze kanalen gebruik jij het meest?**

-DANKWOORD EN AFSLUITING-

INTERVIEW MET GREENFIELDS CEO

Welkomstwoord en dank

Naam:

Locatie

Leeftijd:

Geslacht:

Waar ligt de kracht bij Dutch Greenfields als het gaat om educatie?

- *Welke ervaringen heeft de organisatie met het onderwijzen van jongvolwassenen?*
- *Op welke wijze is de organisatie gekwalificeerd om onderwijs te geven aan jongvolwassenen?*
- *Heeft de organisatie enige vorm van accreditatie?*
- *Is de lesstof fysiek of intellectueel eigendom van de organisatie?*
- *Bezit de organisatie alle middelen die nodig zijn om te onderwijzen?*

Welke expertise heeft Dutch Greenfields in huis?

- *Welke ervaringen heeft de organisatie met startende ondernemers?*
- *Welke kennis heeft de organisatie over het ondernemerschap?*
- *Welke kennis heeft de organisatie over onlinediensten verlenen?*
- *Welke technische vaardigheden bezit de organisatie?*
- *Waar bezit de organisatie echt veel kennis over, wat is het USP?*

Hoe verlopen de processen van Dutch Greenfields (distributie, verkoop etc.)?

- *Hoe verloopt de distributie van de diensten naar de klant?*
- *Welke organisatie zijn daarbij betrokken?*
- *Welke kanalen zet de organisatie daarvoor in?*
- *Waarom zijn deze kanalen gekozen voor het distribueren van de dienst?*
- *Hoe snel heeft de klant toegang tot de dienst van de organisatie?*

Hoe sterk is de dienst van Dutch Greenfields?

- *Wat zijn de exacte diensten van Dutch Greenfields?*
- *Hoe goed sluit dit op elkaar aan?*
- *Wat zijn de kerncompetenties van Dutch Greenfields?*

Stellingsvragen van helemaal oneens (1) tot helemaal eens (5)

STELLING	1	2	3	4	5
HET PRODUCT IS VOLLEDIG.					
HET PRODUCT IS AFGESTEMD OP DE TEKORTKOMINGEN BINNEN DE MARKT.					
HET PRODUCT IS DIRECT LEVERBAAR AAN DE KLANT.					
HET PRODUCT IS EEN COMBINATIE VAN ALLE KERNCOMPETENTIES DIE DE ORGANISATIE BEZIT.					
HET PRODUCT IS CONCREET EN ESTHETISCH GESTROOMLIJND.					
IK BEN TEVREDEN MET HET PRODUCT ZOALS DAT NU VORMGEGEVEN IS.					

Wat mist Dutch Greenfields mogelijk binnen de organisatie?

- Wat mist de organisatie in haar processen, product, expertise of vaardigheden?
- Welke inzichten heeft de organisatie nodig om een sterke productcyclus op te zetten?
- Waar loopt de organisatie tegenaan als het gaat om het verkopen van de dienst?

Hoe ziet de marktomgeving eruit?

- Waar liggen de kansen voor Dutch Greenfields?
- Welke concurrenten ziet de organisatie als bedreiging?
 - Hoe onderscheidt Dutch Greenfields zich van deze organisatie?
 - Hoe voldoet Dutch Greenfields aan de behoefte van de doelgroep?

BIJLAGE E. VERBATIMS

Interview met Maarten P.

In ieder geval wil ik graag beginnen met je bedanken voor je deelname en je welkom te heten bij dit interview. Ik doe dit onderzoek en dit interview dus vanuit mijn afstudeerscriptie voor mijn opleiding communicatie. Dat gaat over positionering en daar wil ik natuurlijk een aantal vragen over stellen. Daarnaast doe ik het voor Dutch greenfields en wil ik daar graag kijken hoe ik die kan positioneren aan de hand van de wensen en behoeften van de potentiële doelgroep. Ik wil beginnen met je naam: Maarten P. Je leeftijd was 26, je bent een man. Je onderneming bestond 2 en een half jaar zei je? Ja. Op welke locatie zitten jullie eigenlijk gevestigd? Lisse. Je soort dienst en product was het online aanbieden van audioapparatuur. Ja klopt ook.

Dan wil ik graag beginnen met een algemeen stukje en dat gaat over netwerken. Ik heb geleerd in mijn tijd met startende ondernemers dat het netwerk een relatief belangrijke factor is in het bedrijfsleven. Dan is mijn eerste vraag of jouw voorkeur uitgaat naar zelfstandig een onderneming starten of dat samen met anderen te doen?

Uh, dat ligt eraan hoe complex het bedrijf is. Hoeveel affiniteit je hebt met het bedrijf wat je wil gaan opzetten.

Dus, bij jou ligt het echt aan de situatie. Dan neem ik aan dat zelfs als je zelfstandig een onderneming start, dat je dan toch samenwerking nodig hebt van mensen met andere vaardigheden die jij zelf hebt?

Ja, kijk als jij uh ja hoe zeg ik dat goed. Als je een bedrijf wil starten en je hebt, je beheert alle activiteiten die je moet hebben om het te kunnen opzetten. Als je dat zelf kan beheren, dan zou ik het in je eentje starten. Als je van mening bent dat je flink wil groeien dat je dat niet in je eentje kan omdat je mensen niet kent of bepaalde vaardigheden niet hebt. Dat je er dan voor kiest om dat met z'n tweeën een bedrijf te starten met degene die dat kan aanvullen.

In jouw geval, heb je dat alleen gedaan of met iemand anders.

Dit bedrijf heb ik in mijn eentje en ik heb ook nog een ander bedrijf. Een parkeerbedrijf en dat doe ik samen met iemand.

Oké, dus in eerste instantie is jouw bedrijf solo?

Ja.

Nu je wat verder bent met uhm met jouw bedrijf of misschien kan je het beter relativeren toen naar je begon. Was je toen op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen om jou daarbij te helpen?

Uhm, ja.

En vanuit welk perspectief zocht je die mensen dan?

Kennis van de markt.

Vooraf kennis van de markt?

Ja en ja kennis van de markt ja. En mensen die tips en tricks natuurlijk hadden. Daar rol je vanzelf een beetje in.

Ging dat dan vooral over het ondernemerschap zelf of over jouw klantgroepen?

Dat ging denk ik meer over de klanten, vooral over de markt waarin zij zich bevinden, of waar mijn bedrijf zich in bevindt.

Je bent dus die kennis gaan zoeken en ik neem aan, ik mag dat niet aannemen, mijn vraag is dan of je dat bij andere mensen bent gaan zoeken of dat je het zelf op google heb gezocht? Hoe moet ik dat voor me zien?

Ik ben, ja dat is een goeie vraag. Op vlakken waar ik zelf niet beheerste, maar wat ik wel van mening was dat ik het zelf kon beheersen om te leren, dat heb ik zelf aangeleerd door middel van te doen en te leren op internet of kijken hoe anderen dat doen. Ja, bijvoorbeeld kijken naar strategie binnen de organisatie of hoe dingen moest aanpakken. Meer strategisch niveau dat heb ik met andere mensen besproken.

Ben je toevallig lid van bijvoorbeeld een netwerk of een startersnetwerk?

Uh, nee dat niet. Ik ben het wel van plan.

Als je het van plan bent dan komt mijn volgende vraag als geroepen. Dat is in hoeverre jij denkt dat zo een lidmaatschap nou jouw betrokkenheid bij de andere startende ondernemers maar ook de markt zou kunnen vergroten?

Uhm, ja ik voel daar wel wat voor hoor om zoiets te doen. Ik verwacht daar best wel veel rendement uit te kunnen halen.

Oké en wat overtuigt jou dan om lid te worden?

Dat je met elkaar kan sparren en uh dat ik er beter van wordt. Op het moment dat je er dan niet uitkomt dan kan je het bespreekbaar maken met soortgenoten.

Moet dat dan fysiek zijn of kan dat ook digitaal?

Zou ook digitaal kunnen, telefonisch of WhatsApp. Dat hoeft niet per se op locatie te gebeuren.

En welke kwaliteiten moet de organisatie achter het netwerk dan aanbieden om aantrekkelijk te zijn voor jou?

Nou meer afhankelijk van wat de gemiddelde leeftijd is. Wat de mensen binnen de groep doen eigenlijk. Je moet daar wel een bepaalde verbinding mee voelen.

Dus de organisatie moet dan een beetje een verbindende factor tussen jou en andere ondernemers zijn die bij jou passen?

Ja, als ik met een groep zit met allemaal appelboeren of mensen die allemaal advocaten bijvoorbeeld. Dan zal dat niet echt klikken denk ik.

Die mensen die dan in dat netwerk hebt, heb je dan behoefte aan feedback van die andere ondernemers?

Ja, feedback of je kan dingen bespreekbaar maken.

Dan wil ik even door naar wat stukje onderwijs op het gebied van online ondernemen. Want wij geloven dat ja de opleidingen heel goed lesgeven in wat je kan doen als ondernemer, maar niet per se het ondernemerschap zelf. Dus dan wil ik in de breedte beginnen van het online ondernemen en dan wil ik elke keer naar een onderwerpje om het kleiner te maken. Mijn eerste vraag is daarbij of je genoeg kennis had om een digitaal bedrijf op te zetten toen je begon?

Ja dat had ik.

Oké en hoe ben je bij die kennis gekomen?

Omdat ik een tijdje geleden al een ander bedrijf heb gestart in de online marketing.

Dus eigenlijk ervaring in als het ware?

Ja, het eerste bedrijf, het was niet heel groot om te gaan starten.

Dus eigenlijk had je niet echt begeleiding nodig om een internetbedrijf op te richten als het ware?

Nee eigenlijk niet.

De kennis die heb je dan zelf, je bent natuurlijk naar de KvK geweest en een zakelijke bankrekening. Dat soort kennis moet je natuurlijk ergens opdoen wat je dan voor stappen moet ondernemen. Hoe ben je bij die kennis gekomen?

Door te doen.

Gewoon door te doen en te proberen neem ik aan?

Ja, klopt.

De volgende vraag was als er een kant-en-klare oplossing zou zijn voor die vragen die je toen had, bijvoorbeeld een platform die die kennis biedt, of een fysiek netwerk. Hoeveel zou je daar dan voor willen betalen? Ik hoorde dat je net lid wilde worden van een netwerk. Hoeveel ben je dan bereid om te betalen voor dat netwerk als het ook daadwerkelijk waard is, waar je naar op zoek bent?

Ik denk duizend euro per jaar.

Je zou dus op jaarlijkse basis daarvoor willen betalen?

Ja

Dan wil ik naar het volgende onderwerp, een stukje finance. Dan is mijn vraag toen je begon met ondernemen of je toen bekend was met de verschillende financieringsmogelijkheden die er waren?

Wat bedoel je daarmee?

Bijvoorbeeld een lening bij de bank.

Uhm, daar ben ik nog steeds niet echt bekend mee.

Heb je er wel over nagedacht hoe je dat zou willen doen voor je bedrijf?

Nee, ik probeer eigenlijk alles zonder banken te doen.

Dus geen crowdfunding of investeerder?

Nee.

Nee, dus uhm hoe heb je dat dan eigenlijk gedaan? Ik neem aan dat je wel wat budget nodig had. Dat je het boven water moest houden?

Ja, nee dat is allemaal uit eigen zak betaald eigenlijk. Ik heb altijd geleerd de lean startup. Zo goedkoop mogelijk iets in de markt zetten en als het werkt verder investeren. Dus vanuit de groei van je bedrijf het verder opzetten. Niet gelijk maximaal investeren. Eerst kijken wat de markt doet. Ja.

Dus je hebt een mvp opgezet en dat ben je in de markt gaan zetten en daar heb je wat geld aan verdiend en dat verder gaan ontwikkelen?

Zo ben ik mijn bedrijf gestart eigenlijk, een simpel websiteje maken en als je wat verkoopt met dat geld verder investeren.

Dus als ik het zo hoor heb jij geen hulp nodig bij het vinden van een financiering?

Nee

Dan kom ik bij een stukje organisatie. Als je een bedrijf start dan heb je natuurlijk bepaalde processen en bepaalde mensen die je nodig hebt. Dan was mijn vraag eigenlijk in hoeverre jij onderzoek hebt verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming toen je wilde beginnen?

Dat heb ik niet gedaan.

Dat heb je niet gedaan?

Nee ik ben gewoon gestart eigenlijk.

Je bent eigenlijk vanuit, als ik het mag concluderen, volgens mij als je zegt vier jaar geleden vanuit je opleiding gewoon gestart en op die manier ben je er gaandeweg achter gekomen?

Ja, eigenlijk door te doen.

Heb je dan zelf onderzocht wat je moest doen of heb je hulp gehad van anderen?

Dat is beide, weet je bijvoorbeeld ik wist zelf dat je je belastingaangifte per kwartaal moest doen. Je administratie moet je goed op orde doen. Dat leer je door te doen. Soms over verzekeringen daarin wordt je geadviseerd over hoe je het moet doen en hoe kan het anders.

Een combinatie van beide eigenlijk?

Ja.

Dan heb ik een paar creatieve technieken, ik weet niet of je toegang hebt tot je LinkedIn chat, anders lees ik ze gewoon op. Wellicht is het makkelijker voor jezelf zodat je de stappen kan onthouden.

Ik zit er nu in.

Dan stuur ik jou even dat lijstje. Het zijn vijf stappen die wij samengesteld hebben waarvan wij zeggen dat elke startende ondernemer daar wel bij terecht komt. Dan is mijn vraag bij welke stap jij bent en ik gok dat ik hem al weet, maar wat daar dan de grootste challenge is om naar een volgend niveau te gaan als het ware.

-----Respondent neemt stappen door-----

Ik ben al bij stap vijf als het gaat om mijn bedrijf.

Dat dacht ik ook na 2,5 jaar bestaan dan staat het al in de markt. Maar ben je bijvoorbeeld bezig met groeien en wat is dan de grootste challenge die je ervaart om verder te kunnen?

Twee dingen, dat is het assortiment vergroten en andere landen benaderen omdat daar nog heel veel kansen in zitten.

Andere landen, dus het buitenland. Oké dus eigenlijk wil je een scale up naar een internationaal niveau gaan?

Ja, klopt.

Dat is interessant. Volgende is een stelling. Die heb ik voor de helft opgesteld en dat is ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen. Dan is mijn vraag op welke manier jij het aan het ontwikkelen bent.

Voornamelijk aan het ontwikkelen in de website.

Vooral de website, die ben je dan toegankelijker aan het maken? Hoe moet ik dat zien?

Toegankelijk, conversie verhogend.

Dus je bent vooral bezig met het platform zelf wat groter te maken, soepeler en het verkoopproces te vereenvoudigen?

Ja klopt ook.

Dan ga ik door naar een stukje digital marketing, dat sluit er goed op aan. Ik hoorde dat je een marketing bedrijf hebt gehad. Dus deze vraag levert interessante antwoorden op. Op welke manier bied jij eigenlijk die producten online aan? Ik begrijp dat er een website is, maar verder via welke kanalen?

Dat gebeurt via verschillende kanalen, in ieder geval probeer ik alle kanalen in te zetten. Zowel online als offline marketing. Dat gebeurt voornamelijk, de grootste kanalen zijn google, vergelijkingswebsites en dat zijn videomarketing. Dat zijn betaalde kanalen. Offline is in tijdschriften gericht op audio. Zodat je de goede doelgroep hebt. En we doen veel ludieke acties, dat houdt in dat we ons brand in de markt willen zetten. We willen gebruik maken van virale marketing.

Viral marketing oké, en stel dat dat dan succesvol is en de klant komt bij jullie. Hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk?

Het verkoopproces is heel gemakkelijk. Dat kan gewoon online, dus de klant kan een product selecteren en in de winkelwagen doen en dan afreken.

Dan wordt het bezorgd thuis neem ik aan?

Ja klopt.

Zij vinden die producten dus via jullie website en ik heb hem nog niet bekeken in het licht van het onderzoek. Dat ik er onbevooroordeeld in ga. Maar moet ik me er iets bij voorstellen als bol.com.

Wat bedoel je dan?

Dat je kan zoeken naar een product, winkelwagen kopen en wegwezen.

Ja, dat is eigenlijk het principe, echt online a la bol.com

Die marketing waar je het over had, beschikken jullie daar over de juiste tools om dat te doen?

Ja, die hebben wij.

Mag ik je dan vragen welke tools je dan kent als het ware, die je inzet eigenlijk?

Om de producten te promoten?

Ja en bijvoorbeeld de social mediamanagement, we hadden het over social media.

Ja wat wij eigenlijk gebruiken is facebook. We maken gebruik van plug-ins in de backend van onze website zodat de producten zichtbaar zijn via andere kanalen. We maken gebruik van ons googleaccount. We maken

gebruik van mailing, een mailsysteem. Dat zijn eigenlijk de belangrijkste wat we het meest gebruiken en waar we ook de meeste effort uithalen.

Zijn jullie continu bezig met het ontwikkelen van jullie kennis op het gebied van nieuwe tools die makkelijker of sneller maken?

Ja, daar staan we altijd wel voor open.

Moet ik dat dan zien in een proactieve manier of in de zin van als het bij ons aankomt dan zijn we bereid daar iets mee te doen?

Nee, we zoeken wel op een proactieve manier vanuit de organisatie.

Dan heb ik nog zo een lijstje. Het heet cardsorting daar ben je waarschijnlijk bekend mee. Wat ik van jou wil vragen is of je deze diensten die hebben opgesteld zou willen rangschikken van 1 tot 6, waarbij 1 heel relevant is voor jou en 6 niet zo relevant is voor jou.

-----Respondent neemt opties door-----

Dit gaat erom op het moment dat ik start met een bedrijf he?

Nee op dit moment eigenlijk, wat je op dit moment heel relevant vindt voor jezelf. Voor doublepoint.

Ik zou de laatste als eerste zetten denk ik.

Hulp bij digital marketing?

Ja.

Die zou je bovenaan zetten, dat is heel relevant?

Ja, of die eerste. De rest is niet echt relevant. Ik ben niet op zoek naar onderwijs voor onderwijs over ondernemen. Die anderen ook niet. Starten van een organisatie is ook niet relevant want het is al gestart. Hulp bij het ontwikkelen van het product hoeft ook niet, want verkopen al producten en dat ontwikkelen we nu zelf.

Jij zou zeggen, iemand die mij komt helpen, of iets wat mij helpt bij digital marketing dat zou ik wel interessant vinden?

Ik ben van mening die markt is zo groot en je kan zoveel dingen doen, dat niemand het eigenlijk echt weet wat je maximaal kan doen. Ik sta er altijd voor open als iemand nieuwe ideeën heeft. Daar praat ik ook altijd graag over met mensen zodat je ervaring kan opdoen. Zodat je op een niveau blijft over wat er in de wereld gebeurt en wat je kan doen.

Community voor startende ondernemers zij je ook eventjes van dat misschien?

Dat vind ik ook wel interessant. Als je kijkt naar nu dan sta ik daar zeker voor open. Als je kijkt naar punt 1 en 6 dan vind ik dat wel interessant.

Die community voor startende ondernemers, zou dat een offline iets moeten zijn of kan dat ook online zijn?

Het kan eigenlijk beide denk ik. Ik prefereer het altijd wel om het offline te doen. Afhankelijk.

Ik kan me voorstellen als een heel interessant persoon ergens in Amerika zit bijvoorbeeld, laten we de globalisering maar even omarmen. Daar kan je niet even heen vliegen, dan zou het wel digitaal kunnen. Maar het liefst heb je ook wel een offline evenement waar je kan zijn zeg maar.

Ja een soort meet en greet dat je elkaar even kan spreken.

Oké dan begrijp ik wat je bedoelt.

Dan kom ik eventjes aan bij iets wat wat negatiever is. Ik hoor je eigenlijk wel positief zijn door het interview heen. Dat zijn heel veel ondernemers. Maar achterin het hoofd moet er toch wel spelen wat als. Dan is mijn vraag eigenlijk wat er bij jou voor zou kunnen zorgen, of waar heb je het gevoel van dat het ervoor kan zorgen dat je onderneming onderuit zou gaan?

Het niet goed inspelen in de veranderende markt. Ik denk dat de markt heel erg in verandering is. Je voorraadbeheer, voor dit bedrijf is dat heel belangrijk.

Voorraadbeheer. Dus eigenlijk zeg jij daar moeten, we hebben daar wel een systeem voor. Maar het zou ervoor kunnen zorgen als dat systeem niet werkt, dan is het een probleem?

Dat kan wel, ik weet niet of je dan morgen niet bestaat, maar het kan wel stress opleveren.

Het langdurig uitblijven van de aanvulling van de voorraad.

Ja, dat is een kritisch punt. Andere kritische punten, we zitten in een markt waarbij de verkoopprijs van goederen kan fluctueren. Daar moet je op inspelen, als je dat niet doet dan zal je bijna niets verkopen. Dat zijn eigenlijk wel belangrijke factoren.

Dus de marktwerking en je eigen voorraad eigenlijk.

Ja, klopt.

Dan wil ik heel eventjes, dan komen we bij het laatste onderdeel van het interview aan. Daar wil ik je even uitleggen wat wij willen doen en daar heb ik een aantal vragen over. Begin ik even met het uitleggen van het concept van Dutch greenfields. Dat is een kennis platform voor die startende ondernemer. Met kennisplatform bedoel ik eigenlijk dat het zowel een community is als het delen van kennis. Kennis kan natuurlijk gebaseerd zijn op ervaringen van anderen. Dat willen we aanbieden in eerste instantie het grootste gedeelte is gratis. Dat is in de vorm van kennisclips, dus video's met informatie. White papers die die video's ondersteunen met een uitgebreider verhaal waar een stappenplan in staat en dat soort dingen. Als dat niet voldoende is dan organiseren we een live Q&A podcast voor startende ondernemers waar zij vragen kunnen stellen die live behandeld worden door een expert. Jij zou heel goed kunnen uitleggen hoe dat gaat met een webshop en internationaal verkopen en je voorraad bijhouden. Daar zijn nu startende ondernemers die daar tegenaan lopen. Andersom zal jij met vragen zitten waar mensen met wat ervaring daar weer een antwoord op geven. Op die manier moeten, pakken we het aan. Als dat allemaal niet voldoende is dan willen we op de hete punten, de kernpunten willen we workshops aanbieden waar we een dagdeel mee aan de slag gaan. Dat willen we in kleine groepen doen zodat we dat kunnen aanpakken. In de toekomst misschien live uitzenden. Daarnaast heel ver daar vanaf staat een stukje persoonlijke begeleiding. Als iemand er echt niet uitkomt willen we nog wel iemand daardoor heen loodsen.

Een-op-een.

Ja, maar dan ook een langere tijd monitoren of het wel of niet goed gaat. Daar ook gewoon de juiste experts bij het juiste kernprobleem koppelen. Als het om een financieel iets gaat doen we het niet per se zelf, maar dan zouden we een financiële instantie of adviseur erop zetten. Een verbindende factor als het ware. En dan is mijn vraag, als je dat zo gehoord hebt wat dan zo een community voor jou zou kunnen bijdragen aan je bedrijf?

Ik denk het wel, ja je kan altijd sparren met andere mensen en daar wordt je altijd beter van.

Dus het zou vooral het contact met gelijkgestemden of andere ondernemers zou dan het meest waardevol zijn?

Ja ervaring opdoen of dingen aanpakken waar ze tegenaan lopen. Daar leer je denk ik wel echt veel van. Je zal altijd zelf ook zo een moment krijgen vroeg of laat. Als je dat van tevoren weet hoe je dat moet aanvliegen dan ja.

Dus jij zegt eigenlijk, zo een community zou handig zijn en eraan deelnemen. Zo een podcast, zou je dat gaaf vinden om eraan mee te doen?

Ja denk ik wel.

Dan kom ik eigenlijk met, naja we hebben het er even over gehad en dan vraag ik me af of je bekend bent met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden. Het delen van kennis voor startende ondernemers?

Uhm, eigenlijk niet echt.

Dus je bent niet, uhm laat me je even op weg helpen. Ik merk vaak dat mensen vaak gaan nadenken in een hoekje. Bijvoorbeeld een opleiding of een instituut dat cursussen aanbiedt is natuurlijk een concurrent daarvan. Dus bijvoorbeeld een hogeschool leiden die een opleiding ondernemerschap aanbiedt kan dan een concurrent zijn. Of een laudius die cursussen aanbiedt voor ondernemers. Misschien dat soort organisaties waar je bekend mee bent?

Nee eigenlijk niet, ik ben daar niet mee bekend.

Duidelijk, dat heb je eerder ook al aangegeven dat je het gaandeweg geleerd hebt en niet specifiek op zoek geweest bent. Als je het zo hoort dat idee, zou je dan toen je begon daar wel gebruik van hebben gemaakt?

Ja, ik denk het wel.

Want je bent er zelf niet actief op zoek geweest. Maar als je het tegengekomen was dan had je het interessant gevonden?

Ja misschien proactief dat je van dat bedrijf hoort, zo van sluit je aan van andere ondernemers die ook starten. Als ik zo een brief gekregen had, dan had ik dat zeker interessant gevonden.

Je kent die diensten niet, dan vragen een aantal vragen weg. Ik kan je er wel eentje vragen, dat is waar die organisatie, als je er lid van zou worden, aan zou moeten voldoen zodat jij die diensten af zou willen nemen?

Uhm, ja dat is een goeie. Dat je soortgelijke genoten hebt. Mensen die in hetzelfde schuitje zitten, als je daarmee in een groep zit. Dat is makkelijker en dat het aansluit in de fase waarin jouw bedrijf zich bevindt.

Oké, kan je daar wat meer over vertellen wat je daarmee bedoelt?

Ik bedoel ermee te zeggen dat er altijd wel andere activiteiten zijn die je moet uitvoeren als je alleen bent. Daarna kom je in de fase dat je personeel gaat krijgen en dat je gaandeweg in een groepje mensen ziet die steeds in dezelfde fase zitten. Dat je erover kan praten op het moment dat je personeel gaat krijgen. Dan moet je best wel wat dingen regelen, je hebt een zorg erbij. Dat je niet tien jaar lang in hetzelfde groepje blijft, maar dat je de workshop of informatie krijgt die in lijn ligt met de positie van je bedrijf. Een timmerman die altijd ZZP'er blijft die zal zijn hele leven in dezelfde fase van zijn bedrijf zitten. Als je met een bedrijf verder wil, dan zal je ieder jaar in een andere fase zitten.

Ik begrijp je. Wat jij zegt is een beetje knowledge on demand. Wanneer jij een bepaald iets nodig hebt dan moet het er zijn, maar dan hoeft je de rest niet tot je te nemen?

Ja, laat is als voorbeeld nemen. Als ik het voor me zie dat je met een groepje begint wat je kerntaken zijn die je moet doen om je bedrijf op te zetten. Dan ga je naar twee, wat moet je financieel regelen. Een andere fase later kan zijn, wat moet je juridisch eigenlijk regelen. Een andere fase is weer, je krijgt personeel en dat je daar dan allemaal dingen van leert.

Ik snap je. Ik snap wat je bedoeld. Dus eigenlijk een soort van samenwerking met anderen zonder dat je met elkaar in een bedrijf zit. Allemaal hetzelfde schuitje en samengroeien. Ja.

Ja, ik weet niet, dat je in een groep zit met mensen die allemaal in hetzelfde moment zit. Stel je voor dat er een bedrijf zou zijn waar je je kan inschrijven voor bepaalde informatie of trajecten en er zou iets over personeel aannemen. Dan zou ik dat zeker interessant vinden, dan zou ik daar wel bereid zijn om heen te rijden. Van waar moet je op letten en wat moet je regelen.

Het moet aansluiten op je wensen.

Dan heb ik een open vraag gesteld over wat dan die organisatie, waar ze aan moeten voldoen. Ik heb nog een laatste lijstje. Dat zijn eigenlijk de eigenschappen waarvan wij zeggen dat we die willen bezitten. Dan is eigenlijk mijn vraag wat voor jou dan de drie belangrijkste zijn die de organisatie sowieso moet bezitten. Dat lijstje stuur ik je toe.

-----Respondent neemt opties door-----

Dat gaat er dan over waar jullie aan moeten voldoen he?

Ja wij, of een andere organisatie die exact hetzelfde doet. Maar zo een soort organisatie aan moet voldoen zeg maar.

1 is natuurlijk heel belangrijk anders ga je er niet heen. Contact met gelijkgestemden. Ik vind die mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten vind ik ook wel belangrijk.

Dus feitelijke kennis, contact met gelijkgestemden en mogelijkheid bieden tot het ontwikkelen van de eigen kwaliteiten. Dat ligt heel erg in lijn met wat je in het interview verteld hebt. Dat is niet altijd zo. Ik heb een klein vraagje, de keuze voor online of offlinediensten. Die heb je bij de voorgaande vragen aangegeven dat je online wel contact wil hebben, maar dat je ook prefereert om iemand offline te ontmoeten. Ik vraag me af waarom je die nu niet hebt gekozen als belangrijk punt?

Kijk, omdat ik de andere punten belangrijker vind. Want zonder die andere punten kan je het niet online of offline uitvoeren. Als je geen contact met gelijkgestemden hebt dan hoef je het niet offline aan te bieden want dan ga ik er niet heen. Als er geen feitelijke kennis is dan ga ik niet online of offline meedoen. Als ik kijk naar de rangschikking, dan hecht ik aan deze drie meer waarde dan de keuze voor offline of online. Want zonder die andere drie punten ga ik niet naar offline of online toe.

Duidelijke uitleg, dan kom ik bij de laatste vraag van het interview. Dat gaat over de communicatie. Zoals elk bedrijf willen wij natuurlijk graag onze leden op de hoogte gaan houden van onze diensten. Dan is mijn vraag aan jou, hoe zou jij op de hoogte gehouden willen worden van die diensten als je lid zou zijn?

En dan bedoel je ermee het bedrijf dat het aanbiedt.

Ja dus als ik dat aan jou aanbied en je bent lid van mij, hoe zou jij dan door mij op de hoogte gehouden willen worden van wat ik aanbied?

Per mail. En dat je in een soort van community groep zit. Ik vergelijk het even met facebook. Dat je een facebookpagina hebt. Het zou wel leuk zijn als je via jullie website zo een community platform krijgt. Dat als je vragen hebt dat je dan daar terecht kan. Dat als er workshops zijn dat je daar een mail over krijgt. Van donderdag is er een workshop dat. Hoe ik het dan voor me zie, ga je een cursus personeel aannemen. Dat je dan een mail krijgt van donderdag is er een cursus over personeel aannemen. Dat je je dan kan inschrijven.

Dus een e-mail een apart platform. Dan is mijn vraag, want zij zijn bezig met een app die uit de gaming community komt. Die is specifiek op groepswerken omdat je veel in teams speelt. Die zijn we aan het integreren in onze dienst. Dan is mijn vraag of je dan bereid bent om een nieuwe app te gaan gebruiken om een toegankelijke community te kunnen hebben.

Ja, dat kan ook.

Of zou je zeggen van weer iets nieuws hoeft van mij niet.

Dat is altijd interessant een app natuurlijk.

Dus je zegt e-mail is mijn hoofdkanaal daar wil ik op de hoogte gehouden worden. En dan een platform dat ik meldingen krijg als er iets nieuws geplaatst wordt.

Dat klopt.

-----Einde interview-----

Interview met Niels

Welkom bij het interview en bedankt dat je mee wil doen. Ik doe dit onderzoek naar aanleiding van mijn afstudeeronderzoek. Dat is mijn scriptie. Ik ben op zoek naar startende ondernemers met een bedrijfsleeftijd tussen de 0 en de vijf jaar. Dan ben ik op zoek naar mensen die een aantal challenges hebben ervaren. Hoe ze die hebben opgelost en waar ze hulp bij hebben gezocht, of hulp bij nodig zouden hebben gehad maar dat niet konden vinden. Dan wil ik beginnen met de standaard NAW-gegevens, dat is je volledige naam. Niels van S. Je leeftijd: 24. Je bent een man, dat hoort er even bij. Leeftijd van jouw onderneming is: Nu 2,5 jaar. Je zit in Leiden. De dienst is dan een soort marktplaats voor klusjes en karweitjes.

Dan heb ik een aantal onderwerpen, allereerst is het vooral over het netwerk voor startende ondernemers dat belangrijk is. In dat geval, de eerste vraag is of je voorkeur uitgaat naar zelfstandig ondernemen of in een samenwerking met anderen?

Dan ga ik daar voor de middenweg nemen, zeg maar. Beide heeft het voor- en nadelen. Zelfstandig ondernemen heeft als kracht dat je je heel erg kan focussen op wat je wil doen en goed, hoe zeg je dat, maar dat je dus uh soms bij, met zelfstandig ondernemen is het voordeel dat je een route hebt en die beloop je. Als je dat samendoet met iemand dan ga je veel discussiëren over dat dat de juiste route is, ja of nee. Dat heb ik ook gemerkt met mijn compagnon. We hebben soms andere ideeën. Als je vijftig/vijftig de verhouding is en continu ben je aan het discussiëren, we hebben heftige discussies gehad over dingen waarvan ik denk waarom doen we dat. Dan ben je een hele dag bezig met discussiëren over een klein dingetje. Als je zelfstandig onderneemt is die keuze al gemaakt, want die maak je zelf. Het voordeel van ondernemen als je dat samen doet is dat je ook meer oren en ogen hebt. Ja, gewoon elkaars krachten beter naar voren kan laten brengen. Dus ik ben helemaal geen IT'er van huis uit, hij wel en kan zich daarop focussen. Ik hou me bezig met al het andere, een stukje marketing, business contacten en partnerships.

Dus eigenlijk wat je wil zeggen, eigenlijk wil je als ondernemer je eigen route kunnen bevaren, maar feedback/advies of een samenwerking in de vorm van een brainstormsessie is heel waardevol?

Als ik zou moeten kiezen, om een conclusie te trekken, zou ik gaan voor het samenwerken. Want ondanks dat je dan die, ik denk niet dat dat bij iedereen is, maar bij ons waren er wel conflicterende belangen zijn. Ja, kan je $1+1 =$ geen twee, een plus een is drie wat mij betreft.

Stel je voor dat je nou, dat je dat pad alleen was gaan bewandelen. Maar je hebt uiteraard mensen nodig, hoe zou je die mensen dan bereiken?

Heb je het dan specifiek over mijn bedrijf of in het algemeen?

Laten we dat als uitgangspunt nemen, maar je hebt een website nodig. Hoe ga je dan op zoek naar mensen die jou daarbij kunnen helpen? Het kan ook gaan over jouw belastingopgave gaan. Alles wat je nodig hebt, hoe zoek je die mensen?

Ja je netwerk is belangrijk. Nou ben ik aangesloten bij Lugus, studentenondernemersvereniging. We hebben een facebookpagina en een groepsapp, dan kun je dat soort dingen daar gewoon ingooien. Dan kom je in contact met de juiste mensen. Als zij dat niet zijn dan kunnen ze je doorverbinden. Netwerk is echt key. Dat bepaalt gewoon ja welke, bijna welke route jouw bedrijf gaat varen.

Je geeft dus aan dat je die mensen wel gezocht hebt. Ben je dan, ben je dat eigenlijk nog steeds, op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Nu niet meer, maar we hebben wel een periode gehad dat we op zoek waren naar IT'ers. Daar is altijd vraag naar. Alleen stopte we daar veel tijd in en kwamen we niet bij de juiste mensen uit. Toen hebben we dat op een hold gezet. Toen hebben we gezegd, we kunnen deze tijd beter investeren in het verder ontwikkelen van het platform. Nu zijn we teveel bezig met het zoeken naar de juiste personen, terwijl we die tijd nuttiger kunnen gebruiken.

Dus je was op zoek naar mensen die een ondersteunende factor, of een adviserende factor hadden?

Een ondersteunende factor, meer waarde toevoegen aan de core business.

Je zei net zelf dat je lid was van Lugus. In hoeverre vergroot dat lidmaatschap jouw betrokkenheid bij de startups en startende ondernemers?

Dat is een vrij brede vraag. Kun je hem nogmaals stellen?

In hoeverre levert dat lidmaatschap van het netwerk jou een betrokkenheid op bij die startups, vergroot het jouw betrokkenheid?

Ja, absoluut. Meeste wat je graag krijgt is dat je een soort van wederzijds waarde voor elkaar wil creëren. Wat je vaak ziet, ik weet niet of dat alleen bij ondernemersnetwerken zijn of misschien ook bij anderen. Is dat mensen elkaar heel graag willen helpen als je ziet dat ze ervoor openstaan. Bij Lugus ook, als mensen iets nodig hebben dan springt iedereen erop. Als jij dat krijgt dan wil je dat ook teruggeven, dan ontstaat er een soort van community waarbij iedereen elkaar wil helpen. Dat is echt de kracht van een netwerk en dan specifiek Lugus, wat gewoon heel erg laagdrempelig is. Iedereen zit een beetje op dezelfde lijn. Dat voegt veel waarde toe.

Wat zijn dan de kwaliteiten, de eigenschappen van dat netwerk wat jou overtuigt om lid te worden. Zelfs als het nu zou stoppen bij Lugus, en je zou bij een andere organisatie gaan. Wat moet het dan echt bezitten om lid te worden?

Ik denk wat heel belangrijk is, is dat er in ieder geval een soort van senior-achtige ja bron is. Mensen met ervaring waar je gewoon naartoe kan stappen en kan vragen van he, hoe hebben jullie dit opgelost. Wat zijn jullie ervaringen hiermee, kunnen jullie ons hiermee helpen. Dat zijn echt cruciale componenten.

-----Onderbreking-----

Voor ondernemers is het ook een stukje financiering. Als er mensen binnen het netwerk zijn die financiering kunnen verschaffen. Partnerships met andere bedrijven. Het delen van kennis en ervaring. Dat heeft verschillende vormen, ervaringen van bekenden, of bedrijven.

Als ik het een beetje mag, in het net mag schieten is het eigenlijk feedback van een mentor als het ware die vragen beantwoordt. Dan eigenlijk een stukje financiën, maar ook ervaringsdeskundigen die hulp aanbieden. Dan is mijn vraag, want het gaat over een fysiek gedeelte, maar heb je dat het liefst bij een netwerkevenement of kan het ook zijn dat je een vraag kan stellen via een onlinekanaal?

Niet echt, ik denk dat het heel erg afhangt van de vraag waar je op dat moment behoefte aan hebt. Als het iets is van hey ik loop tegen dit juridische probleem aan, dan is het waarschijnlijk iets wat iemand in vijf zinnen, dat kan heel goed digitaal. Als ik echt serieus met mensen wil praten, zoals Bart en Arjan, over wat wordt de volgende stap voor mijn onderneming. Dan wil ik hun gewoon aan kunnen kijken goeie aantekeningen kunnen maken. Dat wil ik dan wel, het fysieke karakter is daarbij cruciaal. De aard van wat op dat moment het probleem is, dat bepaald het kanaal.

Als het nou, dit is even een out-of-the-blue, maar jouw bedrijf lijkt me ook dat het internationaal kan gaan. Zou het dan, bijvoorbeeld over de uitbreiding van jouw onderneming, maar die persoon zit in Spanje en daar kan je niet even heen vliegen of rijden, dan zou het wel digitaal kunnen?

Skype, of facetime heb ik al gedaan. Niet specifiek daarvoor, maar wel voor partijen waarmee we wilden samenwerken in het buitenland. Dan is dat een goeie optie.

Als er in die zin samenwerking mogelijk zou zijn, feedback op elkaar geven. Zou het dan ook een soort van brainstormsessie online plaatsvinden. Zou dat ook geen probleem zijn, dat je met allerlei mensen over de wereld?

Dat wordt lastig, ik heb dat weleens gezien. Als je met vier anderen zit, dat is vrij lastig altijd. Ik denk namelijk dat de technologie nog niet zo ver is om dat optimaal te kunnen. Het vetste zou zijn als je met een hologram mee kan werken. Dat is wel erg toekomstmuziek, maar. Dan wel op die manier, ja absoluut. Dat kan nog steeds, alleen je moet rekening houden met de delay van mensen.

Tijdszones natuurlijk, maar je zegt net dat de technologie nog niet zo ver is. Misschien met een moderator die de brainstormsessie leidt. Zo een expert die met zijn kennis die sessie leidt. Dan zou je de chaos verminderen. Met zo een moderator wordt er rust en structuur in gebracht. Dat was even diverted van de originele vraag, interessant antwoord zorgt voor extra vragen.

Dan ga ik in op je onderneming toe je net begon. Dan is de grote vraag, uh wat ik gemerkt heb is dat ik weet wat ik moet doen, maar ik weet niet hoe ik moet ondernemen. Dan is mijn vraag van of er behoefte is aan onderwijs op het gebied van online ondernemen. Dan was mijn eerste vraag, heb jij of had jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?

Uhm, nee in het begin niet. Dat krijg je wel door de loop van de jaren, ga je dat ontwikkelen. Ik denk ook dat het heel moeilijk is om daarop voorbereid te zijn. Je zal het nooit optimaal voorbereid zijn. Je kan jezelf skills aanleren, maar je zal nooit het perfecte, er zal nooit een perfect moment zijn.

Dus je miste eigenlijk bepaalde kennis, en misschien bepaalde vaardigheden?

Dat is wel de reis die je doormaakt als ondernemer, dat maakt het ook leuk.

Je moest die kennis wel hebben, hoe heb je die kennis opgezocht?

Zoveel mogelijk verschillende bronnen, het internet, met mensen praten, pitchen, meedoen aan wedstrijden. Eigenlijk als zoveel mogelijk kanalen die waar je toegang tot hebt, die benutten. Eigenlijk filteren wat de juiste informatie is die jij nodig hebt. Je krijgt zo gigaveel informatie en je moet alleen het relevante eruit halen.

Dus eigenlijk ben je zelf gaan zoeken, google is daar een onderdeel van denk ik. Ook bepaalde websites toevallig?

Ik gebruik bijvoorbeeld Young Creators, waar je een heel eind mee kan komen. Quora, weet niet of je dat kent. Wat nog meer? Ja angel lists, ik weet niet of je dat kent.

Dat is van financing toch?

O.A. je kan er ook advies via krijgen, weleens gebruikt. Niet heel diepgaand. Google en meestal als je iets zoekt dan een van de eerste drie is je antwoord in te vinden. Dan ben je een heel eind en YouTube ja. YouTube is denk ik de bron voor informatie vandaag de dag. Ik vind het veel prettiger om dingen visueel te zien in een video. Geïllustreerd dan plain tekst.

Dus eigenlijk video dat het uitgelegd wordt als het ware?

Dat is echt top.

Zelf opzoeken is een groot deel. Daar gebruik je dan wel een beetje vaste bronnen bij waarvan je weet dat het goede informatie is.

Heb je dan een voorkeur voor een kanaal?

YouTube zeker. Je kan aan de likes zien hoe relevant en realistisch het is wat diegene uploadt. Ik denk dat YouTube op dit moment gewoon de way to go is voor leren en het vergaren van informatie.

Stel je voor dat je nou, je noemt heel veel platformen bij elkaar, als er hypothetisch gezien heel duidelijk stap-voor-stap de bepaalde vitale onderdelen van ondernemingen oprichten te vinden zijn. Geverifieerd door senior-managers. Zou je dan bereid zijn daaraan deel te nemen en eventueel te betalen. Laten we daarmee beginnen?

Ja absoluut doe ik er aan mee. Het hangt ervan af wat ik ervoor terugkrijg of ik ervoor wil betalen. Ik denk dat als er zoiets is, eerst moet je het gewoon gratis maken en een soort van premium features later implementeren. Stack Overflow is zoiets, dat is echt een goudbron. Daar stel je een vraag en echt honderd it'ers springen erin. Net zoals bij Quora kunnen ze het upvoten. Dat is echt een community van IT'ers.

Je zou het ook voor ondernemers kunnen hebben?

Ja, ik denk dat dat heel erg vergelijkbaar is. Het is zo van ik heb een vraag en daar krijg je een antwoord op. Vrij snel, dat komt omdat het gigantisch groot is. Ze hebben misschien wel miljoenen gebruikers. 1% daarvan dat reageert is al teveel eigenlijk.

Hoe zou je het vinden als dat dan live is? Een livestream waar je die vraag kan stellen aan professionals. Niet geschreven, maar dat het gelijk uitgelegd wordt. Dat je een mogelijkheid krijgt om door te vragen?

Dat zou natuurlijk geweldig zijn, alleen zit ik een beetje met dan heb je niet meer de vrijheid dat je dat kan doen op het moment dat jij het wil. Dat kan dan wel, maar dan moet je rekening houden met het schema van die anderen. Terwijl als je zelf dat ding plaatst en je gaat naar bed, dan hoeft het niet allebei tegelijk aanwezig te zijn.

Dan zou er eigenlijk een hele duidelijk, sterke incentive moeten zijn om bij dat schema te horen? Dus als je het dan over ondernemerschap hebt, dan zou eigenlijk bijna Harry Mens er moeten zitten met gratis advies wil jij je aan het schema willen houden?

Dan kun je dat inplannen, maar waar ik vooral mee zit is je wilt als ondernemer op het moment dat je een probleem hebt, wil je het meteen opgelost hebben. In ieder geval progress in het proces hebben. Dus als ik een probleem heb, dan wil je meteen delen en zo snel mogelijk een antwoord hebben. Als je dan ziet dat Harry Mens op de vrijdag van 28 april pas zijn live evenement doet, dat is dan voor mij opeens niet echt relevant meer.

Klopt.

Dan vind ik het vergelijkbaar met die dingen op Facebook, die livestreams op Facebook van volg mijn seminar op vrijdag 28 april om 10. Daar is meestal ook zo, zij bepalen het programma en wat jij meer bedoelt is dat je met vragen en issues bij hen komt.

Bijvoorbeeld, op allerlei manier kan dat. We hadden het net eventjes over die korte betaling. Hoeveel denk, zeg dat het een lidmaatschap is. Je zei iets met premium features, dan ga ik van een lidmaatschap uit. Hoeveel zou je daar ongeveer per maand willen neerleggen?

Ligt eraan met wat voor mensen ik ga praten, ga ik met Bill Gates en Zuckerberg zitten, dan ben ik bereid om daar bijna honderd euro per maand voor te betalen. Als het echt lokale ondernemers zijn die zelf wat leuks gedaan hebben, maar niet de unicorns van deze wereld hebben. Een beetje een ruwe schatting iets van 10 euro per maand. Of 15 euro per maand. Zoiets dan, en ook zelfs dan vind ik dat er wel heel veel, tenminste wel echt goeie added value moet zijn ten opzichte van het freemium model. Als dat er komt. Nou ben ik ook iemand die niet graag vast wil zitten aan abonnementen.

Dus jij bent meer geïnteresseerd in specifieke kennis, zou het dan mogelijk zijn om een eenmalig transactie te doen voor de kennis die je nodig hebt?

Daar ben ik meer fan van dan continu betalen.

Interessant.

Ik haat bijvoorbeeld ook Adobe Creative Cloud waar je per maand betaald. Dat vind ik gewoon vervelend. Snap je, daarom als ik in een keer dat bedrag moet betalen, live time action. Dat vind ik geweldig.

Dus kopen en hebben.

Ja.

Dus als ik het een beetje mag vergelijken, een beetje nee ik ga het niet doen ik begrijp wat je bedoelt.

Dan ga ik even naar het onderwerp, dan hebben wij als organisatie, hebben wij een aantal problemen waarvan wij denken dat elke ondernemer daar mee te maken krijgt. Ik noem het meer challenges. We beginnen bij finance. Dat heb je al eerder gezegd, finance is toch weer een stukje waar elke ondernemer mee te maken krijgt. Dan het onderwijs op dat gebied, daar wil ik een paar vragen over stellen. Dat is allereerst, was jij bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden. Zelfs nu ben je daar bekend mee?

Ja, ik ben pas gestart tijdens mijn master strategic entrepreneurship. Daar hebben wij wel strakke lessen in gehad. Dus ja.

Dus eigenlijk van een echt gevestigde opleidingsorde heb je dat ontvangen. Toen je ging beginnen heb je daar toen zelf informatie over opgezocht? Ben je naar de bank gegaan of naar een financieel adviseur gegaan?

Nee, voor mij was het op dat moment crystal clear wat ze daarmee bedoelde.

Dus je hebt eigenlijk geluk gehad dat je die master hebt gehad, stel je voor dat je die niet had gehad. Dan had je het moeten opzoeken?

Ja, ik ben volgens mij voor een paar nieuwsbrieven aangemeld waarbij ze dat dan delen. Ik heb weleens een YouTube filmpje gezien over de verschillende vormen van financiering. Rabo had ook een keer iets daarover. Dus genoeg externe informatie die bevestigd had wat ik geleerd heb. De mensen die die opleiding niet gehad hebben die dat voor de eerste keer via dat soort kanalen zien, een YouTube of een Google of een blog.

Dus eigenlijk wat je zegt, die lessen die je hebt gehad zijn erg waardevol voor het begrijpen hoe financiering werkt?

Ja dat is echt een aanrader, dat is echt belangrijk. Elke ondernemer moet dat weten.

De volgende vraag is dan niet nodig, ik ga hem iets vervormen. Ben je daardoor echt gaan nadenken van tevoren hoe je dan die digital business wilde gaan financieren?

Nou eigenlijk heb ik een keer van the family, dat is YouTube channel, heb ik een hele interessante presentatie gezien over bedrijven die zonder investering succesvol worden. Dat heeft me geïnspireerd. Wat wij dus besloten hebben is om vooral in de vroege fase niet op een investering te vertoeven om te komen waar we willen komen. Daarna pas gaan kijken naar investeerders en financiering. Dan sta je veel sterker in je schoenen bij onderhandelingen. Dan kan je een hoger prijskaartje vragen. Er zijn een aantal voordelen op te noemen.

Jullie hebben dus een bewuste overweging gemaakt om die financiering niet te hebben. Dan kom ik bij mijn volgende vraag, die is dan behoorlijk relevant. Daar hoeft je geen antwoord op te geven. Welke capaciteiten bezit jij met de onderneming om die te blijven financieren dan?

Wat onze filosofie is dat we zoveel mogelijk willen bootstrappen. Dat betekent dat je met de minimale middelen het maximale te bereiken. Dat betekent dat je de kosten probeert zo laag mogelijk te houden. Wel tot het punt dat je normaal kan doen wat je moet doen. Eigenlijk vanuit die gedachte bezig bent je startup te bouwen.

Is dat zoiets als de lean-startup methode?

Zou je daar nou zeggen van, nou daar zijn we tegen wat issues aangelopen? Waar die mentor of misschien ready-made content, een guide to die de valkuilen beschrijft, dat zou wel geholpen hebben?

Absoluut.

Heb je ernaar gezocht, ben je daarnaar op zoek gegaan of gaandeweg geleerd?

Ja gaandeweg geleerd.

Achteraf is het toch wel...

Jazeker, dan win je gewoon tijd en leer je. Dat is ervaring dat is fouten maken, of fouten niet maken die anderen wel gemaakt hebben.

De volgende vraag is dan ook overbodig, de volgende vraag was of je hulp nodig zou hebben om die financiering te vinden?

We zijn wel nu bezig met een financiering. We zijn op een punt gekomen waarbij het product goed staat. We hebben al validatie gehad van klanten. We hebben nu geld nog om een marketingcampagne eruit te gooien en wat bekender te worden. Ik zeg niet dat we nooit financiering nodig hebben. We staan wel op een punt waar we sterk in onze schoenen staan. Waar we veel verder zijn dan bedrijven die seed capital vragen. Dat maakt ons gewoon, ja zet ons sterk in de schoenen.

Dan ga ik naar het volgende onderwerp, dat is de organisatie zelf. Dat zijn alle managementprocessen van een onderneming. Dan heb ik als vraag, in hoeverre hebben jullie onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opzetten van de online onderneming?

Werkplek in het begin vanuit huis deden we dat allemaal. Gewoon meetings en met elkaar. Bij elkaar thuis en avonden zitten. Overleg en uitschrijven en tekenen. Dat voornamelijk en daarna gekeken naar welke skills en kwaliteiten hebben we allemaal nodig. Toen hebben we ook gekeken naar externe partijen die ons konden helpen. Die vroegen gewoon heel veel geld. We hebben in het begin wel wat van onze eigen geld erin gestopt alleen zijn we er toen achter gekomen dat het toch niet helemaal was wat we wilden. We hebben het toen met een andere partij gedaan, maar dat is ons niet goed bevallen. Dus toen heb ik mezelf wat aangeleerd. De skills die je dan niet hebt, die moet je ergens vandaan halen. Je wordt gedwongen als ondernemer om daar een oplossing voor te vinden. Nou was nu de oplossing dat ik daar wel voor open stond. Dat ik mezelf dat heb aangeleerd.

Om te stellen, om het samen te vatten hadden jullie wel behoefte aan mensen die bepaalde taken overnamen of hulp van anderen. Dan het liefst mensen die natuurlijk qua prijs niet de premium prijs rekenen.

Toen ben ik erachter gekomen dat goedkoop, duurkoop is. Dat is voor startups. Je hebt vaak niet veel geld en dan, dan ga je voor de goedkoopste optie en dan ga je, loop je tegen dat soort problemen aan. Dan is de kwaliteit zo slecht dat je denk ik kan het beter zelf gaan doen.

Dus dan heb je behoefte aan geverifieerde hulp. Dan weet je dat ze goede content leveren. Nu je wat langer bezig bent, hoe lossen jullie dat nu op? Doe je zelf nog scholing of heb je nu die mensen bij elkaar verzamelt?

We zijn nu een team die alle kwaliteiten in huis heeft, de werkdruk is wel hoog en we stoppen er veel uren pp in. Het liefst zou je dat over wat meer mensen willen verdelen. Op dit moment gaat het nog wel. We hebben nu wel alle kwaliteiten in huis om te bouwen wat we willen.

Nou goed dan kom ik bij het laatste stukje van die organisatie. Daar heb ik samen met mijn stageverlener stappen opgesteld waarvan wij denken, daar komt elke ondernemer bij terecht. De kaartjes kon ik helaas niet uitprinten. Dus ik heb ze op het scherm.

-----Respondent neemt opties door-----

Dan wil ik van jou weten bij welke stap je bent en wat daar de grootste challenge is om naar de volgende stap te kunnen? Als je bij de laatste stap bent, dan wil ik graag horen bij welke stap je tegen challenges aanliep waar je hulp bij nodig had.

We zitten bij stap vijf, de onderneming staat in de markt. We zijn al voorbij de MVP. We hebben het allemaal gehad. Op jouw vraag welke stap voor ons het lastigst, dan is dat uhm drie, stap drie. Het concept uitwerken in prototype. Waar wij veel moeite mee hebben is dat om een prototype te ontwikkelen moet je weten wat de gebruiker wel en niet wil hebben. Daar een afweging in maken, want sommige gebruikers willen juist wel dit of dat kunnen doen. Dat is gewoon lastig.

Een marktonderzoek?

Ja precies, een onderzoek naar wat willen de gebruikers. Dat is erg tijdrovend. Dat zijn kwalitatieve onderzoeken allemaal. Ja, wanneer is zeg. Wanneer ben je voorbij je MVP. Wat is nou MVP en wat niet. Wat is een goed prototype en wat niet.

Stel je voor dat er iemand zou zijn die daar een tool voor heeft, niet een tool dat je letterlijk vast kan houden maar een systeem. Dan uh zou je daar heel veel aan gehad hebben? Een testprocedure als het ware?

Ik denk dat dit heel lastig is om dit in een tool te kunnen vertalen. Het is heel erg afhankelijk in welke business je zit, wat je concept is. Ik denk dat het echt een soort van journey is die voor iedere ondernemer weer anders is. Ik denk niet dat er een bepaalde manier is om dat te doen. Een begeleidend systeem is wellicht wel interessant.

Dan gaan we naar de volgende techniek, dat is een stelling. Ik heb een stelling opgesteld voor de helft en ik hoop dat jij hem af kan maken. Die gaat over hoe jullie dan je organisatie of onderneming aan het ontwikkelen zijn. De stelling is: Ik heb mijn bedrijf bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen.... Dan is de vraag hoe je dat aan het ontwikkelen bent?

Ja, laat ik zeggen dat we het gecontroleerd aan het ontwikkelen zijn. Alles in house, zelf aan het bouwen. Voordeel is dat we goed de controle en het overzicht houden. Het grote nadeel is dat het ons veel tijd kost. We zijn klein en kunnen dus minder doen.

Uhm dan komen we bij het eenerlaatste onderdeel over onderwijs. Dat gaat over digital marketing. Je hebt op dit moment een online platform, je moet het aanbieden natuurlijk. Op welke manier doen jullie dat op dit moment?

Dat is wel iets wat nu wel in de hold staat. We zijn sowieso altijd actief op de gratis kanalen zoals Facebook. Dat is het grootste medium dat we gebruiken om engaged te blijven met de community. We hebben een Twitter, dat is als er nieuwe jobbies geplaatst worden dan worden ze gelijk geplaatst op twitter. Instagram gebruiken we af en toe, maar niet heel veel. De gratis kanalen maken we gebruik van, zodra dat er een stukje financiering bij komt, dan hebben we een plan klaarliggen voor google adwords, onze seo is best wel goed. Gewoon Facebookcampagnes.

Betaalde facebookcampagnes, daar willen jullie naartoe.

Absoluut, als er een stukje geld beschikbaar is dan gaan we daar sowieso heen.

Dan komt de klant bij het verkoopproces aan, in jullie geval. Laat me eerst even vragen wat het verdienmodel is.

We hebben vroeger een commissiemodel gehad. Dan kregen we een percentage. Nu hebben we, willen we heel erg de focus houden op volume. Zoveel mogelijk gebruikers naar ons platform. We hebben die commissie weggegooid. WE vragen nu een vergoeding voor de transactie die via ons gaat. We maken namelijk kosten bij die transacties. Het stelt niet veel voor. Daarnaast hebben we ook bijvoorbeeld vanuit ervaring met gebruikers dat ze contant betalen nog wel interessant vinden. Dat vinden we ook goed, dan vragen we er tegenover dat mensen hun jobby via facebook posten. Dit doen we om viraliteit te genereren.

Dat verkoopproces, jullie zijn actief op zoek naar mensen die jobs plaatsen en die jobs willen doen. Hoe benaderen jullie die mensen op dit moment?

Bedoel je voordat ze mijn bedrijf kennen? Ja ik heb een tijdje via marktplaats een paar mensen gevonden die interessant zijn. Maar ook bijvoorbeeld binnen bepaalde facebookgroepen zitten die hiernaar op zoek zijn. In die groepen die mensen benaderen, dat is best wel effectief.

Even terug naar die digital marketing. Je zei dat het nog niet van start is. Hebben jullie daar hulp nodig bij de digital marketing enzo?

Ja dat zou echt gewenst zijn.

Zijn jullie al bezig of beschikken jullie over de juiste tools?

Ja we gebruiken analytics en talk2, we gebruiken hotjar, dat is megasterk. Je kan dan je bezoeker volgen op je website. We gebruiken tools om dat te doen.

Hoe gebruiken jullie die apps?

Om de interactie te meten en contact te hebben met de klant.

Hebben jullie voldoende kennis op het gebied van die tools om ze op maximale performance te laten draaien?

Ik zou wel beter willen worden in facebookcampagnes. Dat is mega breed en ik denk dat dat een vak apart is. Hetzelfde geldt voor twitter. Instagram kan ik wel goed mee overweg, maar bijvoorbeeld adwords is echt een kunst om dat te kunnen. Dat heb ik mezelf wel aangeleerd, maar ik merk toch dat is toch wel heftig hoor, om dat goed te kunnen. Om de juiste keywords te zoeken.

Daar zou je een tool voor willen hebben waar je keywords kan vinden.

Die is er al in google zelf.

Google adwords heb je, er zijn er wel een aantal die buiten google draaien. Die gebruik je dus al. Tof. Dan weet ik daar genoeg over voor nu.

Dan hebben wij zes diensten die wij zelf aan willen bieden, of waar we eigenlijk de ondernemers mee willen helpen. Dat is weer card sorting. Daarbij moet jij een volgorde gaan maken van welke dan belangrijk is en welke niet zo belangrijk is. Dat zijn deze zes, dan zou ik graag willen weten welke voor jou bovenaan staat en naar beneden welke het minst belangrijk is.

-----Respondent neemt opties door-----

Ik zou op 1 zetten hulp bij het ontwikkelen van een product, op twee community voor startende ondernemers. Op drie onderwijs over ondernemen. Op vier uh hulp bij financiering. Op vijf hulp bij het starten van een organisatie en op 6 hulp bij digital marketing.

Oké, aan de hand van wat we net besproken hebben. Dan heb ik de vraag waarom hulp bij digital marketing voor jou het minst belangrijk is.

Dat komt pas nadat jouw product er is. Dus dat komt pas kijken als je op de markt bent. Al die andere fases, al die andere punten zijn punten die eigenlijk voordat je op de markt gaat ben je nog bezig met het testen van assumpties.

In jouw specifieke situatie, ik hoor dat je hem nu op basis voor elke startende ondernemer beantwoord. Maar voor jouw specifieke situatie, zou je dan iets anders bovenaan zetten?

Dan zou ik zeggen, uhm, ik denk voor mij nu is uh hulp bij digital marketing prioriteit omdat we al bijna die kant op gaan. Daarnaast zou ik op twee zetten uh, hulp bij financieren. Die andere punten zijn dan wij al voorbij vind ik. Dat klinkt heel arrogant dat we niets meer willen leren. Ja oké, die community voor startende ondernemers zou ik dan op drie zetten. Dat is altijd wel iets. Maar onderwijs over ondernemen, hulp bij het starten van een organisatie of hulp bij het ontwikkelen van een product vind ik dan overbodig. Hulp bij ontwikkelen van een product kan er misschien ook wel bij.

Prima, dan hebben we een lijstje voor iemand die wat verder was. Dan zeg je twee en een half jaar geleden had ik anders gekozen. Ik heb hierna nog een zo een lijstje die komt wat later.

Ik heb een vraagje en ik weet dat alle ondernemers positief zijn, maar toch ergens moet er iets zijn van wat als. Dan is eigenlijk mijn vraag van wat is voor jou als ondernemer op dit moment de grootste, het grootste risico dat je onderuit gaat? Wat kan ervoor zorgen dat je met je onderneming onderuit gaat?

Als een van ons twee zou stoppen, belangrijkste.

De partnerrelatie, dat is een heel interessant antwoord, maar uhm is er daarnaast nog iets? We hebben het over financiering gehad, en ik wil niet sturen, maar zou je als nu de financiering opdroogt. Zou je dan stoppen?

Dat is wat ik gezegd heb he, wij bootstrappen alles dus we kunnen dit jarenlang uithouden. Dus dat zou geen probleem zijn. Het is wel zo, we stoppen er heel veel tijd in en we krijgen er niet veel voor terug. Het kan ook voor onszelf iets worden van we hebben er veel van geleerd, misschien is dit het gewoon niet.

Dat zou eigenlijk van verschillende dingen komen, dat zou van geen klanten afkomen. Het centrale wat jij zegt, het grootste gevaar, is dat het partnerschap opbreekt.

Als mijn medeoprichter zegt ik geloof er niet meer in, dat kan gebeuren.

Hoe kan je dat voorkomen überhaupt, of hebben jullie daar een plan voor?

Nee, we vertrouwen elkaar dat we dit zijn aangegaan en dat we al best wel lange tijd ermee bezig zijn. We weten wat we van elkaar kunnen verwachten.

Stel je voor dat het nou gebeurd, jij of je partner gaat er vandoor. Die stopt ermee, dan lijkt me dat er een probleem ontstaat tussen twee mensen. Dat kan een juridisch probleem zijn of een financieel probleem zijn. Zou je daar hulp bij nodig hebben stel dat er nu gezegd word ik kap ermee. Zou je dan dat probleem bijvoorbeeld met een advocaat?

Nou een advocaat vind ik wel heel ver. Het belangrijkste wat op dat moment, wat we moeten weten is wat het motief van stoppen is. Dan kijken of we dat kunnen oplossen. Is die er niet, dan in het netwerk kijken bij Lugus of bij naasten wat, hoe kunnen we dit professioneel en op een goeie manier oplossen.

Dus een mediator,

Ja dat kan wel, ik vind dat pas nodig als je elkaar de haren uit het hoofd trekt. Dan denk ik, kijk als je gewoon met elkaar kan zitten en er normaal over kan discussiëren en tot een goeie oplossing kan komen, dan vind ik een mediator helemaal niet nodig. Die is pas nodig als er geen normaal gesprek gevoerd kan worden.

Goed dan zijn we bij dat hele gedeelte klaar. Dan wil ik even uitleggen wat ons concept dan is en waarom ik dan jouw mening, of wensen en behoefte in kaart wil brengen. Wat wij nu aan het oprichten zijn is een digitale community voor startende ondernemers over de hele wereld. Waar wij op richten is startende ondernemers. Dan onderwijs vooral, educatie het is ook echt vanuit de filosofie dat we met zijn allen sterke staan. Dat ondernemerschap steeds belangrijker wordt, vooral voor studenten en dat huidige opleidingen te kort schieten op het gebied van hoe je een onderneming opricht. Hoe we dat willen gaan doen is op verschillende manieren. We willen concrete kennis aanbieden in de vorm van white papers, daarnaast willen we kennisclips gaan maken, wat je eerder al gezegd had. Ik mocht daar niet op in gaan, maar uiteraard is dat iets wat wij graag willen gaan doen. Daarnaast willen we een live podcast doen waar mensen live vragen kunnen stellen. Dit doen we op verschillende tijdstippen die voor iedereen passen. Dat is interactief met een professional of ervaringsdeskundige daar kunnen mensen vragen aan stellen. Dat is het gratis gedeelte waar we het over hebben. Dat gaf je al aan dat moet toegankelijk en gratis zijn. Daarnaast hebben we offline cursussen voor

mensen die er echt niet uitkomen. Dat willen we voor een goede prijs aanbieden. Dan gaan we het gewoon doen en een topic aanpakken. Dat is ons verdienmodel. We zijn er nu mee bezig. Die community is dus digitaal met een klein offline aspect eraan. Het gaat erom dat iedereen er toegang to moet hebben. Mijn vraag is als je dat zo hoort, wat draagt zo een soort community mogelijk bij aan jouw bedrijf?

Ja, moet ik even goed nadenken. Ja het is vooral denk ik voor de vraagtekens die wij zelf hebben dat die gauw beantwoord gaan worden. Ik vraag me af of ik dan direct naar jullie ga of zelf zeg maar naar een YouTube ga of een andere bron van informatie. Wat ik echt zie moet echt ervoor gaan zorgen dat mensen jullie direct intikken in de URL op het moment dat ze op zoek zijn naar specifieke vragen. Als je op een bepaalde manier die waarde kan creëren dan doe je het heel goed.

Het zou voor jou het aanleveren van kennis zijn?

Maar wel van dergelijke waarde dat ik terug wil komen bij jullie. Als ik hoor op deze manier maak ik een facebookadvertentie, dan geef ik het op. Het moet echt van dit zijn belangrijke boodschappen die je moet weergeven in je advertentie. Let hierop, let op dat je deze doelgroep kiest. Doe je advertentie in de avonden uit, dat kost je geld. Dat soort dingen. Zodra je van die, verborgen tips gaat delen, dan wordt je voor mij interessant.

Dus het moet eigenlijk niet heel kort zijn, zoals dit doe je op Twitter. Het moet dan zijn dat je goede content kan opzetten, zo schrijf je een bericht om interactie te verhogen.

Dat is de waarde van je content, je moet weten wie gaan gebruik maken van mijn platform. Zijn het startende ondernemers, dan moet je daar je content op gaan aanpassen. Of zijn het ervaren ondernemers die specifieke vraagstukken hebben. Goed onderscheid in maken. Een soort profiel van ondernemers opbouwen. Met een soort level waarin ze zitten. Aan de hand daarvan moet je de content customizen. Dus dat ik precies de content zie die relevant is. Niet door uren zoeken de onderwerpen te vinden die ik wil.

Het moet dus hapklaar zijn. Stel je voor om even te filosoferen. Je zou een kennisclipje hebben waar heel snel eigenlijk uitgelegd wordt wat je kan verwachten van de white paper die je kan downloaden, waar een uitgebreid stappenplan staat met een verhaal erbij zijn. Dat zou ook kunnen, de video moet dan heel concreet zijn. Niet iedereen heeft tijd om de video te kijken, het zou dan heel kort clipje kunnen zijn en zeggen we hebben white paper.

Dat is zeker goed, dan bespaar je voor heel veel mensen tijd. Dan weten ze wat ze kunnen verwachten.

Dan weet je ongeveer wat we doen, dan is mijn vraag of je bekend bent, of ken jij organisaties die hetzelfde doen? Of concurrenten die voor ons een bedreiging kunnen zijn?

Ik zit ff te denken ja, ik dacht zelf aan stackoverflow, maar dat is niet helemaal hetzelfde als ik nu jouw verhaal hoor. Stackoverflow is gewoon, ik heb dit probleem, ik heb een probleem met deze lijn code. Dan springen er meteen tien, twintig mensen op. Wat ze ook vaak doen is referren naar een YouTube linkje ofzo, of een goede blog waar ze dat in uitleggen. Dat zijn vaak best wel slimme gasten die daar rondlopen. Je bouwt ook een soort van karmaprofiel op. Je ziet dan dat die gasten er wat vanaf weten.

Ik ga hem even iets verbreden, want ik denk dat altijd, dat merk ik dat er een patroon ontstaat van crowdsourcing opties. Maar natuurlijk een opleiding zoals jij hebt over financiering, dat is een concurrent van ons. Die haalt het stukje wat wij willen lesgeven over financiering voor ons weg. Dat soort, of zelfhulpboeken of cursussen van de KvK zijn ook concurrenten. Ken je organisaties die actief zijn, of zeg je van nee, ik ken de young creators group en stackoverflow. Lugus natuurlijk, maar meer ben ik daar niet bekend mee?

Ja hebt heel veel van die skillshare, of ik weet niet of je youdacity kent, Corsera. Al dat soort platformen zijn eigenlijk een vergelijkbaar iets aan het doen. Jullie zoeken alleen een niche, ondernemerschap. Waarbij zij eigenlijk het brede plaatje schetsen.

Als je het ook zo gehoord hebt, nu zou je behoefte aan les over facebookmarketing. Stel je voor dat dit nou kant-en-klaar er voor jou was geweest twee jaar geleden. Niet per se bij ons, maar van een soortgelijke dienst gebruikmaken die alles bij elkaar voegt en je persoonlijke begeleiding geeft?

Wat bedoel je alles in een pakket.

Zowel digital marketing, als financing, het oprichten van een onderneming etc.

Jouw vraag is of ik daar interesse in zou hebben op het moment dat ik twee jaar geleden.

Of je twee jaar geleden als je dat was tegengekomen dat je dan nu daarbij aangesloten was. Of dat je delen daarvan, zoals eerder gezegd eenmalige transactie had gedaan op dat gebied?

Nogmaals, dan ligt het eraan wat bijvoorbeeld de testimonials zijn. Wat andere zeggen wat zij nou, als het hoog staat aangeschreven, dan ben ik wel bereid daarvoor te betalen. Als het echt zo iets is wat nog heel nieuw is dan is de vraag wie de pionier gaat worden.

Dus je zegt daar moet je actief mee bezig zijn.

Ja als ik gerefereerd wordt die zegt dat het waanzinnig is. Nou dan zou ik zeker wel voor mij wel een knoop doorgehakt hebben.

Duidelijk, dus eigenlijk moet iemand anders je verwijzen.

Ja validatie is echt cruciaal.

Stel je voor dan dat is er nog niet, het is een nieuwe organisatie. Dan zeg jij dan haal ik mijn informatie uit verschillende bronnen. Dan ben ik wel tijd kwijt aan zoeken.

Tenzij je weet hoe je goed moet zoeken, dat is zoals ik het nu heb gedaan natuurlijk.

Er zijn dus nu organisaties die dat doen zeg jij. Sommige ben je lid van, wellicht, of gebruik je. Andere gebruik je niet. Mijn vraag is dan wat dan de reden is dat je daar dan geen lid van bent, of niet aan deelneemt?

Welke gebruik ik niet dan, zit ik ff over na te denken. Ja kijk, ik kan nu niet 1 2 3 noemen waarom ik hem niet gebruik. Maar een reden zou kunnen zijn dat het gewoon, de content irrelevant is voor mij. Heel simpel en de kwaliteit van de content niet goed genoeg.

Zou prijs daarin een rol spelen?

Als ik ervoor moet betalen is een drempel, alles wat ik nu gebruik is eigenlijk gratis.

De prijs is, als het gratis is, als ik het zo mag stellen dan ben je eerder bereid om deel te nemen als er geen prijskaartje aan verbonden zit.

Dat is vrij menselijk toch?

Ja waarschijnlijk, maar dat mag ik niet zomaar zeggen. Nou goed, we hebben het over gratis gehad. Stel je voor dat die organisatie er wel is. Het moet kwalitatief goed zijn, het moet goedkoop zijn, er moeten testimonials zijn. Zijn er nog andere zaken waarvan je zegt daar moet het echt aan voldoen. Ja gewoon heel erg toegankelijk, laagdrempelig, nogmaals de content is gewoon key. De content is key. Als het customized is, met wat ik aangaf ondernemers zitten in verschillende fases. Geen enkele ondernemer zit op dezelfde lijn. Maar dat het getailored is op wat jij op dat moment nodig hebt.

Customizable content.

Dat het zo gefinetuned is dat ik precies de content vind die ik op dat moment nodig heb. Dat is denk ik echt key.

Dan heb ik nog een aantal eigenschappen, dat is in de richting laatste vragen. Dan heb ik er weer een aantal. Dan wil ik van jou weten welke drie jij vind dat ze minimaal moeten bezitten, of welke je belangrijk vindt. Die de organisatie die de hulp aanbiedt moet bezitten.

-----Respondent neemt opties door-----

Ja, uhm. Het zijn er wel veel. Ik denk het derde punt, de toegankelijkheid van de community. Ik vind dat echt heel belangrijk. Ik vind innovatie heel breed ik weet niet wat ik me daarbij moet voorstellen

Een innoverende dienst, iets wat er nog niet is. Maar ook hulp bij het vinden van een innoverend idee, en mensen die bijdragen om de innovatie te helpen. Wellicht iets te breed.

Het vierde punt, direct vragen laten beantwoorden. Dat is echt cruciaal. Feitelijke kennis vind ik op zich niet zo belangrijk. Daar heb ik genoeg andere bronnen voor. Contact met gelijkgestemden. Ik mis eigenlijk de, zeg maar, de kennis van experts.

Ervaringsdeskundigen.

Dus eigenlijk 2 3 en 4. Contact met gelijkgestemden, toegankelijkheid van de community en drie direct vragen laten beantwoorden.

Dat is de belangrijkste hoor ik aan je stem. Wat je eraan toe wil voegen is ervaringsdeskundigen.

Goed dan kom ik bij de allerlaatste vraag, dat is eigenlijk heel kort. Dat is eigenlijk van hoe zou je op de hoogte gehouden willen worden over de diensten van dutch greenfields. Als er nieuwe kennis beschikbaar is, of er is een podcast. Of er is een vragenuurtje waar we op een tijdstip doen. Via welke kanalen zou je dan op de hoogte gehouden willen worden.

E-mail en een app.

En een app, oké dus geen social media. Naja als je YouTube hebt dan abonneer je natuurlijk.

Kijk social media, wat ik een beetje merk is dat er daar heel erg uhm. Onzinnig en niet nuttige informatie gedeeld wordt. Dat overschaduwet vrij snel wel de relevante en nuttige informatie. Dus he ik zou het niet negeren dat kanaal. Maar voor mij wat sowieso een hit is, is e-mail en als ik een app heb waar ik een notificatie zie.

Dus een e-mail en een app. Duidelijk.

-----Einde interview-----.

Interview met Samantha van der L. (studente)

En dan wil ik natuurlijk beginnen met je welkom heetten en welkom bij het onderzoek. Ik doe dit onderzoek vanuit mijn afstudeeropdracht vanuit Dutch Greenfields. Mijn afstudeerscriptie voor de Hogeschool Leiden. Dan moet ik erachter komen wat de behoeften zijn op het gebied van kennis over het ondernemen.

Dan wil ik beginnen met een aantal NAM-gegevens. De eerste daarvan is je naam. Samantha van der L. Hoe oud ben je? 26. Je bent een vrouw, dat kan ik wel horen. Je bent een student met de ambitie om te gaan ondernemen. Welke locatie zou je dan in gedachte hebben waar je, je standplaats? Uh Den Haag, Rijswijk. Je soort dienst of product zou zijn? Uh ja dat zijn er meerdere, vormgeving, social media en webteksten gerelateerd. Vooral op onlinegebied biedt je diensten aan?

Dan ga ik even beginnen met een stukje over netwerken. Voor iedereen die wil ondernemen is het netwerk van mensen die je kent behoorlijk belangrijk. Dan is mijn eerste vraag of jouw voorkeur uitgaat naar zelfstandig ondernemen of het samen met anderen ondernemen?

Uh, zelfstandig.

Waarom het liefst zelfstandig?

Omdat ik dan gewoon alles zelf kan regelen en indelen.

Denk je dat je, ja mensen nodig hebt zoals een financieel adviseur voor je boekhouding of uh ja noem eens wat een websitebouwer voor je website?

Nou ik heb denk ik wel een financieel adviseur nodig want daar ben ik niet zo goed in. Qua website bouwen, mijn vriend zit in die branche. Dus daar heb ik niet speciaal, daar hoef ik niet iemand voor in te huren.

Je zegt eigenlijk een financieel adviseur zou je wel behoefte aan hebben. Misschien niet om in te huren, maar wel om advies te vragen. Dat is natuurlijk ook een vorm van samenwerking alleen dat je niet 50/50 in een bedrijf zit. In het geval dat je die mensen nodig hebt. Hoe denk je die mensen dan te bereiken?

Goede vraag, dat weet ik eigenlijk niet zo snel nog. Ik zou in mijn netwerk gewoon rondvragen of iemand iemand kent, voor de rest weet ik het nog niet.

Dus als ik het zo opmaak ben je nog niet echt bezig met het oriënteren hoe je de juiste mensen op de juiste plaatsen kan verzamelen voor jouw organisatie.

Nee, ik wilde het eerst zelf proberen en als ik er niet uitkom dan kan ik altijd nog wel rondgaan kijk of ik mensen kan vinden.

Met het concept wat je nu bedacht hebt he. We hebben het net even gehad over een financieel adviseur. Ben je nog op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Momenteel nog niet.

In de toekomst als je helemaal van start zou gaan, dan zou je wel bepaalde mensen gaan opzoeken met andere vaardigheden?

Ja, als ik ergens gewoon slecht in ben dan wel inderdaad. Dan kan ik het beter aan iemand anders overlaten.

Je zoekt die eigenlijk vanuit het perspectief dat je zelf een stukje kennis of vaardigheden mist? Dat wil je dan laten overnemen door iemand anders, of wil je advies van diegene zodat je het alsnog zelf kan doen?

Ja, ligt er een beetje aan. Dat is allebei wel goed. Ik denk dat ik eerst wel advies zou vragen.

Dus dan kan je het zelf doen, dan kan je zelf de kennis aanvullen. Dat is waar je naar op zoek bent?

Ja, klopt

Ik begrijp hieruit dat je nog niet lid bent van een netwerk. Ik vroeg me af als je hier nou even over nadenkt, in hoeverre zou een lidmaatschap bij zo een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid bij de markt vergroten?

Ik denk dat, dat wel groter wordt. Dus dat, ik zou er wel interesse in hebben.

Wat zou je dan overtuigen om lid te worden van zo een netwerk?

De grote van het netwerk en wat voor contacten het zijn. Of het raakvlakken heeft met mij of dat ik wat aan die mensen heb.

Dus voornamelijk de mensen die daar in het netwerk zitten zijn voor jou van belang?

Ja.

En het netwerk zelf, de organisatie, degene die het organiseert, welke kwaliteiten moet die jou bieden om het aantrekkelijk te maken om bij die specifieke organisatie aan te sluiten?

Ja, uh ik zou qua locatie zou ik het wel fijn vinden als het in de buurt is. Voor de rest weet ik het niet zo snel.

Dat is ook een antwoord natuurlijk. Dat zal ik zeker meenemen, locatie. Dan hoor ik je zeggen het moet een beetje in de buurt zijn. Is het voor jou van vitaal belang dat het een fysieke locatie is waar je heen moet of zou het ook online kunnen zijn via een live evenement dat gestreamd wordt?

Uh, ik zou liever wel gewoon face-to-face hebben, omdat ja ik vind dat gewoon contact fijner dan achter een schermje want dan heb ik niet het gevoel dat ik echt contact heb.

Stel je voor dat het nou hele interessante mensen in Groningen zitten en je kan er niet naartoe rijden en ze bieden jou de mogelijkheid om het via Skype te doen?

Ja, dan wel.

Dan zou je er positief tegenover staan?

Als ik niet genoodzaakt ben om ergens naartoe te gaan dan wel, als dat het alternatief is, dan is het beter dan niets.

Heb je dan behoefte aan feedback van andere ondernemers binnen dat netwerk over hoe jij bezig bent? Dat kan zijn op aanvraag, maar ook dat ze iets opmerken en daar advies over geven.

Ja daar heb ik wel behoefte aan.

Zou het netwerk dan moeten faciliteren, de organisatie, of moet dat gewoon peer-to-peer leden onder elkaar zijn?

Ik heb liever peer-to-peer.

Dan ga ik even naar een stukje wat wij noemen onlineonderwijs op het gebied van online ondernemen. Dan begin ik even in de breedte en dan wil ik langzamerhand naar steeds concretere onderwerpen gaan. Dan begint het ermee of jij genoeg kennis hebt op dit moment om een digitaal bedrijf op te zetten?

Ik denk zelf van wel, maar dat weet ik eigenlijk niet 100%. Ik denk van wel.

Hoe wil je dat dan gaan doen, heb je daar al over nagedacht?

Nou eerst wil ik zelf gewoon een huisstijl maken en daarna wil ik een websiteontwerpen en dan in ieder geval gaan netwerken. Ja, dan daarna zie ik wel. Dat zijn mijn begin stappen.

Doe je dit onder begeleiding of ga je dit individueel doen?

Ja, eigenlijk individueel maar ik heb al twee vriendinnen die ondernemer zijn en die helpen me wel. Eigenlijk als ik ergens niet uitkom, dan kan ik het aan hun vragen.

Dus dat gaat op aanvraag van jou, niet per se dat iemand continu mee kijkt?

Nee, precies.

Die informatie die je daarvoor nodig hebt, hoe denk je die op te gaan zoeken?

Ja, gewoon googelen en daarnaast kan je bij de KvK ook wel aardig wat informatie krijgen. Dus dat kan ik ook wel aanvragen. Ja meestal als ik iets zoek, dan ga ik eerst op internet kijken en dan probeer ik zoveel mogelijk daarvan te leren.

Oké, dus je gaat op internet losse stukken informatie zoeken omdat te combineren tot een geheel?

Ja.

Stel je voor dat er nou een kant-en-klare oplossing zou zijn, een platform waar je heen zou kunnen gaan, waar alles eigenlijk op staat. Zou je daar dan voor willen betalen als startende ondernemer?

Ja, dat zou ik wel willen doen.

Oké, op welke manier is dat, is dat op dat je bepaalde kennis nodig hebt en dat je dat eenmalig aankoopt. Of zou je dan maandelijkse abonnementskosten willen hebben zodat je altijd uit die kennis kan putten?

Maandelijkse kosten, maar wel dat je gewoon elke maand kan opzeggen.

Dus eigenlijk een soort Netflix voor kennis dan?

Ja, precies.

Dan ga ik naar het volgende kopje dat heeft er mee te maken, dat is financing. Dat is iets wat starters nodig hebben. Geld is daar wat schaars. Dan vroeg ik me af of je bekend bent met de verschillende financieringsmogelijkheden die er zijn?

Nee, eerlijk gezegd niet.

Heb je er wel over nagedacht hoe je je digitale business zou willen financieren?

Eerst zou ik zelf nog wat geld erin stoppen. Daarnaast zou ik door opdrachten geld gaan verdienen. Want in principe heb ik niet heel veel nodig. Wat ik nodig heb zoals een computer en adobe, dat heb ik al.

Dus daar hoe je eigenlijk geen, ik neem aan dat je bijvoorbeeld een banklening kent. Dat zou je dus niet nodig hebben?

Nee.

Je hebt gezegd ik heb wat eigen vermogen wat ik erin kan stoppen om de basis te regelen, dan kan ik van start. Dus jij garandeert de capaciteiten om jouw eigen onderneming te financieren door middel van winst en het geld dat je nu hebt?

Ja, nou ja, ja.

Als je erover wil uitweiden dan hoor ik het natuurlijk graag.

Nou inderdaad, ik heb nu al genoeg om te beginnen en dan ja zie ik wel waar het schip strandt op een gegeven moment.

Het is voor jou als het niet lukt, dan is het ook niet zo dat je ervan onderuit gaat?

Nee, want ik wil niet alleen ondernemen. Ik wil het erbij doen.

Oké, gaaf. Dan sla ik de volgende vraag even over.

Dan gaan we over naar de organisatie, het organiseren van een bedrijf de processen er omheen. Dan is mijn eerste vraag in hoeverre jij onderzoek hebt verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een onderneming.

Ik heb op de website van de KvK gekeken wat zij allemaal vragen. Ik heb wel al gekeken of de naam die ik wil gebruiken of die al bestaat in het handelsregister. Ook gekeken of er een domeinnaam vrij is. Of dat vrij is op Facebook en Instagram, dat heb ik nu voornamelijk gedaan om te beginnen.

Heb je dat dan zelf onderzocht, of heeft iemand anders je daarop gewezen. Of ben je dat zelf gaan doen?

Ik ben dat gewoon zelf gaan doen.

Toen ben je erachter gekomen wat je allemaal nodig had wat je nodig had om te starten en dat heb je allemaal verzamelt?

Ja klopt.

Je hebt je al ingeschreven bij de KvK, zijn er nog dingen die je nog moet doen voordat je kan starten?

Bijvoorbeeld een zakelijke bankrekening openen?

Ja dat is me wel aangeraden dus dat ga ik wel doen. De rest moet ik nog uitzoeken, ik ben alleen ingeschreven voor de rest heb ik nog niets.

Weet je dan bijvoorbeeld wat voor soort pakketje je zou moeten hebben als zakelijke bankrekening. Of ga je dat vragen bij de bank?

Dat ga ik nog onderzoeken, dan ga ik kijken op de website van de bank en eventueel langs.

Dan heb ik zo een creatieve techniek.

Leuk.

Ik plak ze even in de chat van Skype. Het zijn vijf stappen waarvan wij hebben gezegd als dutch greenfields daar krijgt elke startende ondernemer mee te maken. Dan zou ik graag van jou willen weten bij welke stap jij meent te zijn en wat de grootste challenge is om naar de volgende stap te gaan.

Ik ben bij stap 1. Ik heb me concept bedacht. Ik ga nu naar stap twee, het businessplan schrijven. De challenges daarbij zijn denk ik, jaaaaa. Om te kijken wat ik nou eigenlijk wil doen, hoe ik me wil positioneren in de markt.

Dus eigenlijk een stukje onderzoek moet daar plaatsvinden voor jezelf zeg maar?

Ja, ik wil het business model canvas nog gaan invullen.

Heb je daar genoeg kennis over bepaalde modellen om dat te doen? Dat heb je natuurlijk geleerd op je opleiding net als ik.

Ja, ik heb dat 100 modellenboek gehaald dus ik heb daar wel genoeg kennis over.

Dan kom ik bij nog zo een soort projectietechniek. Dat is een stelling gericht op de toekomst. Dat is: Ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen. Dan wil ik graag van jou weten hoe je het aan het ontwikkelen bent?

Ik ben het aan het ontwikkelen door een huisstijl te maken en daar gewoon een sterke huisstijl opzetten zodat het herkenbaar is. Ja, voor de rest weet ik het nog niet. Het is de beginfase.

Het staat nog aan de basis van het oprichten?

Ja.

In dat geval met de huisstijl ontwikkelen dat valt een beetje onder marketing natuurlijk. Daar wil ik ook naartoe, digital marketing. Dan is mijn eerste vraag op welke manier jij verwacht jouw producten aan te bieden?

Ja, ik heb een domeinnaam vastgelegd. Ik wil een eigen website gaan maken om daar gewoon in ieder geval informatie op te zetten van mezelf. Daarnaast heb ik Facebook al geregistreerd en die heb ik ingericht als bedrijfspagina. Instagram heb ik ook al vastgelegd dus daar kan ik eventueel vanaf die kant. Ja, een e-mail heb ik ook al vastgelegd, wel via Gmail nog. Die wil ik allemaal koppelen met elkaar en dan eigenlijk uhm, ja dat dat een soort van platform wordt waar alles met elkaar gelinkt is.

Dus eigenlijk, dat is best wel breed eigenlijk op hoeveel manieren je dat aan gaat bieden. Stel je voor dat de klant jou dan vindt, die komt bij jou terecht. Hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk?

Op facebook en mijn website ga ik mijn telefoonnummer neerzetten, dan kunnen mensen mij bellen of e-mailen. Dan kan ik een afspraak maken en dan ga ik langs bij diegene, of andersom. Dan stel ik een factuur op uh, als de samenwerking is besproken. Dan kunnen ze kijken of ze daarmee akkoord gaan.

Doe je die factuur achteraf van het leveren van de dienst of doe je dat van tevoren?

Dat doe ik van tevoren, want ze moeten wel een beetje weten wat een indicatie is van de prijs.

Je zegt van ik zet mijn telefoonnummer neer, dan ga ik telefonisch afspraken maken met mensen. Dus echt de verkoop, het afsluiten van de relatie dat vindt nog offline plaats bij jou?

Ja, nu wel nog. Ja e-mail of telefonisch inderdaad.

Dus je bent daar wat betreft wil je iemand in de ogen aankijken als je een afspraak maakt zeg maar?

Ja nu wel, maar misschien later niet. In het begin vind ik het wel belangrijk om mijn gezicht te laten zien.

Die social media, nou ik neem aan dat je net als ik geleerd hebt welke tools je daarvoor moet gebruiken. Beschik jij ook over de juiste tools om je social mediamanagement te doen?

Uh, ja ik beschik wel over de juiste tools denk ik. Ik heb gewoon, ik wil wel SEO schrijven sowieso voor mijn website. Daarnaast uh, heb ik ook wel tools om bijvoorbeeld Instagram, hoe heet het ook al weer dat je dat gewoon kan inplannen. Dat je dingen kan inplannen zodat je vooruit kan werken eventueel.

Dus jij zet die tools in om jouw website beter vindbaar te maken en om je social media strategisch in te plannen.

Ja klopt.

Kan je een indicatie geven van hoeveel tools je op dat gebied kent?

Dat weet ik niet zo snel uit mijn hoofd, dat zoek ik dan wel uit. Ik heb wel een paar programma's maar ik weet niet uit mijn hoofd hoe ze heten.

Dus je bent wel continu op zoek naar kennis op gebied van nieuwe tools om het beter te maken?

Ja klopt.

Goed dan heb ik weer zo een lijstje, zo een cardsorting techniek waar we allemaal heel erg bekend mee zijn. Dat bestaat uit zes diensten die ik ook met mijn organisatie heb opgesteld, waarvan wij zeggen dat willen we gaan leveren. Dan is mijn vraag of je dat wil rangschikken van 1 tot 6, waarbij 1 het meest belangrijk is en 6 het minst interessant is voor jou. Ik stuur ze even in de chat.

-----Respondent neemt opties door-----

Ik denk dat community voor startende ondernemers voor mij wel het belangrijkste is. Omdat ik dan via internet heel snel kan zoeken van oh ik weet iets niet, dan kan ik het vinden. Dus dat is bij mij nummer 1. Nummer 2 is denk ik wel gewoon uh, hulp bij het starten van een organisatie wel. Aangezien ik net begin en niet alles weet is het misschien wel handig om hulp te krijgen. Als derde zou ik hulp bij financieren willen, want ik ben niet zo goed in financiën en bedrijfskunde en begroten en dat soort dingen. Dat zou fijn zijn voor mij. Even kijken als vierde zou ik onderwijs over ondernemen doen. Eigenlijk ben ik een beetje klaar met onderwijs en leren. Maar als het zou kunnen helpen, waarom niet. Als vijfde hulp bij ontwikkelen van een product. Daar heb ik al aardig wat ervaring in via mijn school. Dat weet ik grotendeels als, dat is ook digital marketing. Daar verdiep ik me zelf nu het meest in. Dus daar heb ik ook niet echt hulp bij nodig, die staat op nummer zes bij mij.

Heel duidelijk, goed uitgelegd. Ik heb er geen vragen over want het komt overeen met wat er in het interview gezegd. Soms zeggen mensen weleens iets anders. Duidelijk antwoord!

Even kijken dan kom ik bij een stukje dat iets negatief is, we hebben het over veel positieve dingen gehad, maar elke ondernemer, misschien ook personen in loondienst, die zal ergens achteraf iets hebben van wat als. In dit geval is het wat als mijn onderneming niet van de grond komt. Dan is mijn vraag eigenlijk, wat kan er bij jou voor zorgen dat die onderneming niet van de grond komt?

Vooralsheid vanaf mijn eigen kant, dat ik denk oh het komt wel en dat ik er uiteindelijk niets mee doe. Daarnaast is misschien een niet groot genoeg netwerk hebben zodat ik niet veel opdrachten binnenkrijg.

Dus eigenlijk een netwerk en een beetje luiheid zeg maar?

Ja, van mezelf en dat is dan mijn eigen schuld.

Die laksheid is dan lastig te voorkomen, maar het netwerk te klein, of niet voldoende netwerk, is natuurlijk wel te voorkomen. Heb je een idee hoe je dat gaat aanpakken zodat je daar niet tegenaan loopt straks?

Ik ben bezig met LinkedIn gewoon mensen toe te voegen die ik via via ken. Daar probeer ik dan te kijken en volgens mij aankomende maandag is er ook een recruitersavond ergens bij Leidse praatjes. Daar wilde ik misschien naartoe om mijn netwerk te vergroten. Ja, weet je dat soort dingetjes. Ik probeer gewoon waar ik nu stage loop bij de gemeente Rijswijk om daar ook al zoveel mogelijk mensen, met mensen te praten. Te kijken wat zij kunnen en kijken wat ik kan. Ik ben er wel wat mee bezig, maar ik zou eventueel naar meer netwerkbijeenkomsten kunnen gaan.

Heb je daar een soort van hulp bij nodig, dat iemand jou daarmee naartoe meeneemt. Of iemand die je vertelt waar goede evenement zijn?

Ja, dat zou voor mij goed zijn. Ik ben best wel afwachtend zelf. Als iemand mij daarbij kan helpen dan zou dat mooi zijn.

Dus eigenlijk een proactief netwerk dat jou daarin trekt zou prettig zijn?

Ja, dat zou fijn zijn.

Dan gaan we even naar een stukje wat wij doen. Daar wil ik je mening over horen. Dus kort uitgelegd is Dutch Greenfields een kennisplatform voor startende ondernemers, vooral young professionals die beginnen met ondernemen in deze dynamische wereld. Dat begint in de basis uit een gratis kennisgedeelte. Kennisclips en white papers, kennis die toegediend wordt en dat je kan consumeren. Als je daar niet uitkomt dan organiseren we ook een live Q&A podcast elke twee weken, waar mensen met hun vragen live kunnen komen die beantwoord worden door een professional binnen onze organisatie. Het voordeel daarvan is dat je vraag live beantwoord wordt, maar andere mensen met dezelfde vraag kunnen dat dus volgen. Dat is het gratis gedeelte. Mocht je er nog steeds niet uitkomen op dat moment, dan bieden we dagdelen cursussen aan. Waar we aan de slag gaan met een groepje van zes tot tien ondernemers. Waar we echt een dag het gaan doen, zodat mensen wegelopen met iets waarmee ze vooruit kunnen. Het is niet alleen maar schooljuffie spelen en vertellen wat wat is, maar het per persoon aanpakken van die persoonlijke casus als het ware. Als dat nog steeds niet werkt, dan hebben we persoonlijke begeleiding. Dan ga je wel in het duurdere segment zitten natuurlijk. Dat is voor mensen die wat verder zijn en wat geld hebben. Mensen die ergens niet uitkomen. Dat is een stapsgewijs kennisplatform waar iedereen gratis aan kan deelnemen. Als je er echt niet uitkomt en je wilt persoonlijke begeleiding, dan ga je uursprijs betalen. Als je dat verhaal zo gehoord hebt dan is mijn vraag eigenlijk wat zo een soort community voor internetondernemers mogelijk aan jou bedrijf bijdraagt?

Nou weet je, even denken. Ja, voor mij zal het wel bijdragen want weet je ik ben nu zoals ik al zei startende ondernemer weet nog niet veel. Die gratis dingetjes klinken sowieso wel verleidelijk. Dat je een soort van webinar hebt, dat je gewoon kan kijken met die kennisclips van ja ik kom ergens niet uit. Hoe moet dat precies? Dat je dan nadenkt van zo moet ik het doen. Die Q&A is ook wel handig inderdaad. Voor mij zal het wel aardig bijdragen zodat het mijn kennis kan vergroten.

Dusja, dat kennisgedeelte vergroten. Maar zou het ook bijdragen dat je in contact komt met andere ondernemers die tegen dezelfde problemen aanlopen. Dat je kan sparren hoe je dat zou kunnen aanpakken?

Ja dat zou voor mij wel erg helpen.

Je hoort al dat het voornamelijk online is, dat gratis gedeelte. Eerder in het interview heb je aangegeven dat je het toch liever fysiek hebt. Als je het nou op deze manier hoort, zou het dan wel aansluiten op wat je voor je ziet als het gaat om kennis en ervaring delen?

Dit zou wel aansluiten want het zijn gewoon kennisclips en dergelijken. Dat je ook contact hebt met anderen, maar ja het zou mij eigenlijk wel helpen. Als ik er nu zo over nadenk.

Als je er zo dus nu over nadenkt, dat is misschien een iets andere insteek dan je eerder bedacht had of gezien had. Als je dat zo hoort, ben je dan bekend met soortgelijke organisaties die dat aanbieden. Kennis delen en het netwerken?

Uh, nee.

Helemaal niet? Je gaf net aan dat het voor jou zou helpen. Stel je voor dat dutch greenfields niet zou bestaan. Waar haal je dan al die informatie vandaan die je anders in een platform zou krijgen?

Ja internet, gewoon googelen. Als ik ergens niet uitkom, dan vind ik allemaal losse informatie van verschillende websites.

Geloof je dan dat zo een platform jou heel veel tijd zou kunnen besparen in dat research gebeuren?

Of denk je dat je dat eigenlijk wel weet hoe je dat moet zoeken?

Ik denk dat het wel veel tijd zou besparen, want als je aan het googelen bent en je komt een artikel tegen, dan weet je niet honderd procent zeker of dat goed is. Dus je bent toch bezig met vergelijken en of de bron betrouwbaar is. Als je zo een kennisplatform hebt, dan hoeft je dat niet te doen. Dan staat alles een muisklik van je verwijderd.

Dan heb ik een vraag waar die organisatie aan zou moeten voldoen voor jou om die dienst dan af te nemen?

Uhm, waar. Ja ik heb eigenlijk mijn is dan inderdaad gewoon dat de kennis wel goed is en met in ieder geval betrouwbaar met bronnen onderbouwd. Dat het wel onderbouwend is. Dat in ieder geval kennis kan maken door dat gratis te proberen. Dat zou voor mij ook wel iets zijn.

Dan hoor ik je zeggen dat kennis met bronnen onderbouwd moet zijn. Mijn vraag is dan er zijn natuurlijk ook ondernemers die heel veel gedaan hebben. Die hebben niet per se wetenschappelijk bewijs, maar wel dingen ervaren. Die kunnen dat daarmee laten zien dat ze weten waar ze het over hebben. Is dat ook voldoende bewijs om informatie te zien als echt?

Dat is ook wel voldoende bewijs, maar dat niet een of ander iemand jonger dan mij. Dat is meer het probleem dat ik denk is dit wel 100% betrouwbaar.

Dan zou die wel moeten laten zien dat heb ik daar en daaruit vandaan als het ware?

Ja.

Oké, heel duidelijk. Dan kom ik bij het laatste mooie creatieve gebeuren. Ik heb er vier ingebouwd. Dat zijn eigenlijk allerlei eigenschappen die wij vinden dat de dienst die kan bezitten. Dat wij ook zelf allemaal belangrijk vinden. Het is onze vraag om de respondent er drie uit te laten pakken, waarvan de ondernemer zegt dat vind ik superbelangrijk of dat moet het echt minimaal bezitten. Van als het dit niet bezit dan kom ik niet, of als dit er is dan kom ik er heen rennen.

-----Respondent neemt keuzes door-----Wat ik al zei, feitelijke kennis vind ik heel erg belangrijk. Dat het gebaseerd is op iets. Even kijken. Kennis in hapklare brokken vind ik ook erg belangrijk. Dat ik het zo kan vinden en dat het zo tot me doordringt en dat ik het gelijk kan toepassen. Eeeeeen even kijken. Direct vragen laten beantwoorden lijkt me ook erg fijn. Als je ergens mee zit dat je gelijk vragen kan stellen en dat je er niet meer mee zit.

Dus echt dat direct afvuren van vragen en er duidelijk antwoord op krijgen is voor jou ook wel belangrijk. Dat moet dan feitelijke kennis zijn en het liefst in een kort antwoord wat je direct kan behappen. Daar heb ik nog wel een vraagje over. Ik heb je twee dingen horen zeggen. Een daarvan was dat je de toegankelijkheid van de community wel belangrijk vond. Het moet gratis zijn dat je er sowieso in kan. Het gemakkelijk zijn dat je die terughoudendheid die vaststelt bij jezelf, dat die eigenlijk weggenomen wordt door het netwerk. Het moeten mensen zijn die jou verder kunnen helpen. Toch zet je hem nu niet in je top drie, dan is mijn vraag waarom eigenlijk niet?

Daar heb ik wel naar gekeken, maar ik dacht van ik ben nu in het begin gewoon bezig met alles op orde zetten. Dus voor nu zijn die andere drie echt belangrijker. Mocht ik echt gaan beginnen nu, ik ben nu nog in mijn conceptfase. Als ik echt ga beginnen is toegankelijkheid van de community ook echt belangrijk. Voor nu zijn die andere drie belangrijker.

Dus als je bij de fase zit van onderneming opgericht, stap vier in dat geval. Dan zou de toegankelijkheid iets belangrijker worden.

Dan zou die op de tweede plaats staan.

Je hebt ook iets gezegd over dat je graag fysiek contact wil met mensen, daarom ik de optie keuze voor offline en online ertussen hebt staat. Ook die heb je niet genoemd. Is dat voor jou wel of niet belangrijk, of is het na dat concept te hebben gehoord dat je denkt dat is ook wel voldoende.

Ja, na het concept heb ik zoiets van dat is ook wel voldoende, dus dan hoeft het niet per se offline.

Dan kom ik bij de allerlaatste vraag en dat gaat over communicatie.

Dan is de grote hamvraag, de prijswinnende vraag, hoe zou jij benaderd willen worden door een organisatie als dutch greenfields over de informatie dat er bijvoorbeeld nieuwe white papers online staan. Of dat de Q&A podcast live gaat over een uur. Hoe zou je die informatie willen verkrijgen?

E-mail vind ik nog wel heel fijn, een digitale nieuwsbrief. Maar als het echt iets is als een Q&A podcast, dan zou ik Facebook wel denk ik. Ja Facebook of LinkedIn zou ook nog wel kunnen.

Dus je zou zeggen van nou ik zou wel lid worden van een facebookgroep, dan zou je via facebook die melding wel willen krijgen en via e-mail. Als het via LinkedIn voorbij komt vind je dat ook niet vervelend. Dan heb ik nog een vraagje, alles staat op YouTube. Zou jij je abonneren op zo een kanaal?

Ja, dat zou ik wel doen.

Dus via dat kanaal krijg je dan ook meldingen en dat zou je niet vervelend vinden?

Nee, als het me helpt waarom zou ik het dan vervelend vinden.

Heb je dan een voorkeur voor een van die kanalen of vind je alles wel prima?

Ik vind alles wel prima, maar het ligt wel aan de frequentie.

Elke dag een e-mail vind je dan teveel, maar facebook staat toch wel open dus dat is prima elke dag?

Ja e-mail elke dag zou ik overkill vinden. Ja dus dat zou ik inderdaad wekelijks doen en facebook kan wel dagelijks. LinkedIn, ja weet ik niet echt eigenlijk. Dagelijks of wekelijks. YouTube kan wel gewoon dagelijks als jullie iets nieuws hebben. Elke dag een e-mail vind ik wel too much.

Je gaf net aan wekelijks, dus een wekelijks overzicht van dit kan je lezen of bekijken zou voor jou het beste zijn?

Ja, inderdaad.

-----Einde interview-----

Interview met Lisette den B. (studente)

Dan wil ik beginnen met je welkom heetten en bedanken voor je deelname aan dit onderzoek. Ik doe dit onderzoek vanuit mijn afstudeerscriptie vanuit de hogeschool leiden en ik ben op zoek naar de wensen en behoeften van studenten in dit geval als het gaat over onderwijs over het ondernemerschap en wat ze missen bij hun huidige opleiding en hoe wij dat gat zouden kunnen dichten. Het gaat over positionering vandaar de wensen en behoeften. Voor het respondentenschema wil ik even beginnen met een paar standaardgegevens waarvan een de naam is: Lisette den B. De leeftijd is 25. En ik ben een vrouw. Je hebt nog geen onderneming je bent nog student? Ja. Je locatie als je zou gaan beginnen is neem ik aan Leiden? Leiden ja. Je soort dienst of product is? Ja communicatie. Een adviesbureau ja. Het kan van alles zijn, maar ik heb er nog niet over nagedacht. Ik vind het ondernemen leuk.

Goed, dan ga ik even beginnen met een algemeen stukje waar we ook wat ervaring mee hebben. Dat is netwerken. Dan is mijn eerste vraag of jouw voorkeur uitgaat naar zelfstandig of samen met anderen een onderneming te starten?

Aan de ene kant denk ik dat je veel hebt aan anderen ook. Maar het ligt er heel erg aan met wie. Dat is een beetje mijn ding.

Ja en waarom is dat dan zo? Is dat omdat je met sommige mensen niet samen wil werken of dat je zelf je route wil bepalen?

Ik wil onder andere zelf mijn route bepalen maar daarnaast is het ook fijn om te brainstormen met mensen die dus proactief zijn en kennis hebben van zaken. Ik vind een goed voorbeeld jou en thomas en Margie. Dat zijn alle drie slimme mensen die weten wat ze willen. Dus met zulke mensen zou ik wel kunnen samenwerken, met anderen ja weer niet. Dat ligt heel erg aan karakter en instelling.

Dus eigenlijk zoek je mensen die gewoon voor de volle 100% iets willen bereiken als ik het zo begrijp. Maar zo een samenwerking hoeft niet in een 25% verband te zijn. Het kan ook zijn dat je verschillende losse ZZP'ers die samen dan een project aanpakken. In dat geval hoe denk je dan mensen te gaan bereiken die met jou die samenwerking aan willen gaan?

Ik denk dat als je wel als ZZP'ers samen een uniek concept opzet dat het dan ook mensen wel raakt. Aangezien ook met meerdere mensen een breder netwerk hebt, denk ik dat het makkelijker gaat rollen dan in je eentje.

Dus je zou die mensen zoeken in je netwerk?

Ja en daarnaast zou ik inderdaad de gebruikelijke middelen inzetten zoals social media, pr, marketing om het te promoten.

Voor dat concept dat je nu bedacht hebt, ben je dan nog op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen voor die samenwerking?

Ja, sowieso kwaliteiten vind ik heel belangrijk. Als je kijkt naar communicatieadviesbureau kun je niet iemand die totaal geen verstand heeft van communicatie erbij betrekken. Daarnaast vind ik het belangrijk dat er mensen zitten die kennis hebben van bepaalde programma's zoals fotoshop, alle officeprogramma's, indesign uh vide monteren. Zodat je het ook echt goed van de grond kan krijgen.

Dus je zoekt die mensen vanuit het perspectief dat ze iets aanvullen op wat jij kan of nog niet kan per se?

Ja.

En die jouw professionaliteit eigenlijk verhogen, als ik het zo begrepen heb?

Ja dat je ook van elkaar kan leren. Ik denk dat dat heel belangrijk is als je een goed product wil neerzetten. Dat andere mensen met kennis jou aanvullen.

Dat kan in de vorm van samenwerking, maar ook in een netwerk. In hoeverre zou een lidmaatschap bij een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid bij die markt eigenlijk vergroten?

Ik denk dat ik er zeker wel gebruik van zou maken, omdat het dan makkelijker is omdat je allemaal in hetzelfde schuitje zit.

Ja, dus en wat zou je dan overtuigen om lid te worden van dat netwerk?

Ik denk ervaringen van anderen en misschien dat het is opgedeeld in bepaalde branches. Ik denk dat dat wel interessant is zodat je ook precies weet wie je kan benaderen. Ik denk dat de dialoog heel belangrijk is. Dus bepaalde events, maar bijvoorbeeld ook masterclasses over dingen die te maken hebben met ondernemen zoals financiële zaken of dingen met de KvK. Ik denk daarnaast dat transparantie heel belangrijk is. Dat je precies weet aan wie je wat hebt.

Dan hoor ik mijn volgende vraag al een beetje. Welke kwaliteiten moet het netwerk dan hebben. Dan zeg jij eigenlijk dat het een verbindende factor moet hebben, maar ook transparantie dat jij je weg kan vinden daarbinnen?

Ja, zodat ik ook precies weet welke mensen er zitten. Wie wat doet. Als je dus iemand wil bereiken dat dat dan makkelijk is. Ik denk dat dat de laagdrempeligheid zo een medium heel fijn maakt. Dat je precies kan zien wie wat doet en wie wat kan.

Ja dus een soort van portfolio, profielenachtige website?

Ja, je zou het ook kunnen zien als een soort tinder zeg maar. Aan de een heb je wat aan de ander niet. Ik denk inderdaad dat een profielenachtige website op basis ook van branches ingedeeld en uh bijvoorbeeld een zoekbalk. Dat dat wel echt uhm, ja.

En die andere ondernemers die je daar dan zou vinden, heb je dan behoefte aan feedback over of je het goed doet en wat je beter zou kunnen doen?

Ja, ik zou dat wel fijn vinden. Ik denk ook dat je daar veel van leert en op deze manier je onderneming zelf op de kaart kan zetten. Omdat je vaak door de bomen het bos niet meer ziet. Misschien creativiteit verliest op den duur. Ik denk ook dat uhm, wellicht niet iedereen dat wil, maar wel dat je de mogelijkheid moet hebben om dat aan te vinken of uhm, een iets te delen waaruit blijkt dat jij dus feedback wil. Ik denk ook dat het een kwestie is van voort wat hoort wat. Dus dat als iemand mij van feedback voorziet, dat ik diegene ook van feedback zou moeten voorzien.

Dus eigenlijk een soort van dat je er allebei wat aan hebt.

Het is wel iets van what is in it for me.

Duidelijk, dan wil ik even naar een stukje onderwijs. Daar hebben we het net al even over gehad kennis delen en ervaringen. Dat heb ik opgedeeld in een paar deelonderwerpen. Ik wil eerst even breed beginnen. Dan gaan we steeds naar een iets centraler punt toe. Dan wil ik eerst beginnen of jij genoeg kennis hebt om een digitaal bedrijf op te zetten?

Ik denk het wel, maar ik denk wel dat ik bijvoorbeeld een websitebouwer nodig zou hebben. Dat is een deel wat ik eigenlijk nooit heb meegekregen in mijn opleiding, websites bouwen. Content creëren dat heb ik geleerd. Social media of andere middelen strategisch inzetten heb ik geleerd, doelgroepgericht content genereren, maar eigenlijk wat mist, want de mediums zijn er, maar wat eigenlijk mist voor je onderneming is dan een website. Een website creëren heb ik nooit geleerd.

Hoe wil je dat dan gaan doen. Ga je daar iemand voor zoeken?

Ja, ik zou inderdaad dat medium wat jij daarnet noemde. Dan zou ik gaan zoeken op iemand die website kan bouwen. Daarnaast bijvoorbeeld de groep young creators op facebook. Dat is ook een group met jonge mensen die ambitie hebben. Daar kun je ook gewoon hulp vragen. Dus ik zou inderdaad via zulke mediums een bedrijf benaderen die daar mee te maken heeft.

Dus, dat doe je eigenlijk in eerste instantie wil je dat individueel proberen op te lossen, maar desnoods met begeleiding als het niet lukt?

Ja.

Stel je voor dat er een kant-en-klare oplossing zou zijn. Dus je hebt een dat netwerk en het onderwijs over ondernemen op een platform. Zou je dan als startende ondernemer bereid zijn daarvoor te betalen?

Ik zou daar zeker bereid voor zijn om te betalen. Je ziet nu ook al bijvoorbeeld young logeion die dingen doet voor mensen in de communicatiebranche. Daar zie je ook gewoon ontzettend veel leden dus ik denk niet alleen

ik, maar ik vermoed dat ook anderen als het echt goed staat, dat mensen daar geïnteresseerd in zijn. Tegenwoordig zie je steeds meer mensen die willen ondernemen, in ieder geval in mijn omgeving. Ik zou dat toch wel bereid zijn daarvoor te betalen ja.

Hoe zie je dat dan voor je. Dat je eenmalig kennis afneemt of dat je een soort van maandelijks fee zou betalen zodat je altijd uit die kennis zou putten?

Ik denk dat ik liever maandelijks zou betalen omdat stel, je wilt toch ook proeven van wat het is. Wat het oplevert. Dat je bijvoorbeeld ook kan kiezen uit een jaarabonnement wat dan voordeliger is. Hoe het normaal gesproken met abonnementen gaat. Dat zou ik toch wel heel fijn vinden om ook zelf daar die keuze in te hebben. Dat als ik het wil opzeggen, dat ik iedere maand kan opzeggen.

Oké, dan is een goeie opmerking. Elke maand in principe Netflix voor kennis eigenlijk?

Ja, je ziet uhm bijvoorbeeld met sim only abonnement dan kan je ook maandelijks. Ik heb het nooit prettig gevonden als ik aan een tweejarig abonnement zou vastzitten. Ik wil gewoon weg wanneer ik weg kan. Ja, ik denk dat dat ook heel belangrijk is dat je ook mensen die mogelijkheid biedt. Zeker in het begin, omdat het mensen toch afschrikt en bijvoorbeeld spotify kan je ook maandelijks betalen en je ziet hoe goed dat gaat. Dat komt omdat het mensen niet afschrikt. Ze kunnen we wanneer ze weg willen en zijn dan niet te veel geld kwijt.

Dan komen we gelijk bij het volgende onderwerp en dat is financing. Voor het financieren van jouw bedrijf of je dat nou wel of niet nodig hebt, vraag ik me af of je bekend bent met de verschillende soorten financieringsmogelijkheden die er zijn op de markt?

Nee.

Heb je hier wel informatie over opgezocht?

Ja ik weet wel dat je gewoon een lening kan krijgen. Mijn vader is toevallig net ZZP'er en ik weet er wel diverse dingen van. Ik heb me nooit concreet erin verdiept. Als je echt een onderneming wil opzetten, of je moet bakken met geld hebben of je moet een lening aangaan. Ik heb me er nooit echt in verdiept hoe het zit met een lening opzetten en welke mogelijkheden er zijn.

Welke mogelijkheden kan je zo uit je hoofd wel noemen zeg maar?

Een lening van de bank. Uhm, bankoverval. Ja je zou je spaargeld kunnen beleggen en op basis daarvan het betalen of je moet genoeg spaargeld hebben. Poeh.

Geen antwoord is overigens ook een goed antwoord hoor.

Ik kom eigenlijk echt uit bij de opties van een bank.

Als mogelijkheden waren er ook nog een investering zoeken, crowdfunding, persoonlijke lening?

Misschien als je in die hoek gaat zoeken dat je er wel uitkomt?

Ja, je kan inderdaad een crowdfunding opzetten om jouw bedrijf te financieren. Je kan ook in gesprek gaan met investeerders. Dus stel jij hebt iets heel interessants en ik zou gaan naar noem maar wat, een bank en ik leg het voor. Naja, je kan hebben dat er investeerders zijn. Je ziet dan bij dragons den. Dat er toch ondernemers zijn die willen investeren in jouw onderneming of die willen kopen jouw idee. Ja je zou het kunnen doen door middel van public relations en free publicity met het geld wat het oplevert qua click and cost. Dat is wel zo een beetje waar het schip strandt bij mij.

Dan weet ik eigenlijk het antwoord op de volgende vraag, je hebt er nog niet echt over nagedacht hoe je dat zelf wil doen. Weet je wel welke capaciteiten je bezit om je eigen onderneming te financieren?

Ja, dat weet ik wel. Ik heb wel goed inzicht in mijn spaargeld en noem het maar op. Ik weet wel, ik heb ook geen idee hoeveel een eigen onderneming ongeveer zou gaan kosten met het idee dat ik heb.

Dat ligt inderdaad aan welk idee je hebt.

Ja.

Je zou in principe dus hulp kunnen gebruiken bij het vinden van een financiering voor jouw onderneming en of die echt goed bij jouw onderneming past?

Ja, zeker.

Dat is even een concluderend antwoord.

Dan ga ik door naar het volgende onderwerp de organisatie. Dan is mijn vraag in hoeverre jij al onderzoek verricht hebt naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming?

Poeh, na ik weet onder andere dat als je echt ZZP'er wil zijn dat je bij de KvK sowieso je moet inschrijven. Ik weet dat Samantha dat net gedaan heeft. Verder ligt het heel erg aan je, ik denk aan de dienst die je wil verschaffen. Ik ken wel meerdere mensen die een webshop hebben. Bij mij zou dat niet het geval zijn. Bij mij zou het echt gaan om inderdaad een website en content daarop en informatie ja. Echt het adviesbureau achtige. Dat is dan echt op basis van een website en social inzetten.

Dus als ik daaruit mag concluderen heb je er nog niet heel veel onderzoek naar gedaan en berust nu vooral wat je weet op feitelijke kennis die je eerder geleerd hebt?

Ja.

Hoe wil je dat zo dadelijk gaan doen als je wil gaan starten? Ga je dan dagen bezoeken van de KvK, ga je zelf op zoek via google? Hoe wil je dat gaan aanpakken?

Ik denk dat het allereerst handig is om bijvoorbeeld een businessmodel of plan te maken. Inschrijven bij de KvK. Daarnaast denk ik ook evenementen bezoeken waar andere startende ondernemers zijn om ervaringen te delen. Ik denk dat dat een belangrijk aspect is om ook in dat veld te blijven.

Dan zeg je dus van andere mensen ontmoeten. Je gaf aan dat je dat eigenlijk handmatig ging uitzoeken eigenlijk. Mijn vraag was daarbij over dat businessplan, heb je daar genoeg kennis over hoe je dat zou kunnen doen?

Ik zou wel iemand als back up raadplegen die zich alleen maar bezighoudt met businessmodels en plannen. Diegene zou ik wel raadplegen, ik zou daar wel naar opzoek gaan om ook toch feedback te krijgen daarop.

Dat raadplegen zou dat per se offline moeten gaan bij zo een evenement, of zou dat ook online kunnen zijn?

Ik zou zeker eerst online zoeken.

Dan heb ik een creatieve projectietechniek opgesteld met mijn stageorganisatie. Die zal ik even in Skype plakken. Dat zijn vijf stappen waarvan wij zeggen dat elke onderneming daarbij terecht komt bij het oprichten van een onderneming. Dan is mijn vraag bij welke stap jij bent en wat de grootste challenge is om naar de volgende stap te gaan?

Bij mij is het denk ik bij stap 1. En de grootste challenge voor mij is dat ik wel dingen weet over hoe je een businessplan moet schrijven, maar het nog nooit in die mate gedaan heb, dat het echt serious business is.

Dus de oplossing daarvoor zou kunnen zijn bijvoorbeeld een werkdag met een groepje gaan zitten en het gewoon doen?

Ja, ik zou daar en daarnaast zou ik ook iemand raadplegen die er, ja die dagelijks.

Dat zou een deskundige zijn die die bijeenkomst moderate en advies geeft en meekijkt waar nodig, op die manier als ik het zo hoor?

Ja, zeker weten.

Dan heb ik een volgende projectietechniek en dat is een stellingsvraag. Daarbij heb ik de helft van de stelling opgezet en dan wil ik van jou horen hoe je hem af zou maken. Dan heb ik gezegd, ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen. Dan wil ik graag van jou weten hoe jij op dit moment het communicatiebureau aan het ontwikkelen bent, of het concept.

Bedoel je daarmee wat ik daarvoor aan het doen ben, of over na aan het denken ben?

Ja wat je aan het doen bent of in dit geval over aan het nadenken bent.

Ik ben dus gaan zoeken naar alumni van onze school wat die nu doen, of dat die überhaupt hierna iets zijn gaan doen. Daarnaast heb ik ook gekeken die in die branche zitten en succesvol zijn geworden. Dus ook communicatie hebben gestudeerd. Dus ik doe vooral onderzoek om te kijken wat voor bedrijven zij dan

hebben. Ook hoe je je uniek, hoe je je kan positioneren ten opzichte van andere bureaus die al bestaan of in de regio zitten.

Dus je bent eigenlijk bij anderen ten rade gegaan?

Ja.

Dan wil ik even aankomen bij het digital marketing gedeelte, als communicatiebureau heb je daar waarschijnlijk bekend mee. Ik heb gehoord een schilder schildert zijn eigen huis als laatste. Dat is wellicht ook zo met jouw eigen dienst toepassen op jouw eigen product. Dan is mijn vraag op welke manier jij jouw product wil gaan aanbieden op het internet?

Wat bedoel je met aanbieden, kan je een voorbeeld geven?

Je kan het aanbieden via facebookmarketingcampagne bijvoorbeeld.

Ik zou sowieso, waar ik een hele grote liefhebber van ben is video's om dingen te promoten. Daarnaast zou ik inderdaad facebook inzetten en dan betalen daarvoor. Dus uhm, dus dat je gesponsorde berichten krijgt. Ik denk dat dat vooral de twee media zijn, facebook en video ook YouTube. Even denken hoor of er nog iets is. Ik zou denk ik ook wel kanalen inzetten als Instagram. Dat komt ook vooral omdat het heel spreekt en niet zoveel met taal is. Ik denk dat als je daar goed je product laat zien of wat je doet, dat het ook pakkend is. Maar je moet daarvoor wel exposure genereren vanuit facebook. Even denken hoor.

Dus eigenlijk als ik het zo hoor social media, video en je website waarschijnlijk.

Die was ik vergeten, maar de website.

Dat verkoopproces van dat ze jou gevonden hebben via die kanalen, dan komen ze bij jou en hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk. Hoe wil je dat gaan aanpakken?

Ik denk dat ik ze allereerst uitnodig om te zien wat ze precies willen, wat ze verwachten en wat ik daarin hen kan bieden. Dus eerst een adviesgesprek, maar niet te veel advies want daar draait het om. Ik geef bijvoorbeeld voorbeelden van andere ja, van andere mensen die ik heb geadviseerd en hoe dat is gegaan. Ik kan bijvoorbeeld wat ik dan later zou gaan doen is dan over de prijs onderhandelen. Het ligt er ook heel erg aan wat voor advies ze willen, of ze social media willen of marketing. Op basis daarvan maak ik een concept, eigenlijk een advies en laat ik zien hoe ik het zou aanpakken en wat er eigenlijk hoe ik het zou doen en hoe zij het momenteel doen. Als ze het daarmee eens zijn dan werk ik het verder uit.

Dus eigenlijk gaat het verkoopproces voornamelijk offline persoonlijk. Dat gaat dan in de vorm van ik laat zien wat ik doe en als je het er mee eens bent dan neem je een dienst af. Factureer je dan, ben je van plan te factureren per uur of ben je van plan te factureren per project?

Ik denk dat het heel erg afhankelijk is van, sowieso zou ik een uurtarief vragen en daarnaast zou ik op basis van de grootte van het project nog een prijs vragen.

Een startingfee als het ware?

Ja, ligt er heel erg aan hoe groot het is en wat ze precies allemaal willen. Dus dat is denk ik ook wel belangrijk om mee te nemen.

Voor die online marketing voor jouw dienst, zei je al niet goed dat je een website moest bouwen, maar social media vooral zet je veel in. Beschik je daar over de juiste tools om die in te zetten?

Nou, ik heb heel veel social ervaring en ik weet diverse tools als hootsuite en hoe je statistieken kan inzien. Dus die tools beschik ik. Ik beschik over fotoshop en indesign. Daarnaast het enige wat wel handig zou zijn om bij mijn bureau een grafische vormgever te betrekken.

Iemand die de daadwerkelijke uitvoering van de afbeelding kan doen?

Ja, want content is prima en ik kan prima fotoshoppen, maar op het moment dat je toch echt een tof filmpje wil of een hele pakkende eigenlijk foto, dan is het denk ik ook wel belangrijk dat je iemand hebt die het snelle kan doen in een kortere tijd, waardoor je dus ook minder ja eigenlijk geld kwijt bent.

Ben jij continu bezig met het ontwikkelen en het opzoeken van nieuwe tools om in te zetten?

Ik vind het wel heel interessant inderdaad, ik kijk wel voortdurend naar bijvoorbeeld op twitter naar bepaalde hashtags of er dus nieuwe media zijn, of nieuwe tools om die media in te zetten. Ook op wat voor manier dat

gaat. Daarnaast vind ik het interessant hoe het verloop gaat van bepaalde media, welke populairder worden en onder welke doelgroep. Daar hou ik me ook mee bezig, ik vind het wel interessant om me daarin te verdiepen.

Dan hebben we het over drie onderwerpen gehad, digital marketing, finance en organisatie. Dan hebben wij als dutch greenfields zes diensten opgesteld waarvan wij verwachten dat een startende ondernemer daar gebruik van zou kunnen maken. Dan zou ik van jou graag willen weten hoe je die zou rangschikken. Dan is 1 het meest relevant en zes is het minst relevant voor jou. Aangaande van wat we net besproken hebben zou ik graag willen horen van welke dienst jij dan zou kunnen gebruiken om daar verder in te komen.

-----Respondent neemt opties door-----

Community sowieso de eerste.

Die staat op plek 1 bij jou?

Oh wacht, Ja. Twee is uh hulp bij het starten van een organisatie. Drie is uhm, hulp bij financieren. Vier is onderwijs over ondernemen. Vijf is hulp bij het ontwikkelen van een product en zes is hulp bij digital marketing.

Een te verwachte lijstje aan de hand van de antwoorden bij de vorige onderwerpen. Dat betekent dat ik er ook geen vragen meer over heb. Het is behoorlijk duidelijk.

Dan ga ik eventjes naar een iets negatiever onderdeel, want wij zijn allemaal heel positief. Maar er is altijd iets in ons brein dat zegt wat als. In ons geval, degene die gaan starten. Wat als mijn onderneming niet van de grond afkomt. Dan is mijn vraag aan jou, wat kan er nou bij jou voor zorgen dat jouw onderneming niet van de grond afkomt?

Ik denk als er gebrek is aan kennis, ervaring uhm toch het teveel in jezelf zitten en het dus niet delen van anderen. Waardoor het totaal vastzit in een web. Poeh.

Als ik het even samen mag vatten is het eigenlijk het gebrek aan ervaring en kennis van anderen?

Ja, en ook de feedback is toch ook wel belangrijk.

Dus eigenlijk zeg jij als de klanten niet komen, dat gebeurt wel dat is geen probleem nog. Geen financiering zou ook geen probleem zij, maar vooral het missen van een goed netwerk is voor mij een knelpunt dan?

Ja, en het hulp bij financieren zoals de vorige al benoemd. Ik denk dat als je het echt eerst van grond wil afkrijgen dat inderdaad financiën belangrijk zijn. Daarnaast moet je eerst ook een goed concept hebben.

Duidelijk, daar zou in principe als iemand daar zou meekijken of dat op de goede rails zit, dan zou dat heel handig zijn voor je?

Ja.

Een soort van adviseur/mentor achtig. Ervaringsdeskundige.

Ja.

Dan wil ik eventjes toe naar het laatste stukje van het interview en dat gaat dan over wat wij doen als dutch greenfields. Dat concept is eigenlijk is vrij nieuw van ons. Het bestaat pas net. Waar het uit bestaat is eigenlijk een kennis gedeelte en een community voor startende ondernemers. Waar het in de basis gratis is, daar werken we met relatief nieuwe sociale media zoals discord mee. Dat kennen nog niet heel veel mensen. Hoe we dat doen is allereerst met videoclips, kennisclips over bepaalde kernonderwerpen van het ondernemerschap. Die ondersteunen we met gratis white papers die dan dieper op de stof ingaan waar mensen zelf aan de slag kunnen met wat ze in het filmpje gezien hebben. Mochten ze dat niet begrijpen dan hebben we een live Q&A podcast waar een deskundige live antwoord geeft op vragen van ondernemers. Als dat allemaal niet genoeg is dan bieden we dagcursussen aan over centrale onderwerpen waar we een dag lang met een groepje mensen aan een bepaald onderwerp gaan zitten. Als dat nog niet lukt, dan bieden we persoonlijke begeleiding aan. Dat is nog in de toekomst. Dat is een stapelmethode van gratis de kennis delen op een kennisplatform gericht op onderwijs over hoe je je onderneming kan doen en die cursussen. Dan is mijn vraag als je dat concept zo gehoord hebt wat zo een soort community voor internetondernemers mogelijk bij zou dragen aan jouw bedrijf?

Ik denk dat het heel handig is als je vragen hebt dat je dan gelijk kan zoeken op een topic en dat je niet het hele internet hoeft af te struinen. Of dat je een bureau moet bellen die er verstand van heeft. Ik denk dat het heel

laagdrempelig is als je het op deze manier doet en alles in een community stopt. Dus video's vind ik heel handig, daarnaast wat je zou kunnen doen nog is een chat. Dat vind ik zelf toch ook wel een voordeel.

Zou dat dan een voice chat kunnen zijn en een tekst chat, of alleen een tekst chat?

Ik zou een tekst chat doen.

Dus geen toegevoegde waarde bij een voice chat voor overleg met andere ondernemers?

Ja, dat zou kunnen, maar ik bedoel meer degene achter de website dus als je een groeps.

Oh, zo.

Ja ik bedoel meer als een soort klantenservice, maar het zou ook handig zijn als je berichten naar elkaar kan sturen, maar ook dat je een groep, een groep chat kan openen met eerdere mensen die je vragen wil stellen. Daarnaast zou het ook handig zijn als je video kan raadplegen indien ja, dat mensen dat willen. Het is toch handig als je het hebt en mensen er gebruik van willen maken dan dat je het niet hebt.

Heel duidelijk, ik denk dat wij daar ook op aansluiten met Discord. Daar zit een general chat waar iedereen met elkaar kan praten, maar ook een chat voor gerichte vragen aan de organisatie. Dat is eigenlijk, dat wordt steeds kleiner onderverdeeld, maar het geeft ook de optie tot brainstormsessies via een spraakserver die we erin gebouwd hebben. Dat sluit heel goed aan op wat je net vertelde.

Nog een vraag als je dat zo gehoord hebt, ben je dan bekend met organisaties die een soortgelijke dienst aanbieden?

Uh, nee. Ik ken wel veel organisaties die dus iets soortgelijks doen, maar dan meer voor een ander product. Ik ken wel bijvoorbeeld Birgitha Bakker, maar die regelt meer dingen zoals bijvoorbeeld ontmoetingen en tips over zelfstandig ondernemen, maar niet een community die alles in een brengt. Behalve dus bijvoorbeeld een, ja ik ken area071 waar veel startende ondernemers zitten. Daar kunnen ze op locatie kennis en ervaring met elkaar delen, maar er is niet zoiets als een online community. Niet dat ik weet.

Als je geen gebruik zou maken van zo een platform, maar waar haal je dan die informatie over het ondernemerschap dan vandaan halen?

Ik denk dus echt van google en groepen op LinkedIn, facebook die dus betrekking hebben op dit onderwerp. Ja, omdat daar toch meerdere mensen bijeenkomen en stel ik wil daarbuiten iets, gewoon echt van iemand die bijvoorbeeld heel veel kennis van zaken heeft, ik zeg niet dat die niet op die community's zitten, maar stel je wil snel of toch liever een bureau dan zou ik toch gaan googelen naar ja een bureau dat op dat onderwerp betrekking heeft.

Dus je zou daarbij eigenlijk een netwerk en google aan de slag gaan?

Ja en LinkedIn en Twitter.

Als er nou wel zo een organisatie bestaat zoals Dutch Greenfields, nogmaals hoeft niet per se dutch greenfields te zijn. Waar moet die organisatie voor jou aan voldoen om die diensten dan af te nemen?

Bij mijn eigen bedrijf of?

Dat die organisatie dat allemaal aanbiedt, wat moeten zij voor jou doen of waar moeten ze aan voldoen om ervoor te zorgen dat jij met jouw bedrijf dat netwerk in gaat?

Ik denk transparantie, ik denk lage reactietijd uhm toch een hele fijne werkende website. Dat is toch wel echt een user-friendly dat vind ik toch wel belangrijk. Handig, snel. Daarnaast vind ik het belangrijk dat zij toch wel, ja, toch min of meer een bedrijf is dat kennis heeft van zaken en niet zomaar een community opricht zonder dat ze überhaupt weet waar ze het over heeft. Ik denk ook wel medewerkers die professioneel zijn en ja kennis en ervaring hebben op dit gebied. Ik denk dat dat heel belangrijk is. Ja en misschien toch ook wel een offlinekantoor.

Een offlinekantoor waar je naartoe zou kunnen gaan bedoel je?

Ja, dus echt bij, dat je met iemand persoonlijk contact hebt dat dat ook mogelijk is, maar dus niet het grootste ding is.

Dan heb ik dat gehoor den ik heb een lijstje samengesteld, de laatste creatieve opdracht met allemaal eigenschappen die de dienst kan bezitten. Op basis van al die antwoorden die je gegeven hebt ben ik geïnteresseerd welke van deze diensten je dan echt heel erg belangrijk vind of dat je vind dat ze er minimaal moeten zijn anders doe je sowieso niet mee. Ik heb hem in de skype gestuurd.

-----Respondent neemt opties door-----

Toegankelijkheid, feitelijke kennis en ik denk toch ook wel mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten.

Dat vind jij de drie belangrijkste als ik het zo hoor toch?

Ja.

En welke vind je nou echt dat die minimaal moet bezitten anders kom je sowieso niet naar het platform?

Van die drie?

Van het lijstje.

Ik denk toch wel feitelijke kennis.

Dat moet ie minimaal bezitten anders is het over.

Ja als je in een community zit en je communiceert naar startende ondernemers maar zelf niet weet waar je het over hebt. Dan wordt het een lastig verhaal.

Duidelijk, dan kom ik bij de laatste vraag. Dat gaat over de communicatie tussen jou en de organisatie. Dan vraag ik me af hoe jij op de hoogte gehouden wil worden van de diensten. Via welke kanalen dat dan zou zijn?

Mail.

E-mail.

Ja. Facebook ook. Uhm, video.

Zou je dan lid worden van een facebookgroep?

Ja, misschien eerder van een pagina.

Ja, van een facebookpagina.

Ja.

Dus video zeg je. Op de facebook of op YouTube?

Beide, dus je kan het op facebook en dan ga je er heen, maar ik zou ook wel op een YouTube kanaal abonneren, maar misschien verdwijnt ie een beetje tussen alle anderen. Ik kijk eerder op facebook. Maar ik zou wel op YouTube, ja.

Dus het kanaal waar je het liefst die informatie zou zien zou facebook en e-mail zijn eigenlijk?

Ja.

-----Einde interview-----

Interview met Thomas van den B. (student)

Allereerst wil ik je natuurlijk beginnen met je te bedanken voor je deelname en welkom bij dit interview. Ik doe vandaag onderzoek naar de behoeftes van mogelijk, potentieel startende ondernemers na hun opleiding. Dat doe ik vanuit mijn afstudeerscriptie, de opleiding communicatie dezelfde als dat jij doet. Daarnaast voor mijn stageverlenende organisatie Dutch Greenfields. Ik wil beginnen met wat NAW-gegevens. De eerste is je naam: Thomas van den B. Je leeftijd: 20 jaar. Je bent een man. De onderneming bestaat nog niet, welke locatie ben jij werkzaam? Nu werkzaam in de randstad. Wat voor dienst of product zou je aan willen bieden? Het leukste zou ik vinden om iets met video aan te bieden.

Dan ga ik even beginnen in het algemeen bij een stukje netwerken en dan is mijn vraag of jouw voorkeur uitgaat naar zelfstandig ondernemen of samen met anderen?

Mijn voorkeur gaat uit naar samen met anderen ondernemen. Omdat ik tijdens mijn opleiding veel in groepen heb gewerkt en dat ligt mij prettig.

In het geval van zo een samenwerking, hoe denk je dat je die mensen gaat bereiken?

Ik hoop ze vooral via social media te bereiken en daarnaast wil ik ook mijn eigen netwerk euha, benaderen die ik door de jaren heb opgebouwd.

Ben je dan op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Uh, nee, nouja. Nee. Niet specifiek naar op zoek, ik ben meer gewoon op zoek naar mijn doelgroep waar ik mijn video's aan kan bieden. Daar horen niet zozeer mensen met specialiteiten tussen.

Ik bedoel de mensen met wie je die samenwerking zoekt, zoek je die met specifieke kwaliteiten?

Oké, scrap that. Ja, dan zou ik uh graag mensen willen die goed, die erg sociaal zijn omdat dat een van mijn mindere kanten is. Uhm. Dus mensen die goed zijn met netwerken en ja dat.

Oké, zou dat ook kunnen zijn dat er een netwerk is dat bestaat uit hele gemakkelijke, toegankelijke mensen. Dat jij niet per se sociaal hoeft te zijn, maar dat zij jou helpen daarin?

Hoe bedoel je?

Nouja, nu zeg ik ben je op zoek naar mensen, maar stel je voor dat je op zoek bent naar een netwerk en je komt daarbinnen met allemaal mensen die heel toegankelijk zijn. Dat je naar binnen kan gaan zoals je bent. Dan is dat ook iets wat je zou helpen?

Jazeker, dat zou ideaal zijn.

In hoeverre zou zo een lidmaatschap van dat netwerk jouw betrokkenheid bij andere ondernemers, maar ook de markt vergroten?

Ik denk erg groot, want ik denk dat je het hebt over een community.

Ja, een netwerk een community.

Een soort community, als dat laagdrempelig en toegankelijk is dan kan dat zeker heel erg behulpzaam zijn voor sommige ondernemers die minder sociaal zijn dan anderen.

Oké, en wat zou jou dan overtuigen om lid te worden?

Uh, lage toegankelijkheid, laagdrempeligheid. Natuurlijk, misschien gave evenementen erbij.

Evenementen erbij, moeten die evenementen per se offline zijn of zouden ze ook online toegankelijk kunnen zijn. Door middel van bijvoorbeeld een livestream.

Online kan dat ook, zeker als je niet heel sociaal bent dan kan online een oplossing bieden voor jou, in de vorm van bijvoorbeeld skype, teamspeak of discord. Omdat je je dan misschien, hoe noem je dat, veiliger voelt.

Oké, ja duidelijk.

Op je gemak.

Als je in zo een netwerk zou zitten, heb je dan behoefte aan feedback van die andere ondernemers?

Uhm, dat kan altijd behulpzaam zijn. Ja, het kan geen kwaad zou ik zeggen.

Dus opzich zou het wel prettig zijn? Ja. Dan wil ik even naar een stukje onderwijs, in ieder geval het online ondernemen zelf. Dan wil ik in de breedte beginnen en dan gaan we steeds kleinere onderdelen aanpakken. Dan is het begin, heb jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?

Ja.

Hoe ben je achter die kennis gekomen?

Ik heb door de jaren heen veel vaardigheden opgedaan met websites bouwen, met social media bijhouden en ook video's maken. Dat kan er ook bij helpen. Ik denk dat ik die vaardigheden wel kan toepassen.

Oké, en het ondernemerschap zelf, de onderneming oprichten. Heb je daar genoeg kennis voor?

Denk niet dat ik dat zelfstandig kan, op dit moment.

Hoe zou je dat dan willen gaan doen? Hoe ga je dat oplossen?

Door met studiegenoten of studiedocenten in gesprek te gaan om advies te vragen.

Oké, dus je gaat naar je eigen netwerk toe. Maar zou je ook beginnen met het googlen van bepaalde informatie.

Dan kan inderdaad een optie zijn. Dat zou ik wel kunnen doen ja.

Daar had je nog niet over nagedacht?

Nee.

Stel je voor dat er nou een platform zou zijn waar je al die informatie kon vinden en het juiste advies kon krijgen. Zou je dan bereid zijn daarvoor te betalen?

Ligt aan de hoeveelheid.

Dus de hoeveelheid oké, wat zou je dan van de twee opties die ik heb, welke zou je aantrekkelijker vinden. Dat je eenmalig betaald voor wat je op dat moment nodig hebt, of datje maandelijks betaald dat je altijd uit die kennis kant putten?

Ik denk dat ik dan over een bepaalde periode, ik denk dat ik dat fijner vind. Want als je het in een keer moet betalen, dan ligt de prijs vaak wel erg hoog in een keer. Zeker voor een startend ondernemer kan dat een grote drempel zijn.

Dus je zou liever een maandelijks abonnement hebben, waar je continu kennis kan ophalen. Dan dat je eenmalig een documentje koopt?

Ja.

Dan wil ik even door naar het volgende deelonderwerp en dat is finance. Dan is mijn eerste vraag ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden die er zijn?

Nee.

Heb je daar überhaupt al informatie over opgezocht?

Nee.

Oké, dus ook niet op je opleiding in een vak gehad bijvoorbeeld?

Nee.

Dan als je dat nog niet weet, heb je er dan wel over nagedacht hoe je die digitale business wil financieren? Je zei dat je weet hoe je een website moet oprichten. Dat kost geld, net als bepaalde andere zaken. Heb je erover nagedacht hoe je het geld bij elkaar kan krijgen om te starten?

Nee.

Hoe verwacht je dat dan te gaan doen?

Die plannen heb ik nog niet concreet klaarliggen.

Dus je kan geen verwachting geven, van dit zou ik op deze manier proberen aan te pakken?

Naja, zoals ik al zei ik zou zeker mijn eigen netwerkadvies zoeken. Klasgenoten, docenten maar ook familie en vrienden zou ik altijd kunnen vragen om advies.

Oké, welke capaciteiten bezit jij op dit moment om een eigen onderneming te financieren? Om het te betalen?

Ik heb bij mijn afstudeerstage, krijg ik een stagevergoeding uhm, daarmee zou ik een begin kunnen maken.

Dus eigenlijk met je eigen vermogen garandeer je de capaciteiten om te kunnen starten in ieder geval?

Eventueel zou ik ook een lening kunnen afsluiten, maar dan zou ik me daar meer in moeten verdiepen. Daar heb ik nog niet veel kennis over.

Dan komt mijn volgende vraag die daarop aansluit. Heb je hulp nodig bij het vinden van een financiering voor jouw onderneming? Daarbij ook het begrijpen welke financiering handig is voor jouw onderneming?

Ja.

Dat zou via kennissen of via een expert of deskundige die jou dat vertelt middels een online platform of een persoonlijke skype call bijvoorbeeld?

Ja, prima.

Daar zou je niet per se naar de bank voor hoeven?

Nee.

En waarom, ik begrijp dat financiële gegevens gevoelig liggen. Waarom is het dan voor jou zo, het klinkt haast normaal, om dat via skype te doen?

Ik denk dat we in een tijd leven waar alles gedigitaliseerd wordt. WE zullen in de komende jaren ook moeten gaan geloven dat online onze gegevens steeds meer, uhm in het, niet het openbaar, maar wel dat we steeds meer dingen digitaal moeten doen. Zo ook leningen afsluiten en dat soort dingen. Daar zijn natuurlijk ook nog mensen die dat liever bij de bank doen en naar de bank gaan. Ik denk dat dat percentage die dat doen, dat dat steeds kleiner wordt.

Oké, dus eigenlijk zeg jij er is een verschuiving van offline naar online en daar kunnen we net zo goed meteen aan meedoen?

Ja.

Dan wil ik naar een stukje organisatie, we hebben het net al gehad over het opzetten van een digitaal bedrijf. Dan wil ik nu naar een specifieke organisatie, het bedrijf zelf. In hoeverre heb jij al onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van dat platform, of die online onderneming die jij wil oprichten?

In hoeverre ik daarover heb nagedacht?

Of onderzoek naar verricht, weet je al op welke manier, wat voor soort bedrijf je wil. Een bv of een zzp. Heb je onderzoek verricht naar wat je daarvoor nodig zou hebben zoals een verklaring of een bankrekening bijvoorbeeld?

Nee, heb ik me nog niet heel ver in verdiept. Ik weet wel dat ik me kan inschrijven bij de KvK, maar uh ik ben nog niet heel ver in het...

In het proces als het ware, dus je hebt daar eigenlijk nog niets over opgezocht. Maar stel je nou voor dat je daarnaar moet zoeken, dan kan ik me voorstellen dat dat een hele lange tijd zou duren dan? Als je nog niet weet waar je naar moet zoeken zelfs?

Nee, dat zou inderdaad een lange tijd kunnen duren. Er zijn wel plekken waar ik terecht kan zoals bij de KvK volgens mij.

Hoe ga je dat dan doen? Ga je naar de KvK toe of ga je het eerst opzoeken op het internet. Of ga je het vragen aan andere ondernemers?

Ik kan een bezoekje brengen aan de website van de KvK, daar staat altijd wel handige informatie voor ondernemers volgens mij. Volgens mij kan je ook afspraken maken met de kamer van koophandel om meer advies te krijgen.

Dus je zou eigenlijk gewoon naar een gerenommeerde instantie gaan om daar informatie te verkrijgen?

Ja.

Dat zou, zou dat ook binnen het netwerk van een peer-to-peer situatie zijn, waar verschillende ondernemers hun ervaringen delen op het gebied van wat zijn doen. Waar jij lering uit kan trekken dat jij hetzelfde na kan doen?

Daar zou ik ook heel veel informatie van kunnen krijgen.

Het hoeft dus niet per se een deskundige te zijn, het kan ook een ervaringsdeskundige te zijn?

Ondernemers kunnen heel erg veel van elkaar leren denk ik.

Dan heb ik zo een mooie projectietechniek daar heb ik vijf stappen bedacht met mijn stage waarvan wij geloven dat elke ondernemer daar terecht gaat komen. Dan wil ik van jou weten bij welke stap je bent en wat de grootste challenge is. Ik heb ze gestuurd in de chat.

-----respondent neemt stappen door-----

Ik ben bij stap een, ik heb een concept bedacht voor wat ik misschien zou willen aanbieden. Dat is dan video. Mijn challenge is om hier werk van te gaan maken. Om mijn product in de markt te zetten.

Dus eigenlijk wat het voor jou is, is de motivatie om het in een keer te doen?

Precies, ja de drempel over van een bedrijf oprichten.

Je moet de drempel over, ligt dat misschien een beetje aan het feit dat je kennis mist die je nodig hebt zodat je een doel aan de horizon kan zetten?

Ja.

Of ligt het aan het feit dat je, dat je gewoon nog niet zeker weet wat je wil gaan doen?

Dat eerste.

Dus eigenlijk zou iemand jou daar een beetje guidance in kunnen geven, dat zou helpen?

Ja.

Kan dat een peer-to-peer zijn, een andere ondernemer die jou daar een beetje bij begeleid. Of moet dat echt een geteste formule zijn die voor iedereen zou moeten werken?

Nee, dat kan ook een ondernemer zijn.

Oké, dan heb ik nog een techniek, dat is een stelling. Die heb ik voor de helft opgezet en dan vraag ik me af hoe jij dat dan, of jij die kan afmaken. Die stelling is: Ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen.

Dan is mijn vraag hoe jij dat aan het ontwikkelen bent, dat product wat je aan het maken bent?

Ik ben het aan het ontwikkelen door met meerdere monteerprogramma's voor video aan de gang te gaan. Om mijn vaardigheden te verbreden op dat gebied. Daarnaast ben ik veel aan het filmen. Ik heb in het verleden veel gemonteerd. Ik ben nu ook gaan focussen op het filmen, zodat ik het hele pakket aan kan bieden.

Dus je bent eigenlijk nog je product, je bent nog een volledig product aan het maken. Je bent bezig met het ontwikkelen met het product, als ik het mag samenvatten. Duidelijk.

Dan zou ik graag van jou, overigens op die stelling. Je bent eigenlijk bezig met het volledig maken van het product, maar je bent ook bezig met het volledig maken van je eigen kwaliteiten daarin. Je bent zelf meer aan het leren om het beter te doen.

Ik zou mezelf wel al vrij goed, als vrij goed neerzetten. Ik wil het nog specialiseren en uitbreiden.

Dan wil ik het even hebben over digital marketing, je bent nog niet begonnen maar op welke manier ga jij jouw product straks online aanbieden?

Ik, vooral op social media. Op een website. Misschien ook een online platform van ondernemers.

Dus je gaat eigenlijk alleen maar in de onlinewereld, daar ga je je klanten vandaan halen als het ware. Via de website. Dan is mijn vraag eigenlijk, hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk. Hoe zie je dat voor je?

Op social media een contentstrategie inzetten met een social mediastrategie en zo het netwerk uitbreiden en doorverwijzen naar de website om uiteindelijk een gedragsverandering te veroorzaken.

Dat begrijp ik, maar het verkoopproces dat ze bij jou de dienst daadwerkelijk afnemen en betalen. Hoe gaat dat in zijn werk, nadat ze via jouw marketing daar terecht gekomen zijn?

Daar heb ik nog niet over nagedacht.

Dus in dat geval benader jij de klant, of verwacht jij dat ze jou benaderen?

Dat is een goeie vraag, even denken. Ik denk dat in het begin ik naar de klanten toe moet stappen. Dus een push-strategie. Ik denk dat ik naarmate de tijd dat is over moet gaan op een pull-strategie. Dat de klanten naar mij toe komen, maar ik denk dat je daar de nodige naamsbekendheid voor nodig hebt.

Hoe wil je ze laten betalen, ga je dat per factuur doen per opdracht of ga je uren in kaart brengen?

Dat gaat per product of dienst, dus per video of per bundel video's zoiets.

Voor de digital marketing, om dat duidelijk de maken voor jouw potentiële klant, heb je daar denk je hulp bij nodig?

Uhm, daar zou ik geen betaalde hulp voor nodig hebben, maar wat advies zou nooit verkeerd zijn. *Dat is dan van andere ondernemers die daar expert in zijn.*

Ja.

Beschik je over de juiste tools om marketing in te zetten online?

Kan je een voorbeeld noemen?

Er zijn natuurlijk tools als hootsuite, maar er zijn ook bepaalde theorieën geschreven die noemen we dan ook tools. Zoals de overtuigings, je kent ze, de overtuigingsmethode van Cialdini. Beschik jij daar over de juiste tools om de marketing goed in te richten?

Ik denk dat we daar voldoende over geleerd hebben en dat ik daar voldoende kennis over bezit. Ik heb op stage, heb ik veel tools leren kennen zoals hootsuite en crowdfire. Ja dat soort dingen.

Die zet je in om je social media levendig te houden en veel content naar de potentiële klant te pompen zeg maar?

Ja.

Dat doe je dan met die theoretische tools om de inhoud ook aantrekkelijk te maken als ik het goed begrijp?

Ja, precies.

Dan heb ik weer zo een techniek die card sorting heet, dan moet je eigenlijk voor je zien dat ik zes kaartjes hebt. Ik wil graag dat je die rangschikt van 1 tot 6 wat belangrijk en minder belangrijk is voor jou. Dan wil ik graag weten welke voor jou belangrijk is dat is nummer 1. En welke voor jou niet nodig is en dat is nummer 6.

-----Respondent leest opties door-----

6 is hulp bij het ontwikkelen van een product. 5 is hulp bij digital marketing. 4 is onderwijs over ondernemen. 3 is community voor startende ondernemers. 2 is hulp bij financieren en 1 is hulp bij het starten van een organisatie.

Daar heb ik wel een vraagje over, twee eigenlijk. Eerst vertelde je dat je nog niet weet wat je moet doen om een bedrijf op te richten. Dan zet je nu zeg maar, onderwijs over ondernemen op plek vier. Ik vraag me af waarom die dan lager staat bij jou?

Die staat lager omdat nummers 1 tot en met 3 die denk, daarvan denk ik dat die mij meer helpen en meer kennis bieden over ondernemerschap.

Dus dan zeg jij hulp bij het starten van een organisatie dat heb ik eigenlijk meteen nodig. Dan heb je hulp bij financiering want ik weet niet hoe ik dat moet doen, en dan heb je community voor startende ondernemers.

Dan wil ik eventjes naar een negatiever onderdeel, dat is dat een onderneming altijd onderuit kan gaan of niet van de grond komt. Wat kan er bij jou voor zorgen dat jouw onderneming nooit van de grond komt?

Ik denk dat, dat kan zijn een te klein klantenbestand.

Oké, dus niet genoeg inkomsten om de onderneming te dragen zeg maar.

Ja.

Heb je al een plan hoe je dat kan gaan voorkomen?

Door mijn netwerk zoveel mogelijk uit te breiden.

Daar wil je dan klanten uit halen zeg maar?

Ja.

Dat zeg je dan nu door je netwerk te verbreden, uhm, en dat gaat dus ook over dat financiën niet voldoende zijn, eigenlijk. Toch zette je net een community van ondernemers op drie i.p.v. twee of een.

Nu geef je toch wel aan dat jouw netwerk heel erg belangrijk zou zijn voor het dragen van jouw diensten, voor het verkopen van jouw diensten.

Klopt, netwerk is inderdaad nog steeds heel belangrijk. Een van de belangrijkste dingen, maar als je het starten van een organisatie niet kan dan heb je ook geen netwerk nodig. Als je het hulp bij financieren niet kan, dan kan je je onderneming niet eens opstarten. Dus dat is wel handig voor een begin.

Duidelijk, dan wil ik even kort naar wat wij doen als Dutch Greenfields. Daar zal ik wat uitleg over geven, dat is het laatste onderdeel van het interview. Dan zal ik even kort uitleggen, Dutch greenfields is een organisatie die een kennisplatform/community voor startende ondernemers wil oprichten. Dat doen we geheel digitaal, met een klein stukje offline. Dat gaat over kennisclips, white papers die de video's ondersteunen en daar kunnen vragen uit voortkomen. Daarom organiseren we een live podcast waar men die vragen kan laten beantwoorden, maar ook vragen over het ondernemerschap. Dat wordt beantwoord door een deskundige die meerdere ondernemingen heeft opgezet. Mocht dat niet voldoende zijn dan bieden we ook workshops en cursussen aan. Dat is natuurlijk wel betaald, dat eerste gedeelte is gratis, maar die workshops kosten geld. Mocht dat allemaal echt niet helpen, dan bieden we ook persoonlijke begeleiding aan voor bedrijven, maar ook aan bedrijven die wel succesvol kunnen worden, maar het lukt even niet. Dat is dus het gehele concept van Dutch greenfields, een stapelmethode van gratis, naar wat geld naar duurder. Afhankelijk van hoe je je bedrijf wil laten groeien. Als ik dat concept zo uitleg, wat draagt zo een community voor internetondernemers en kennisplatform, mogelijk bij aan jouw toekomstige bedrijf?

Het zou op het gebied van kennis over ondernemen, zou het flink bijdragen. Zeker omdat het aantal onderdelen van het concept gratis zijn is dat ook heel toegankelijk. Dus dan wordt de kans groter dat ik er gebruik van ga maken. Als er een prijskaartje aan hangt direct, dan zou ik eerder mijn twijfels hebben om er gebruik van te maken, dan die toegankelijkheid dat jullie hebben met de discord server, de podcast en dat soort dingen.

Eigenlijk wat je zegt, het eerste gedeelte moet gratis zijn en als ik in de toekomst ergens tegenaan loop. Wellicht dat ik dan een cursus zou afnemen voor een bepaalde prijs. Het moet eerst gratis zijn zodat ik meteen aan de slag kan?

Ja dat is precies jullie concept, dat sluit ook aan bij mijn wensen.

Als je dat zo gehoord hebt, ben je dan bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?

Ik ken een aantal bedrijven die workshops aanbieden, maar die bezitten geen podcast of gratis uh gratis diensten om te beginnen. Dus nee.

Als ik zeg dat dat bijvoorbeeld wel indirecte concurrenten van ons, weet je er een paar uit je hoofd bijvoorbeeld. Of zeg je ik ben er helemaal niet mee bezig geweest?

Ik ken het ondernemers bootcamp. Nee ik ken geen voorbeelden uit mijn hoofd.

Je gaf net al aan dat je wel behoefte hebt aan die diensten, dus die vraag sla ik even over. Maar als je dan geen gebruik maakt van Dutch greenfields, dat kan. Waar zou je die informatie dan vandaan halen?

KvK en mijn eigen netwerk

Dan zou je op losse bronnen jouw informatie opzoeken?

Ja.

Dus die organisatie die dat aanbiedt, dus een platform voor startende ondernemers. Waar moet de organisatie zelf aan voldoen om die diensten af te nemen. Dus niet het netwerk, maar het bedrijf dat het organiseert?

Dutch greenfields in dit geval?

Ja, of een soortgelijk bedrijf.

Die zou klantvriendelijk moeten zijn. Even denken hoor. Die zou ondernemingsgericht moeten zijn. En inspirerend denk ik.

Inspirerend bedoel je dat dan op de kennis die ze aanbieden of de mensen die het aanbieden?

Uh, ja dat kan je eigenlijk als een ding zien toch, mensen met hun kennis?

Uiteraard, dus het moet een combinatie zijn. Bijvoorbeeld een professor die 80 is kan inspirerende kennis hebben, maar is zijn persoonlijkheid traag en saai.

Ja ik denk dat zowel kennis als persoonlijkheid.

Het moet een vlotte, jonge organisatie zijn als ik het zo hoor. Ik concludeer dat.

Ja, ik denk ook dat ze een beetje als voorbeeld moeten fungeren voor andere ondernemers.

Het zijn dus, ik begrijp hem.

Dan heb ik een laatste card sorting techniek, met eigenschappen die een dienst minimaal moet bezitten of die jij heel erg belangrijk vindt. Dan wil ik graag dat je er drie uitkiest welke dan voor jou erg belangrijk zijn, of die de dienst minimaal moet bezitten.

-----respondent neemt de opties door-----

Ik denk dat ik sowieso feitelijk kennis belangrijk vind. Daarnaast samenwerking met anderen vind ik belangrijk. En toegankelijkheid van de community.

Dus samenwerking met anderen, toegankelijkheid van de community en feitelijke kennis vind jij belangrijk. Daar heb ik een vraagje over. Ik heb je eerder horen zeggen dat je bezig was met je eigen kwaliteiten te ontwikkelen als het ware.

Ja daar heb ik ook over getwijfeld om die te kiezen, maar ik vind deze drie nog belangrijker.

Maar eigenlijk bungelt die er net iets onder, of staat wellicht gelijk aan de drie.

Klopt, ze zijn natuurlijk allemaal belangrijk, maar je moet er drie kiezen.

Omdat je zegt toegankelijkheid van de community en samenwerking met anderen dat kan je samensmelten.

Dan zetten we mogelijkheid bieden tot ontwikkelen van de eigen kwaliteiten erbij.

Dan komen we bij de laatste vraag, dat gaat over de communicatie vanuit Dutch greenfields. Dat is hoe jij op de hoogte gehouden zou willen worden van de diensten van Dutch Greenfield's. Hoe zou je willen horen dat er

nieuwe content is, dat kan als je lid bent of als je een keer je e-mail achtergelaten hebt. Welke kanalen prefereer je dan, hoeft niet per se e-mail te zijn.

Maar je hebt wel heel erg e-mail voorgeschoteld.

Waarom ik dat voorzeg, meestal laat je niet je facebooknaam achter bij een website als je een white paper download. Maar het kan zijn dat je je e-mail achterlaat, maar een ander kanaal gebruikt om te communiceren met de organisatie.

Ik denk dat ik het prettig vind om via e-mail en social media op de hoogte gehouden te worden.

Oké, en social media zou het dan gaan van dat je lid wordt van de facebookgroep van Dutch greenfields en dat je een melding krijgt dat er iets nieuws online staat.

Dat, of gewoon jullie op twitter volgen en als er iets nieuws is dan hoor ik dat.

Je gaat dan proactief op zoek naar de diensten van Dutch Greenfields of er iets nieuws staat?

Nou proactief, zou ik niet zeggen. Je ziet het gewoon voorbij komen op Twitter dan.

De communicatie moet dan regelmatig zijn anders mis je het misschien. Zou je je abonneren op een YouTube kanaal van Dutch Greenfields of gaat dat een stap te ver?

Nee hoor, zou ik doen.

-----Einde interview-----

Interview met Twan N. (student)

Dan wil ik je eerst even bedanken dat je mee wil doen en welkom bij dit interview. Ik doe dit interview vanuit mijn opleiding communicatie voor mijn afstudeerscriptie. Dat doe ik onder naam voor dutch greenfields waar wij een organisatie opzetten. Daar is mij de opdracht gegeven om te onderzoeken hoe zij zich kunnen positioneren om aantrekkelijk te worden voor de markt. Dan wil ik beginnen met NAW-gegevens, de eerste daarvan is je naam. Twan N. Je leeftijd: 26. Ik hoor dat je man bent. Je onderneming bestaat nog niet. Je wil misschien gaan beginnen: Ja. De locatie waar je zit is? Kantoor. Ja oké, maar welke stad? Sassenheim. Je soort dienst is? Online aanbieden van services tot het organiseren van evenementen.

Dan wil ik eventjes beginnen met een algemeen onderwerp over netwerken, zakelijk netwerken. Dan is eigenlijk mijn vraag of jouw voorkeur uitgaat naar zelfstandig of samen met anderen ondernemen?

Ik zou het in eerste instantie met iemand anders doen. Het is goed om een andere blik erbij te hebben. Daarnaast kan die ander weer andere ervaringen hebben om de onderneming te helpen.

In het geval van zo een samenwerking, hoe denk je dat je die mensen gaat bereiken?

Ja, je moet mensen kennen, dat is een beetje het probleem he. Of je moet iets vinden dat je daarbij kan helpen.

Dus eigenlijk via het netwerk?

Ja, zoiets. Je LinkedIn dat soort.

Dus LinkedIn, bijvoorbeeld social media zet jij daar wel voor in?

Ja hoor, dat moet je wel tegenwoordig.

Oké ben je dan op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Om mijn onderneming te beginnen?

Ja

Het is natuurlijk altijd handig dat je iemand hebt die jouw wensen kan vertalen naar social media toe. Die weet hoe hij daar mensen kan aantrekken.

Dus eigenlijk het marketing gedeelte?

Ja, ook als beginnend bedrijf, maar ook om uiteindelijk klanten te werven.

Zoek je die omdat je zelf een stukje kennis mist, of omdat je gelooft dat iemand die een expert is daar beter in is?

Ik denk dat iemand anders daar beter in is, dan dat ik dat ben. Ik denk dat ik organisatorisch beter ingesteld sta dan het contact met klanten, en het onderhouden ervan.

En het financiële gedeelte heb je al iemand voor, de boekhouding?

Uh, ik denk wel dat ik dat zelf kan de financiën. Als het niet te veel werk wordt.

Nou hoor ik zo een beetje dat je nog geen lid bent van een zakelijk netwerk. In hoeverre zou een lidmaatschap van zo een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid vergroten bij de markt?

Ligt eraan wat zij mij te bieden hebben.

Dat is dan mijn volgende vraag, wat zou je overtuigen om lid te worden?

Dat je een soort updates krijgt van ej dit is een nieuwe of andere methode om met klanten om te gaan. Goedkopere marketing tips, dat soort dingen.

Dus eigenlijk gaat het erom dat er deskundigen in het netwerk zitten die jou daarbij helpen?

Ja.

Welke kwaliteiten moet het netwerk zelf hebben, zeg maar de organisatie erachter. Om aantrekkelijk te zijn?

Ze moeten wel gewoon normale mensen hebben, niet mensen die gewoon een beetje wat doen. Er moet kennis in zitten. Een stukje meelopen met de klant zeg maar, als ik daar aangesloten zit en ik vraag hulp. Niet alleen het beantwoorden van mijn vraag, maar ook gewoon een stukje meekijken en meedoen. Snap je?

Een stukje begeleiding eigenlijk. Dan is mijn volgende vraag, die andere ondernemers die binnen het netwerk zitten. Heb je dan behoefte aan feedback van hen?

Ja tuurlijk, meestal is dat voor je eigen bedrijf goed en voor het andere bedrijf goed. Wellicht komt er zelfs een samenwerking uit.

Als volgende vraag gaat het wat algemener over het onderwijs wat wij willen gaan bieden. Daar wil ik ook wat beginnen in de breedte. Dan gaan we als een funnel naar wat specifiekere toe. Dat is in het eerste begin, heb jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?

Nee.

Nee? Hoe ga je dat dan oplossen als je gaat starten?

Mensen zoeken die me daar wel bij kunnen helpen. Mensen die partner willen worden.

Dus je gaat naar mensen toe, dat is dan binnen bijvoorbeeld het netwerk waar we het net over hadden. Dan ga je vragen hoe kan ik dat het beste doen?

Ja, is dat een gek idee?

Nee dat is een heel goed idee zelfs. Je gaat niet zelf op google bepaalde zaken opzoeken hoe je een website moet opbouwen, of hoe je social media moet instellen?

Ja tuurlijk wel, ik ga eerst zelf zoveel mogelijk proberen te doen. Voordat ik andere ga inschakelen. Het is een stukje leerproces, dat maakt het ondernemerschap ook leuk. Je leert hoe je met dingen moet omgaan en hoe je dingen moet gebruiken. Maar soms is het handig als een ander er ook naar kijkt. Snap je?

Heb je dan voorkeur voor een specifiek kanaal?

Op social media bedoel je?

Op internet, bijvoorbeeld ga je artikelen opzoeken op frankwatching, lees je boeken online, kijk je YouTube video's. Zeg maar welk kanaal zou je inzetten om die informatie te vergaren?

In eerste instantie google. Als je daar gaat zoeken dan denk ik dat je heel ver komt. YouTube is natuurlijk handig om wat meer visuele aspecten van het onderwerp te benadrukken. Je hebt fora, social media...

Dus eigenlijk als ik het zo hoor heb je wel behoefte aan veel peer-to-peer kennis?

Om dingen te zoeken en te vinden ja.

Stel je voor dat er een kant-en-klare oplossing zou zijn. Een website of platform waar je naartoe kan gaan waar alles op staat, daar vind je al die mensen. Zou je er dan bereid voor zijn om te betalen??

Als het niet te duur is wel, makkelijker he. Waarom moeilijk doen als het makkelijk kan.

Ik vraag me dan af of je eenmalig een document af zou nemen waar de kennis in staat die je nodig hebt. Of zou je maandelijks betalen zodat je altijd kan inloggen om op te zoeken wat je nodig hebt.

Ligt eraan wat het bedrag is. Als je voor een document een x aantal euro's betaald dan heb je dat ook echt. Als je heel veel geld per maand kwijt bent en je gebruikt het niet heel veel, nauwelijks. Dan is een maandelijks abonnement een beetje overbodig. Ik denk dat als je een goed jaar bezig bent dat je dan het meeste van de internetsite hebt gelezen.

Dan zou het eigenlijk in jouw optiek zo moeten zijn dat de website continu de kennis update en continu nieuwe documenten zou plaatsen?

Een stukje begeleiding van ej let hierop of probeer dit eens. Misschien een stukje gewoon een gesprek van hoe gaat het nu met uw bedrijf, u bent lid van ons gaat alles naar wens, heeft u wat hulp nodig?

Ik hoor van je dat je het prettig zou vinden om wat meer persoonlijke begeleiding te hebben. Moet dat dan per se offline zijn of kan dat via een skype call dat ie dat vraagt?

Nee kan gewoon via skype, of per mail. Dat hoeft niet, het is makkelijker voor ondernemers die hebben het altijd druk. Die hebben niet altijd tijd om ergens een afspraak te hebben. Dan is het makkelijk om dat via de computer te doen.

Dan ga ik weer even wat specifiek, dat is de finance. Dan is mijn vraag, ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden die er zijn?

De enige die ik ken zijn een lening bij de bank, of hoe noem je dat een sponsor.

Bedoel je een partner, of bedoel je een investeerder?

Ja een investeerder.

Ik begrijp je, ik neem aan dat je een investeerde en banklening, dat is nogal beperkt. Heb je hier al een keer informatie over opgezocht?

Nee.

Helemaal nog niet?

Heb je er dan wel over nagedacht hoe je die digitale business wil financieren? Heb je erover nagedacht hoe je die website gaat financieren als je die wil opzetten?

Dan zou er eerst een startkapitaal vrij moeten komen. Om te starten.

Zou je dat met een lening doen, of zou je een investeerder zoeken?

Ja, kijk een investeerder wil een stukje van je bedrijf, en ik ga wel succesvol worden. Ik denk dat een investeerde vinden ook lastig is, dus ik denk dat de bank een veiligere optie is.

Je zou dus liever bij de bank een lening afsluiten dan bij de investeerder?

Ja

Heb je weleens nagedacht over crowdfunding?

Ik heb het weleens langs zien komen, maar ik denk dat het niet goed gaat werken als ik dat online plaats. Tenzij er iemand heel actief mee bezig is. Ik kan in ieder geval niet iemand heel enthousiast maken om voor mij crowdfunding te betalen.

Dus echt dat stukje marketing daar heb je eigenlijk echt iemand voor nodig?

Ja.

Dus als ik het zo mag samenvatten, zou je best daar wat hulp bij kunnen gebruiken wat de beste financieringsmogelijkheid is voor jouw bedrijf. Het liefst een expert of deskundige.

Ja ik ben op zoek naar iemand die mijn ideeën kan vertalen en naar buiten kan brengen via internet, via computer.

Dan is mijn volgende vraag, welke capaciteiten bezit jij dan om die eigen onderneming te financieren?

Ik hou van werken en ik stop nooit, ik zal altijd door blijven gaan. Ook al gaat het slecht. Ja.

Dus je zou, je gaat er gewoon veel werk in steken. Je gaat eigenlijk beginnen met een mvp, dat is een minimal viable product. Dat is het minimale wat je moet hebben om je dienst te kunnen verkopen. Daar zou je naartoe gaan?

In principe heb je aan een computer en een telefoon genoeg.

Je zou gewoon een goedkope website bouwen en je zakendoen via de telefoon?

Ja, oké.

De volgende vraag is dan heb je hulp nodig bij het financieren van jouw onderneming?

Ja, haha. In ieder geval voor bij het starten.

Dan gaan we naar een stukje organisatie. De organisatie is gewoon hoe je een bedrijf opricht. Dat kan met personeel zijn of over je kantoor gaan. In hoeverre heb jij al onderzoek verricht naar het opstarten van een online onderneming?

Niks, haha.

Helemaal niks, je hebt een concept, je weet dat je een website moet opzetten. Maar je hebt geen onderzoek gedaan hoe je dat moet doen?

Je moet een internetsite hebben, je moet genoeg hebben om je werk te kunnen doen. Je moet softwarematig wat hebben.

Maar de organisatie zelf, heb je er al over nagedacht om naar de KvK te gaan?

Ja daar begint het mee he, daar registreer je je naam.

Dan een zakelijke bankrekening en de belastingdienst, dat heb je allemaal op orde?

Een zakelijke rekening wel ja.

En de belastingdienst dat moet je nog?

Daar moeten nog even de regels voor uitgevonden worden.

Ga je dat zelf onderzoeken of ga je daar hulp voor inschakelen?

Ik denk dat een telefoontje naar de belastingdienst wel voldoende is. In ieder geval informatie inwinnen en dan erachter komen dat ik er niets van weet.

Hoe ga je dat doen bij het starten van jouw onderneming? Ik hoor dat je het niet opgezocht hebt. Hoe ga je het bij dat starten oplossen?

Wat oplossen?

Het gebrek aan kennis over die zaken?

Een paar keer op je bek gaan om het te leren of iemand inschakelen die mij erbij kan assisteren.

Dus het Amerikaanse principe, falen is niet erg als je er maar van leert?

Zolang het bedrijf gezond blijft, ja.

Goed dan heb ik eigenlijk vijf stappen hier opgesteld, dat zijn vijf stappen waarvan wij geloven dat iedereen. In ieder geval iedere startende ondernemers daarbij terecht komt. Ik zal het ff in de discord plakken, want het is een lijstje van vijf stappen. Dan vraag ik me af bij welke stap jij bent en wat de grootste challenge is voor jou om verder te kunnen?

-----Respondent leest stappen-----

Ik denk dat ik bij stap vier zou zitten, onderneming opgericht. Ik besta nog niet, maar het concept is bedacht. Ik weet wat ik wil doen en hoe ik het ga doen. Businessplan, haha is al geschreven in mijn hoofd, hoe ik dat wil gaan aanpakken. Het zit een beetje tussen stap 3 en 4 in. Het moet uitgewerkt worden, dingen moeten aangevraagd worden. Er moet informatie gezocht worden.

Laten we zeggen dat we bij stap 3 zijn en dat je een prototype hebt gemaakt van jouw organisatie. Je moet eigenlijk naar de oprichting dat het bestaat, dat je een naam hebt. Wat is dan die grootste challenge, je zegt net ik moet die informatie opzoeken. Is het een stukje kennis? Já, Is dat de grootste challenge of is het een gebrek aan andere mensen die daarbij betrokken zijn?

Het is een overeenkomst tussen die twee zaken. Tussen mensen die kennis hebben en kennis missen.

Dus eigenlijk is jouw grootste challenge andere mensen vinden met de kennis die jij mist?

Ja.

Dan heb ik nog zo een creatieve opdracht, we gaan niet tekenen, maar het is een stelling waarvan ik de helft bedacht hebt, waar ik graag zou willen dat jij de andere helft invult. Dat is ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen. Dan is mijn vraag op welke manier jij jouw onderneming aan het ontwikkelen bent?

Ja weet ik dat, Jezus.

Heb je geen idee, nog niet mee bezig?

Ik zit vast op het stukje dat je de kennis mist. Hoe ga je dat ontwikkelen, ja dat is een stukje of je gaat zelf kennis opdoen of je leert het via een instantie of een instelling.

Je bent dus eigenlijk informatie aan het verzamelen hoe je je bedrijf kan laten groeien, of zelfs bestaan?

Eerst kijken wat het je allemaal nodig om te kunnen starten en dan de onderbouwende brug met de financiën dat je kan starten.

Duidelijk...

Hoe ga je jezelf daarin ontwikkelen. Dat is of je gaat online informatie inwinnen of je gaat informatie uit iemand anders trekken.

Dat vind ik een goede manier om het te ontwikkelen voor een beginnende ondernemer. Dan gaan we naar een stukje digital marketing. Daar heb je al wat over gezegd, dat is dat je zelf niet zoveel kennis over hebt, of die vaardigheden niet per se bezit. Dan is mijn vraag eigenlijk, op welke manier wil jij straks jouw product online aanbieden?

Ja, goeie vraag.

Wil je dat via facebook?

Je hebt je eigen site waarin je gewoon je eigen lay-out hebt en hoe mensen jou kunnen contacten. Ik denk dat je het meeste via reclame moet doen.

Ja?

Tegenwoordig is alles social media. Ik denk dat het lastig is om mensen te bereiken door random tweets te sturen of dingen op facebook te plaatsen of, het helpt wel. Het beste zou zijn als je mensen kent en via die mensen, mensen leert kennen die jouw klanten worden. Die jou daarbij assisteren.

Dus eigenlijk zou je social influencers willen. Mensen die op Instagram vertellen over jou?

Ja, bijvoorbeeld.

Dat is een hele nieuwe optie, die heb ik nog niet eerder gehoord. Wat vind je van facebookmarketing of twittermarketing, heb je daar al eens over gedacht?

Ja via facebook heb ik altijd zoiets daar worden vakantiefoto's gedeeld. Dat is leuk als er een evenement georganiseerd is. Ik denk dat het lastig is om mensen te trekken via facebook.

Dus jij zou eigenlijk zeggen, social influencers.

Alles welkom, via facebook wordt denk ik wat lastig. Of ze moeten het kunnen bewijzen, dan zeg ik petje af.

En video's maken als je evenementen organiseert en je plaatst video's online, dan is dat eigenlijk je portfolio, heb je daar al over nagedacht?

Ja, als je dingen georganiseerd hebt, euha, aftermovies of euha, hoe noem je dat als je een terugkomend feest hebt georganiseerd dan zijn trailers heel vet. Gewoon een stukje online kunnen zien hoe vette feestjes jij kan organiseren, door middel van YouTube.

Oké mooi, en hoe gaat dat dan, dat verkoopproces in zijn werk. De klant heeft dat gevonden en denk oh gaaf ik wil ook zo een evenement boeken. Hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk dan?

Ze kunnen contact opnemen via website of telefoon, dan gaat er een gesprek plaatsvinden met de klant. Wat voor drinken moet er komen, moet er eten komen. Eventueel een locatie, hebben wij dat of hebben zij dat. Wat voor muziek moet er komen. Dus er komt een gesprek wat de klant wil, zodat ik het kan regelen op locatie en dat alles er op tijd is. Inclusief mensen.

Dat regel je ook voor ze, dat doe je dan natuurlijk online. Dat is het online gedeelte, het promoten van het feestje.

Het hele feestje wordt door mij georganiseerd, alleen jij moet het betalen, haha. Dat is een beetje het plan.

Dan bied je zeker extra je eigen verjaardag aan, ja tuurlijk. Hoe benader je dan die klanten, de klanten komen dan naar jou. Je doet een pull-strategie, je zoekt dat mensen naar jou komen zodat jij die feesten kan organiseren. Je doet dan een meeting, dan spreek je af. Dat vindt een beetje offline plaats. Dan is mijn vraag, hoe betalen ze jou? Gaat dat via het gesprek, dat jullie een prijs afspreken. Doe je dat op basis van uurloon of doe je het via een vaste prijs?

Je hebt natuurlijk verschillende feestjes he. Je hebt kinderfeestjes, zwembadfeestjes en grote concerten. Je hebt verschillende wensen, je kan bij het ene feestje goedkopere cola neerzetten dan bij het andere feestje. Het ligt aan de wensen van de klant wat de uiteindelijke prijs zou worden. Dus een uurloon daar schiet ik niets mee op. Ik kan dan ook geen vast uurloon hanteren. Ik kan niet voor een kinderfeestje weet ik het, zoveel tientallen euro's vragen per uur. Terwijl ik bij een ander feest er veel werk in moet stoppen. Dan ben ik straks binnen een half uur klaar, dan heb ik niet verdiend. Dat zal puur op factuur gaan.

Dus achteraf dan bekijk je de kosten en dan gooi je er een winstpercentage overheen en zo?

Ik denk dat ik uitga van een small percentage wat vooraf wordt betaald.

Ja een aanbetaling?

Ja.

Ze vinden jou dus via social media en de website. Heb je hulp nodig bij de digital marketing, en dan in de zin van beschik je over de juiste tools om bijvoorbeeld social media in te zetten?

Nee. Ik heb nu nog geen volgers of subscribers of dat soort dingen. Dus het is heel lastig om gelijk te beginnen met een onderneming, met nul volgers. Kijk je hebt wel heel leuk berichten en een site en alles, maar je hebt geen mensen te bereiken. Of mensen die je volgen en in de gaten houden.

Dus dan zou je eigenlijk een aantal tools moeten hebben om te zorgen dat je volgers basis groeit en dat je goede content kan plaatsen?

Ja.

Dus je kent die tools nog niet, je bent er nog niet mee bekend. Je bent er eigenlijk een beetje naar op zoek, maar het moet je wel in je schoot vallen als ik dat zo begrepen heb?

Ja, ja.

Dan heb ik nog zo een mooie sorteertechniek. Dat mag je van een tot zes doen, dat zijn volgens ons diensten die voor startende ondernemers interessant zijn, of die ze zelfs nodig hebben. Dan wil ik van jou dat je zegt nou nummer 1 vind ik heel belangrijk dat is dat, en nummer zes vind ik niet belangrijk en dat is dat.

Van hoog naar laag?

Zo van 1 is belangrijk, naar zes is niet belangrijk. En dan rangschikken.

Eerst even voor mezelf op een rijtje zetten.

-----Respondent neemt opties door-----

Ja ik heb hem!

Super.

Op 1 onderwijs over ondernemen. Je moet eerst weten wat je allemaal nodig hebt. Inventariseren wat je moet doen en wat je moet regelen. Dat is het belangrijkste. Het begin voor mij. Als je eenmaal weet wat je allemaal moet doen en wat je nodig hebt. Dan moet je middelen zoeken om dat te bereiken. Daar komt het stukje financiën bij, hoe ga je het betalen, hoe ga je alles regelen. Wanneer je dat, die start hebt gemaakt kan je door naar het ontwikkelen van een product. Hoe ga je het doen, hoe ga je mensen bereiken. Meer de hoe. Naja, als je dat allemaal uitgevogeld hebt, hoe je dat gaat doen. Dan moet je gaan starten, je moet gaan beginnen en werken. Dan wordt het hulp bij het starten van een organisatie, je bent net begonnen en je zoekt nog een beetje naar de juiste route. Hulp daarbij is daarbij altijd gewenst. Dat je in ieder geval de juiste richting op gaat, die hulp vertaalt zich gelijk in hulp bij digital marketing. Je hebt een digitaal bedrijf, dus dan heb je hulp bij het online gedeelte nodig. Uiteindelijk de communicatie voor een startende ondernemer. Het is natuurlijk wel de bedoeling dat je een stukje marketing zelf doet, of je zegt van joh ik wil dat niet. Ik neem iemand daarvoor in dienst. Ja als je meerdere werknemers hebt, dan is de communicatie tussen die werknemers ook belangrijk.

Oké, alleen zie je dat er geen communicatie staat, maar community dus een netwerk.

Oh, zo, haha.

Dat vind je eigenlijk niet zo heel erg belangrijk, je vindt het belangrijkste onderwijs over ondernemen. Je hebt hem goed uitgelegd, ik begrijp hem.

Zal ik hem opsturen?

Ja, dank je wel. Top dat scheelt weer typen. Dan is het de vraag, wat zou ervoor kunnen zorgen dat die onderneming niet van de grond af komt?

Uh, te lang wachten met dingen. Uh, te lui zijn om dingen te doen. Een stukje kennis die ik mis, dat je niet van de grond af kan komen omdat je iets niet geregeld hebt, of niet wist dat je het moest regelen. Achteraf in de problemen komen. Die zaken.

Dus bij dat proces van het opstarten daar zou je wel wat, hulp bij kunnen gebruiken om ervoor te zorgen dat het in goede banen geleid wordt?

Ja precies.

Dus eigenlijk is het een beetje geld, een beetje kennis en een beetje er tegenaan gaan?

Je hebt iemand nodig die zegt, nou het is handig als je dit regelt, en als je dit regelt.

Een soort van coach eigenlijk?

Ja dat klinkt wel goed.

Dan wil ik even naar het stukje wat wij gaan doen, dan komen we bij het laatste onderdeel. Dat is dutch greenfields, en wij bieden een platform voor startende internetondernemers, een community eigenlijk. Waar wij een stukje kennis bieden, een stukje groepswerken en een stukje persoonlijke begeleiding. Dan beginnen we bij het kennis gedeelte, dat doen we in de vorm van kennisclips, white papers en een Q&A-podcast, waar ondernemers live hun vraag kunnen stellen en laten beantwoorden. Als het goed is heb je die al eens gezien. Ja. Daarnaast hebben we een stukje offline en dat is een workshop dat als mensen echt ergens tegenaan lopen, wat ze niet begrijpen. Dan zeggen we kom maar op locatie, dan gaan we met een groepje direct aan de slag. Dat doen we binnen een dag zodat je meteen aan de slag kan. Als dat niet werkt, dan bieden we persoonlijke begeleiding aan, dat is een duurdere factor. Dan ga je een-op-een aan de slag met iemand die veel ervaring heeft met het opstarten van een bedrijf. Als je dat gehoord hebt, wat draagt zo een community bij aan jouw mogelijke bedrijf? In de toekomst.

Ja er zitten natuurlijk verschillende ondernemers in, als organisator van evenementen, heb je mensen nodig. Je hebt iemand nodig die drank regelt, er moet muziek geregeld worden. Als je op zo een platform iemand tegenkomt die dat soort services aanbiedt, dan heb je een soort link met elkaar. Je hoeft elkaar niet te vinden want dat doe je via het netwerk. Daarnaast kan het netwerk zeggen van joh, we hebben iemand lopen die de catering doet. Die doet alles top en zij regelen alles. Dus in dat optiek zou een organisatie waar veel mensen bij aangesloten zitten, uitkomst bieden.

Daarnaast heb ik je ook veel horen zeggen over kennis die je mist, zou dat vanuit dutch greenfield nog wat bijdragen als wij die kennis bieden?

Ja tuurlijk, als de kennis wordt geboden om te kunnen starten en een stukje coaching en een stukje kennis onderhoud, door middel van dat langskomen wat je net zei. Dan zou dat natuurlijk een uitkomst zijn.

Daar zou jij wel voor gaan?

Ja.

Als je dat zo gehoord hebt, ben je dan bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden. Ik zal je even op weg helpen, het NCOI biedt bijvoorbeeld een opleiding ondernemerschap. Dat zien we als een indirecte concurrent. Ben jij bekend met zulk soort organisaties die dat soort zaken aanleveren? Dus ook andere netwerken?

Dat zou ik niet uit mijn hoofd kunnen, dan moet je ze opnoemen.

Dus je kent ze niet?

Ja als je het zo zegt, NCOI dan denk ik natuurlijk.

Maar er komen niet echt namen in je op, dus ik kan concluderen dat die nog geen breinpositie hebben ingenomen.

Maar als je dat zo hoort dan geef je aan dat je wel behoefte hebt aan die diensten. Stel je voor dat dutch greenfields er dan helemaal niet is. Waar ga je de informatie dan vandaan halen?

Dan wordt het het internet he. Zoeken of je soortgelijke bedrijven kan vinden of dat je zelf informatie kan inwinnen via internet.

Dus losse informatie ga je googelen als het ware?

Ja, dat is dan een stukje hoe andere mensen er tegenaan kijken. Ik ga niet een stap-voor-stap plan van het internet volgen.

Dat begrijp ik. Dan heb ik nog twee vragen erover, maar die vallen weg omdat je geen concurrentie kent. Dan denk je misschien ojee ik ken geen concurrentie, wat stom. Dat is voor mij niet heel erg dat je dat niet weet. Ik heb hier nog een lijstje, dat is eigenlijk als je die dienst zo hebt gehoord, met dat perspectief. Welke eigenschappen moet die dienst minimaal bezitten en welke vind jij echt belangrijk. Dan gewoon drie daarvan mag je kiezen waarvan jij zegt die moet ie minimaal bezitten, of dat vind ik echt superbelangrijk.

-----Respondent neemt opties door-----

Even kijken, twee keer feitelijke kennis.

Oh wacht, dat was deze kennis in hapklare brokken.

Oké, dus feitelijke kennis. Is dat heel belangrijk of is dat iets wat minimaal aanwezig moet zijn.

Dat is iets wat minimaal aanwezig moet zijn.

Dus kennis in hapklare brokken, dat is iets wat je dan belangrijk vindt?

Ik heb geen zin om eerst drie maanden iets te leren en dan een keer iets te bereiken. Ik wil het gewoon snel.

Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van eigen kwaliteiten zeg je ook, dat vind ik heel erg belangrijk.

Ik vind een stukje voor jezelf ook belangrijk, het is leuk maar het is ook gezond voor je bedrijf.

Dat begrijp ik, gezond voor je bedrijf.

Dan heb ik nog een vraagje, want ik heb je eerder horen zeggen dat als je een maandelijks abonnement hebt, dan moet er wel regelmatig content komen anders heb ik alles al gelezen. Toch zet je structurele informatieverschaffing niet in je top drie, dan vraag ik me af waarom is dat niet zo?

Omdat ik nu nog kennis mis om überhaupt iets te kunnen ondernemen. Dus op dit moment is voor mij het stukje kennis en het stukje kennis blijven krijgen door die brokken, is voor mij op dit moment belangrijker dan structurele kennis vergaren.

Jij wil dus in een klap heel veel kennis hebben.

Ja.

De tweede vraag is dat je door het interview aangeeft dat je mensen zoekt met bepaalde kennis. Je hebt samenwerking met anderen ook niet in je top drie gezet?

Zoals het vorige antwoord, ik moet beginnen. Eerst zelf dingen moeten doen en op het moment dat ik er niet uitkom, of het lukt niet. Dat ik dan pas actie richting anderen ga ondernemen. Daarom het stukje eigen kwaliteit boven de samenwerking met anderen.

Dus jij bent op zoek naar een kennisplatform waar je zelf kennis vandaan kan halen?

Dat als eerste, en als je die kennis dan bezit om dan die kennis uit te breiden door middel van anderen.

Dan gaan we naar de laatste vraag, dat is hoe wil je op de hoogte gehouden worden van de diensten van dutch greenfields? Dan gaat het om nieuwe content of white papers, hoe wil jij dan een berichtje krijgen dat er nieuwe content online staat?

In ieder geval via een nieuwsbrief, maar dan via de e-mail. Tuurlijk zal ik als organisator veel achter mijn computer zitten. Je ziet ook gelijk het bericht binnen komen van hey er is een update, of er is nieuws. Als het bedrijf al zijn kanalen aan dit bericht dan hoeft ik niet vijf verschillende services te onderhouden. In de zin van, ik moet op YouTube kijken of iets gepost is, of ik moet op twitter gaan lopen zoeken of iets gepost is.

Dus als ik je zo hoor dan wil je je ook niet abonneren op een YouTube kanaal waar je bericht krijgt?

Ik wil me wel abonneren, maar ik wil heel concreet berichten krijgen dat er iets geplaatst is. Niet dat ik op verschillende kanalen moet zoeken.

Ik begrijp je?

Sowieso dus e-mail, dat is duidelijk. Bijvoorbeeld dan dat je lid bent van een facebookpagina dat je sowieso melding krijgt.

Alles via de mail, dat is handig.

-----Einde interview-----

Interview met Patrick den U.

Ik ga even beginnen met bedanken dat je mee wil doen. Ik doe dit onderzoek vanuit mijn opleiding voor mijn afstudeerscriptie en voor mijn stageverlenende organisatie om uiteindelijk een positioneringsadvies neer te zetten. Dan wil ik beginnen met een aantal standaard NAW gegevens om te zien welke respondenten ik heb. Dan wil ik je voornaam achternaam: Patrick den U. Ik wil graag weten hoe oud je bent: 24 jaar. Je geslacht is man. Hoe lang bestaat jouw onderneming? Half jaartje. Waarschijnlijk minder. Welke standplaats heb je, welke locatie zit je? Gouda. Jouw soort product is: elektrische adapters verkopen via een webshop.

Dan ga ik even beginnen met een algemeen gedeelte dat gaat over netwerken, daar hebben we het net al even over gehad. Dan heb ik als eerste vraag of jouw voorkeur uitgaat naar zelfstandig ondernemen of samen met anderen een onderneming te starten?

Oeh, uhm dat ligt eraan. In principe altijd samen want dan kan je op elkaars mening steunen. Als je teruggaat op andere meningen of dingen waar je tegenaan loopt, of taken verdelen. Maar ik doe het lekker in mijn eentje vanwege geld. Ik wil alle omzet hebben. Ik wil het niet verdelen. Dus ik doe het lekker alleen.

Dat snap, dus dan zou je in principe geen onderneming starten met een partner, maar samenwerking met andere ondernemers om te verifiëren en hulp te vragen dat wel.

Ja tuurlijk, dat wel.

In jouw geval heb je dan al samenwerking moeten zoeken voor bepaalde kwaliteiten die je mist?

Ja, ik ben geen ster in het financieel gebied, nooit geweest. Gelukkig heb ik daar een adviseur voor. Mijn eigen vader, die al een startupje voor al tot ja uhm een bedrijf gewoon geholpen, die nu een miljoenenomzet heeft. Die helpt mij voornamelijk op financieel gebied. Die doet mijn boekhouding eigenlijk. Die vraag ik ook voor tips.

Heb je ook nog andere mensen proberen te bereiken dan je vader?

Ja, enkele andere ondernemers heb ik nog wel eens contact mee op tips tricks, voornamelijk op online marketing gebied. Ik ben naar enkele beurzen geweest om te kijken of ik daar informatie kon halen. Meeste wist ik al. Het punt is dat ik al meerdere malen heb gekeken, in Gouda is geen vereniging voor ondernemers of een netwerkbijeenkomst. De dichtstbijzijnde netwerk dat ik ken zit in Leiden/Rijswijk waar jij zit of Den Haag. Ik heb geen zin om daar heen te gaan. Dat gaat mij te ver en daar heb ik geen tijd voor.

Hoe heb je die mensen dan bereikt?

Veelal online.

Moet ik dan denken aan fora, of..

WhatsApp. 90% whatsapp vragen stellen en gesprekjes houden. Van joh

Binnen je eigen netwerk dan?

En skype, ja binnen mijn eigen netwerk. Ik heb met adwords bijvoorbeeld met iemand die in mijn klas zat die nu online marketeer is. Die heeft me verder geholpen. Een ander die wel ondernemer is heb ik daar wat vragen over gestuurd. Uiteraard mijn eigen adviseur.

Ben je dan op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Jazeker. Maar als commerciële econoom ben ik wel ontzettend geldbewust en voornamelijk als beginnende starter wil je natuurlijk wel winst maken. Wat ik ook aan het doen ben. Voor mij, ik wil mijn opstartkosten eruit halen. Ik heb geen zin om extra te gaan besteden aan bepaalde informatie die ik waarschijnlijk op mindere mate online kan vinden.

Dat betekent niet dat ik het niet wil, dat betekent alleen dat ik geen zin heb om daar extra financiën voor te geven.

Je zegt, dat je geen lidmaatschap of geen netwerk hebt in Gouda, maar stel je voor dat er nou een netwerk is waar je lid van zou kunnen worden? Hoe zou dat je betrokkenheid bij de markt en bij je eigen onderneming, maar ook anderen, vergroten?

Dus mijn betrokkenheid bij andere ondernemers?

Bij het netwerk zeg maar.

Ja dat zou natuurlijk wel vergroot worden. Ik zou waarschijnlijk wel meer betrokken raken bij andere ondernemers en hun ook advies geven. Om uiteindelijk eigen advies te verkrijgen. Ja, kijk het is wel een beetje clubverband he. Als je bij een bepaald netwerk zit, bij bepaalde ondernemersorganisatie dan voel je je toch enigszins betrokken.

Het onderdeel zijn van die organisatie zou er voor zorgen dat je dus terug zou komen en mee zou helpen bij anderen omdat je er zelf wat voor terug krijgt?

Ja, maar let wel op kijk, een bijvoorbeeld ik werk bij fizer en je hebt ook een club dat heet young fizer dat zijn dus mensen allemaal onder de 33 die dan vervolgens zichzelf inzetten voor jongere mensen binnen de organisatie. Bij fizer zitten alleen maar oudere mensen, maar via young fizer kan je elkaar helpen als je begint. Kijk een gratis organisatie, ik weet niet of het gratis is, iets waar je gratis lidmaatschap op hebt. Dan heb je heel veel slapende members ook. Kijk ik zou me best wel betrokken voelen, maar het is wel zo dat als er andere prioriteiten zijn dan is het wel het eerste dat ik laat vallen.

Dus, de kwaliteiten die het netwerk dan moet hebben zijn veel actieve mensen die bezig zijn waar je dus ook echt direct antwoord kan krijgen zeg maar?

Ja kijk, deskundigheid is heel belangrijk. Ik ben laatst naar zo een webwinkeldag geweest zo een beurs. De gemiddelde idioot wist niet meer dan ik wist over internetmarketing. De verificatie heb ik dan geen reet aan. Ik moet nieuwe kennis hebben.

Je moet dus eigenlijk feitelijke kennis krijgen die je niet hebt?

Ja precies, maar ook gewoon praktische hulpmiddelen. Stel je voor als ik zeg, nah toen bijvoorbeeld hulp nodig met adwords. Dan kan iemand me uitleggen wat ik allemaal moet doen, maar ik kan beter gewoon met die persoon achter mijn laptop zitten en naar mijn Adwords kijken. Heel veel praktische zaken erin zetten ook.

Eigenlijk heb je dan feedback nodig van andere ondernemers en ervaringsdeskundigen?

Feedback is dan weer verificatie.

Nou bijvoorbeeld ik doe het op deze manier, wat vind jij ervan kan ik het beter doen?

Ja kijk, dat is natuurlijk wel mooi inderdaad. Kijk, als ik daar aankom dat was een ondernemersorganisatie en ik heb het tachtigste webinar. Of ik heb de tachtigste bespreking. Dan moet ik weer naar een presentatie kijken die exact hetzelfde verhaal vermeld als de vorige, dan heb ik er niets aan. Dat weet ik allemaal al. Ik wil meer een-op-een dat iemand je echt exact kan helpen. Desnoods met een computer erbij, waar iemand je direct aanpassingen kan doen of notes kan schrijven. Iets waar je over na kan denken. In plaats van dat je een soort van in een klas zit. Daar heb je echt niets aan.

Je zegt nu dat je er echt moet zitten, maar als dat nou digitaal zou zijn. Als iemand live uitzend hoe hij dat op zijn desktop doet en jij kijkt mij zodat je het meteen kan toepassen. Is dat ook een mogelijkheid?

Het is een mogelijkheid, maar ik ben er niet zo een fan van. Het gaat dan wel rechtstreeks in tegen het feit dat ik geen zin heb om ergens heen te reizen. Binnenkort heb ik een auto dus dan vind ik het minder erg. Kijk, online is altijd opzich. Kijk ik ben natuurlijk voor digital, digital zit ik ook bij fizer voor. Digital gaat mijn onderneming en mijn werk gaat daarheen. Ik ben altijd wel van mening dat vaak nog dingen offline wat beter werken. Voornamelijk omdat je iemand face-to-face ziet. Je bent direct bezig en je hebt geen storing van bijvoorbeeld het internet. Kleine dingen of besprekingen zoals vergaderingen kunnen wel online doen. Als je echt zo een workshop hebt, dan zou ik zeggen doe het offline en ga bij elkaar zitten.

Dan heb ik het volgende gaat dan een beetje over kennis delen en kennis is belangrijk. Dan wil ik het eigen eventjes in partities opdelen. Dan wil ik het hebben in eerste instantie in het algemeen over onderwijs over ondernemerschap. Dan was mijn eerste vraag eigenlijk: heb jij genoeg, of had jij, genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?

Nee, echt niet. Ik had wel redelijk wat kennis maar vanuit mijn opleiding was het echt nihil. Ik heb echt 90% zelf moeten aanleren in de maanden dat ik mijn onderneming heb opgezet.

Hoe heb je dat opgelost?

Gewoon vragen, vragen aan mensen die daar wat van weten. Online zoeken, natuurlijk google. Google is your friend. Maar heb je het op het digitale gebied, of op alle zaken van ondernemerschap?

Het is eigenlijk een bedrijf opzetten, in dit geval is het een digitaal bedrijf dus er komt ook een stukje website bouwen bij kijken. Vandaar dat ik het een digitaal bedrijf noem, maar ook gewoon het ondernemerschap.

Ik heb letterlijk mijn vader voor 90% gebruikt voor het geval van belastingdienst etc. Ik wist wel waar ik heen moest zoals de KvK inschrijven zo moeilijk is het niet. Kijk ik ben gewoon niet zo goed in die rechtsvormen en zaken. Dat heb ik zoveel mogelijk geprobeerd te ignoreren tijdens mijn opleiding. Ja, dus ik heb daar heel veel gevraagd aan mijn vader. Voor digitaal, kijk webshop bouwen ik heb niet veel gedaan aan die webshop. Ik heb een template gebruikt. Veel daarvan van wat je ziet is een template van de host. Die heb ik wel zelf customized. Het meeste kon ik zelf wel doen. Voor enkele dingen heb ik een it'er gesproken. Een vriend van mij heb ik om wat problemen op te lossen, zoals de navigatiebar.

Je zei bijvoorbeeld ik heb gegoogled. Heb je dan nog een specifiek kanaal of specifiek medium wat je daarvoor gebruikt heb? Of ben je gaan googlen en heb je de eerste site aangeklikt bijvoorbeeld.

Ik heb een ding gebruikt, ik weet niet of ik het een goed advies vind. Ik heb IMU gebruikt, die hebben wel boeken gemaakt. Die hebben een gedeelte op facebook en google. Die heb ik helemaal doorgelezen. Dat vond ik een goed boek. Ik heb daar enkele webinars van gebruikt. Het zijn wel mensen die dat dan gebruiken voor een marketingdoeleinde. Ze proberen je dan iets te verkopen. Dan heb ik zoiets van loop toch weg joh eikel.

Je zegt dus webinars, maar heb je dan ook video's gekeken hoe iets gedaan wordt?

Naja, ik heb me opgegeven voor dat google certificaat. Daar ben ik mee bezig geweest, daar had je ook video's bij voor bepaalde zaken. Daar heb ik wel enkele video's voor gebruikt en wat youtube opgezocht natuurlijk. De meeste informatie die ik heb opgehaald is letterlijk vanuit de kenniskring en vanuit mezelf. Ook uit blogs, maar daar ben ik ook geen fan van. Die top 10 dit top 10 dat.

Ik heb je net gehoord dat je er eigenlijk niet voor wil betalen, of je wil het wel maar je hebt er geen zin in. Maar stel je voor dat er nou 1 kant-en-klaar medium was waar je alles kon vinden, waar je ook echt ide hulp kreeg. Zou je dan wel bereid zijn geweest om daarvoor te betalen? Dat kan natuurlijk een klein bedrag zijn of wat duurder.

Ja, dat vind ik een hele moeilijke vraag voornamelijk vanwege het feit wat er beschikbaar op is. Wat ik kan verwachten en wat de prijs is.

Zou je dan eerder iets eenmalig afneemt, zoals een document voor 2 euro of een maandelijks abonnement als er regelmatig goede content op staat?

Dus eenmalig of abonnement bedoel je eigenlijk. Ik ben geen fan van abonnementen voornamelijk omdat het constant terugkomt. Ik heb genoeg abonnementen en maandelijks kosten als je op jezelf woont. Dan weet je heel goed wat voor maandelijks kosten erbij komen kijken. Kijk, uhm zo een portal zou wel handig zijn. Ik zou zeker weten bereid zijn ervoor te betalen als ik groter was en meer winst had.

Dus dan moet je eigenlijk als uit de startup fase zijn?

Je moet in ieder geval je kosten eruit gehaald hebben, je moet winstgevend zijn dat je het kan betalen. Dat is voor elke ondernemer is dat anders.

Dan luiden we eigenlijk het volgende onderwerp in dat is financing. Mijn eerste vraag is dan ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden die er zijn?

Ja, kijk je kan een lening aannemen bij de bank, je kan een persoonlijke lening krijgen. Je hebt bepaalde subsidies waar je voor in aanmerking kan komen. Voor mij gelden die dingen niet, want daarvoor moet je innoverend zijn. Ik ben niet echt innoverend bezig, dus ik kom daar niet voor aanmerking.

Je hebt er wel informatie over opgezocht dus?

Ja tuurlijk, geld is geld.

Waar heb je dat dan opgezocht?

Dat voornamelijk via frankwatching, ikstart.nu. Ik weet niet, of ikganustarten.nl. Je hebt enkele van die sites daar staat dan van die top5 subsidie dingetjes. Ik weet dat die jongens bij Lugus ontzettend achter subsidies aangaan. Wist ik dat zij daar wel wat informatie over hadden, dus ik heb hun ook even gevraagd of zij daar wat informatie over hadden. Ik ben niet echt fan van subsidies want het kost je een ontzettende hoeveelheid tijd om plannen in elkaar te zetten. Dan heb je alsnog weinig kans om het te krijgen. Je kan die tijd beter inzetten voor andere werkzaamheden.

Ben je nog bekend met andere mogelijke vormen?

Eigen vermogen, uh voor de rest niet echt. Is er iets wat ik mis?

Dan gelden de antwoorden niet meer, maar crowdfunding?

Ja, nee daar dacht ik in het begin niet. Daar heb ik ook over nagedacht dus scratch dat, ik kwam op kickstarter uit. Ik heb er wel over nagedacht kickstarter, indiegogo en crowdfunding enzo. Ik kan wel een bedrijf neerzetten die elektrische adapters goedkoop verkoopt, maar mensen gaan meer op moreel steunen. Het gaat om een moreel of leuk idee starten, het is voor innovatieve zaken.

Je hebt er wel goed over nagedacht, maar je bent tot de conclusie gekomen dat je het op deze manier ook kan doen zonder financiering?

Ja, kickstarter geeft wel publiciteit, maar voor mij zou dat negatief zijn. Het is heel moeilijk om de producten die ik importeer en vervolgens voor een prijs verkoop, om dat als een moreel goed idee te verkopen aan mensen die mij dan zullen backen. Ook al is het wel moreel want het zijn goedkope producten en dat mensen die makkelijk kunnen kopen voor een realistische prijs. Dat kan je, zo een idee kan je niet verkopen op crowdfunding.

Dan is mijn volgende vraag eigenlijk, naja je hebt dan die financiering niet per se, maar welke capaciteiten bezit je dan om je onderneming te blijven financieren?

Mijn onderneming financieert zichzelf. Ik raak er geen geld aan kwijt. Ik ben alleen mijn opstartkosten, die probeer ik terug te verdienen. Dat gaat. Dus de kosten die ik er aan heb gehad zijn 90% vanuit eigen vermogen dat ik had. 10% vanuit bekenden, die hebben er wat geld in gestopt. Dat was allemaal extra dat ik terug kan betalen.

Dus eigenlijk, je garandeert je capaciteiten door te verkopen. Je geeft aan dat je geen financiering nodig hebt want het draagt zichzelf. Verwacht je in de toekomst als je wil groeien hulp nodig te hebben bij het vinden van een financiering?

Ja, maar ik denk niet dat ik een financiering specifiek nodig heb. Maar ik wil wel, ik ben wel aan het denken om sowieso meer geld te gaan geven aan bijvoorbeeld een probleem waar ik tegenaan loop is dat ik niet hoog in google kom. Ook als volg ik de regels. Dat komt omdat mijn website redelijk nieuw is en daardoor als minder belangrijk wordt gezien in google. Dat duurt langer voordat het aan kop komt, daarnaast loopt de linkbuilding niet goed. Als het gaat om externe links, ik heb erover nagedacht, maar ik sta daar niet echt tenminste ik ben er niet blij mee om een marketingbureau in te huren om voor mij link te bouwen. Ik heb bijvoorbeeld geen zin om te gastbloggen. Ik moet eerst blogs op mijn eigen website hebben voordat ik daaraan ga beginnen. Voor de rest, ja.

Ik begrijp hem, het is duidelijk.

Dan wil ik door naar het volgende onderwerp dat is de organisatie zelf. Het bedrijf zelf. Je gaf al eerder aan dat je vanuit de opleiding niet alles hebt meegekregen of niet goed genoeg hebt opgelet om het mee te krijgen. Dan is mijn vraag, in hoeverre heb jij onderzoek verricht naar die benodigde middelen voor die online onderneming?

Ja dat is een beetje hetzelfde antwoord he. Kenniskring, netwerk dingetjes gevraagd. Gegoogled naar zaken om te kijken wat ik allemaal nodig heb. Eerlijk gezegd, om mijn onderneming is het niet zo heel moeilijk. Je kan een afspraak maken bij de KvK, morgen kom je langs. Je betaald 70 euro voor de registratie en een bewijs en dan loop je terug en heb je een eigen bedrijf. Zo moeilijk is het niet. Er zitten gewoon heel wat haken en ogen aan waar je later dan weer op komt. In het begin was het vervelend, ik moest eerst naar de KvK, dan had ik een nummer, dan mag ik naar de bank toe. Dat kost dan ook weer veel werkdagen voordat ik dat voor elkaar had. Toen moest ik, daar ben ik nog steeds mee bezig, een uh artikel nummer 23 verleggingsnummer heb ik nodig.

Zodat ik kan importeren zonder taks te betalen. Je komt in een traject, waar je continu aan het wachten bent op andere partijen tot je wat kan doen. Dat is naar. Daar kom je in de loop van de tijd achter, van shit dit moet ik ook doen.

Dus de kennis over dat traject had je wat geholpen in die situatie?

Je zou beter weten wat je exact moet doen, dan heb je meer info.

Zou je het dan beter kunnen plannen denk je?

Nee, ik wist het wel opzich de meeste belangrijke zaken. Voornamelijk in het begin dan is het ook allemaal goed dat het even duurt, want je bent nog maar net begonnen met je onderneming. Je moet kijken wat werkt, wat werkt niet. In het begin moet je gewoon veel wachten op derde partijen zoals de bank en de KvK, voordat jij wat kan doen.

Je bent afhankelijk van die andere mensen hoe snel het daar gaat zeg maar.

Juist.

Dan wil ik naar de volgende, openere vraag. Daar heb je wat meer, specifiek op jou gericht. Dat zijn eigenlijk vijf stappen die wij hebben samengesteld waarvan wij verwachten dat ondernemers daar mee te maken krijgen. Dan wil ik van jou weten welke stap je bent, en wat de grootste challenge is die je ervaart om verder te komen. Ik zal ze even oplezen, ik heb meer van die opdrachtjes. Dan zal ik de lijstjes even doorsturen. Deze is redelijk eenvoudig.

-----Nemen de stappen door-----

Ik zit na stap vijf, want ik heb mijn, ik ben. Dat is een beetje ik ben niet de doorsnee onderneming met een creatief idee. Die zijn veel meer bezig met een businessplan maken en een prototype maken, ik zat bij een andere organisatie die waren na twee jaar nog steeds bezig met een prototype te maken. Ik heb deze stappen in een maand of twee doorlopen. Ik zit ja na stap vijf, mijn onderneming staat al in de markt. Ik ben al aan het verkopen.

Wat is daar de grootste challenge?

In dit geval de onderneming in de markt zetten. Dat klinkt heel raar, maar te zorgen dat mensen de onderneming vinden.

Dat was wat je eigenlijk zei over google enzo?

Ja dat, dat was by far het moeilijkst. Kijk die businessplan, ik heb gewoon een business canvas in elkaar gezet en laten zien aan de KvK. Dat was niet eens nodig. Ik heb het concept bedacht en letterlijk in twee avonden voor elkaar gekregen, door gewoon te kijken waar is vraag naar. Waar kan ik winst halen. Kijk een concept uitwerken, ja ik heb een concept van een webshop uitgewerkt, maar dat was niet al te moeilijk. Je kan wel tegen veel dingen aanlopen, maar het is niet echt van och ik kom er nooit meer uit.

Dus eigenlijk de digital marketing is daar wel het issue? In dit geval seo en misschien een stukje social media om vindbaar te zijn, maar voornamelijk SEO?

Ja, seo. Dan is het niet zo wat ik moet, dat weet ik heel goed. Tenminste als ik al die regels weet, die weet ik als het goed is. Maar, zelfs al weet ik al deze regels, als beginnende ondernemer kom je niet hoog in google. Dat is zwaar vervelend want de bol.com en mediamarkt hoeven maar een pagina aan te maken en die komen bovenaan in de pagina. Gewoon door de autoriteit in de markt, google herkent die site en weet ja die mediamarkt die is goed bekend dat is trustworthy. Als ik ergens adapter inzet dan is het dat ene bedrijf dat drie maanden bestaat. Who cares.

-----onderbreking-----

De volgende projectietechniek is een stelling die stelling gaat even wat verder op in waar je dan mee bezig bent. Die luidt als volgt de helft heb ik opgesteld en de helft zou ik graag willen dat jij hem afmaakt. Ik heb mijn bedrijf bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen. Dan wil ik van jou graag weten op welke manier je het aan het ontwikkelen bent...

In dit geval, als je het over drie weken vraagt is het antwoord wel anders. Ik ben nog een startup dus er wordt veel veranderd. Deze week ben ik bezig met de distributie verbeteren om dus de verzendprijs zo laag mogelijk

te houden. Daar ben ik voornamelijk mee bezig. Dus en ja, ik ben uiteraard bezig met die groei, maar op een gegeven moment word je daar helemaal moe van. Dus dat heb ik even laten liggen, heel slecht van me, maar dat moet maar ff. Dus ik ben daar voornamelijk mee bezig, de distributie verbeteren.

Dan gaan we even naar een stukje digital marketing, daar hebben we het al over gehad. Dan wil ik je eigenlijk vragen op welke manier jij je producten online aanbiedt? Dan bedoel ik niet zozeer de website met de producten letterlijk, maar ook de social media.

Nou mijn primaire verkoopkanalen zijn mijn webshop en bol.com. Ik zit ook op bol.com, mijn voornaamste winst komt daar vandaan. Daarnaast ondersteunende kanalen zijn voor mij Facebook en Twitter. Daar zit ik voornamelijk op, maar ik heb ook bijvoorbeeld het keurmerk voor webwinkels. Want ja als beginnende onderneming is dat een struikelblok, je moet vertrouwen opwekken. Uh voor de rest zit ik nog op bepaalde review sites. Trustpilot. Daar doe ik helemaal niets mee. Dat was het zo een beetje.

Naja bol.com dat is duidelijk. Dat is een begrijpelijk verhaal, ze vinden daar jouw product en kopen het. Alle andere manier, hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk? Hoe benader je bijvoorbeeld de klanten.

Uh, naja kijk ik in principe benader ik de klanten niet, zij vinden mij. Maar als je zou moeten zeggen hoe ik ze toch benader dan doe ik dat voornamelijk via adwords. Dus adwords is voornamelijk het tool waarop ik met mijn website verkoop. Daarnaast ook al is bol.com natuurlijk wel, dat wordt automatisch gedaan. Ik ben wel degene die ervoor zorgt dat er een bepaalde titel erbij staat en een bepaalde beschrijving. Ook een strategie, maar dat is niet zo groot, voor bol.com om te zorgen dat ik makkelijker gevonden wordt binnen bol.com.

-----respondent geeft aan de rest van het antwoord niet op te nemen-----

Als ik het zo gehoord heb gebruik je adwords, maar zet je ook social media in?

Ja, maar kijk dat is weer iets heel anders, maar dat kijk ik ben bezig geweest met facebook en twitter. Mijn blogposts zet ik daar allemaal op als ik een nieuwe dingetje heb. Zulke dingen. Maar ik doe er niet zoveel mee. Dat heeft er voornamelijk mee te maken dat mensen niet zo warm worden van kabeltjes. Er is niet iemand die op facebook komt en dan een sponsored post ziet en dan zegt: Ah kijk dat is een mooie kabel. Een vriend van mij wilde een plant verkopen die erg desing was. Als je dat op facebook ziet, dan denken mensen ah dat is vet!. Dat wil ik hebben. Maar een gemiddeld kabeltje worden mensen niet warm van. Dat is gewoon een praktisch product. Dan ja, dan kan ik daar wel een heel plan voor gaan verzinnen en alles. Maar ik merk gewoon dat nobody cares.

Je gebruikt het alleen als je het nodig hebt zeg maar.

Ik gooi er vanwege seo redenen, gooi ik het wel op facebook en soms gooi ik er wat geld achteraan. Meestal niet zoveel. Of gewoon helemaal niet, om te zorgen dat ik misschien minimale likes heb. Mijn facebook is lachwekkend, ik heb er een paar likes op. Dat is allemaal van mijn vriendengroep.

Bijvoorbeeld een vriend van mij, die verkoopt PlayStation 4 skins, dus ps4 skins en die heeft gewoon makkelijk 900 likes op zijn pagina, want daar zijn mensen wat geïnteresseerd in. Dat merk je gewoon en die heeft heel wat geld erop gegooit. 50% van zijn omzet komt daar vandaan.

Eigenlijk de enige echte tool die je gebruikt is adwords?

Ja, daar zoeken mensen daar op. Ik wil ook vergelijkingssites gebruiken, maar die hebben bepaalde normen en waarden, en bepaalde tarieven voor ctc, ik vind dat gewoon nergens op slaan behalve als het adwords is. Dan komt iemand direct op mijn website terecht.

Dan ga ik weer naar zo een mooie creatieve techniek. Dan plak ik weer even zo een lijstje voor je in de chat. Ik heb hier zes diensten waarvan wij verwachten dat startende ondernemers die nodig kunnen hebben. Dan is mijn vraag of jij ze wil rangschikken van 1 tot 6, welke zou jij het meeste interessant vinden en welke zou je het minst interessant vinden, dat is dan aflopend van 1 tot 6.

Vanuit mijzelf of vanuit starters?

Nee, vanuit jezelf, nu jij startende bent of toen je net begon. Welke had jij toen nodig, of welke heb je nu nodig.

Ik doe ze van beide toch wel, want ik denk je aan die van mij niet zo heel veel gaat hebben namelijk.

Op 1 staat community voor startende ondernemers, dat vind ik erg belangrijk. Want ook al ben ik een ondernemer die zich niet richt op creatieve ideeën. Ik loop tegen dingen aan waar een startende ondernemer tegenaan loopt. Bijvoorbeeld digital marketing heb ik wel wat kennis over, maar ja het is toch handig om ervaringen etc. te delen.

Dus community voor startende ondernemers staat voor jou ver bovenaan.

Dat is echt nummer 1, want het helpt gewoon echt dat je kan praten over je problemen. Ik heb gewoon heel vaak, dat ik iets niet heb en dat ik daar tegenaan loop. Het zou fijn zijn als je een groepje hebt zoals lugus, maar ook weer niet te veel. Waar je gewoon op professionele basis kan je daar gewoon over business praten.

Onderwijs over ondernemen, wat bedoel je daar precies mee?

Vooral wat ik eerder al zei dat mensen wel weten wat ze moeten doen, maar ze weten niet per se hoe ze die onderneming op kunnen richten en wat voor hun de voordeligste manier om dat te doen.

Voor mij was dat iets wat aanwezig. Ik had gewoon ondernemerschap in mijn opleiding. Daarnaast heb ik mijn eigen vader gehad. Dus daarvoor is het voor mij niet zo een heel groot probleem geweest. Die staat voor mij redelijk onderaan. Wel is het een belangrijk punt voor andere ondernemers die niet die hulp hebben gehad.

Voor jou zet ik hem dan eventjes op zes. Dat moet ik eventjes zo doen.

Hulp bij financiering kan je ook gewoon lekker laag zetten bij mij, dat kan bij anderen hoog zijn. Voor mij is het laag omdat het voor mij voor 4000 euro is opgezet. Dat is een schijntje vergeleken met een echte winkel openen. Het risico dat ik daarvoor heb is niet zo heel veel. Het ergste is dat ik 4000 euro kwijtraak. Weetje daar ben ik met twee weken, dan heb ik het wel weer terug. Dat is voor mij niet zo belangrijk, plus ik heb gewoon winst. Ik weet niet hoeveel startups winst halen, ik heb gewoon tussen de 200 tot 500 euro winst. Netto per maand. Dus ik heb gewoon geen financiering nodig nu. Wel als ik wil uitbreiden etc. Maar voor nu heb ik dat niet nodig.

Dus die staat gewoon op vijf.

Hulp bij het starten van een bedrijf, wat ?

Dat is dat mensen met je meekijken en je er echt fysiek bij helpen zeg maar.

Ja, uh.

Dat kan in de vorm zijn dat ze jouw blogposts schrijven of iemand die met jou meegaat naar de bank om daar te kijken. Beetje een verlengde van onderwijs van onderwijs over ondernemen.

Ik vind het een moeilijk antwoord. Uhm onderwijs over ondernemen

De kennis die nodig is voor het starten van een onderneming.

Wat is dan het verschil met hulp bij starten van het bedrijf?

Starten bij het bedrijf is het fysiek helpen, dat kan zijn in de vorm van een investering, of.

Ja oké, nee, dat is een hele belangrijke. Dat is wellicht gelijk aan de community voor startende ondernemers voor mij dan. Gelukkig heb ik dit gehad, dus voor mij is het niet zo belangrijk meer. Ik heb gewoon sterke hulp gehad bij het starten ervan, bij elk traject kon ik elke vraag stellen aan meerdere personen. Ik heb die hulp wel gehad, maar ik zie dat wel als een heel belangrijk punt voor ondernemers voor zichzelf plus het gaat ook een beetje met die community samen. De community is natuurlijk wat meer, ja communicatiehulp dus meer praten over zaken van joh waar loop jij tegenaan. En dit is dan meer hulp in de vorm van meer fysiek. Als ik het wat verder mag halen dan alleen starten dan is het zeker weten nummer twee ja.

Dus hulp bij het ontwikkelen van een product is dus nummer drie,

Dat staat bij mij hartstikke laag, want ik heb namelijk mijn product gewoon geïmporteerd, dus ik heb geen product ontwikkeld behalve mijn eigen webshop.

Dus de community voor startende onderneming en hulp bij het starten van een onderneming staat ver bovenaan en de rest bungelt eronder?

Naja, die hulp bij digital marketing, niet van die onzin online, maar echt hulp dan vind ik dat die echt nummer 1 moet staan. Dan 2 de community en 3 de hulp bij het opstarten. De rest mag je zelf indelen.

Dus als iemand jou letterlijk helpt bij het opzetten van social media dan, en bijvoorbeeld een opzet geven voor een contentstrategie zodat je weet wat je moet posten en wanneer of hoe, dan is het belangrijk?

Dat vind ik alweer iets te hoog als in strategie, kijk ik kan zelf ook een strategie bedenken. Waarschijnlijk weet ik dat beter, want ik ben zelf degene die er constant mee bezig is. Maar vooral hulp bij hoe zet je nou exact je adwords account in. De meeste weet ik wel, of google analytics wat is dan exact het punt waar je naar moet kijken. Nu snap ik er nog niet zoveel van, en ik vind het niet zo interessant. Er zitten wel veel interessante dingen in als waar vallen mensen weg, als ze gaan bestellen waar gaat het precies mis.

Meer op de technische kant is dat dan?

Juist, maar ook gewoon op, kijk ik doe dan nu niks met facebook. Maar ik denk wel dat het mogelijk is om facebook in te zetten. Daarmee met iemand praten die daar wat meer zin in heeft, want ik heb dat niet, ja is dat zeker weten wel een goed punt. Ik zou zeker weten, dus een hulp bij digital marketing, dan community, dan hulp bij het starten van een bedrijf, en de rest mag je in principe zelf indelen. Onderwijs over ondernemen mag je er iets onder zetten. De rest is niet zo belangrijk. Tenminste voor mij.

Ik moet het ook van jou weten, ik kan er dan een oordeel over vellen.

Dan wil ik eventjes naar de wat negatiever kant, we zijn allemaal heel positief als ondernemers. Maar ergens achteraf speelt er altijd een vraag, wat als. Dan is voor mij de grootste vraag, wat kan er bij jou nou voor zorgen dat je onderneming over de kop gaat?

Dat is elke week, er zijn verschillende dingen waar ik mee te maken heb gehad. Mensen die via mijn product gaan promoten op bol.com. Daardoor ben ik vijftig procent van mijn omzet voor twee weken kwijtgeraakt. Daar heb ik juridische hulp voor moeten inschakelen. Growth Hacking, dat je met andere promotionele acties jezelf omhoogtrekt. Dat hebben zij gedaan naar mij toe. Ik ben daardoor naar beneden geraakt. Een ander punt is, kijk. Ik zit op een concurrerende markt. Als er een ander komt die een goedkopere aanbieding heeft, dan raak ik mijn omzet kwijt. Dan moet ik weer goedkoper gaan dan die persoon. Het is een race.

Dus eigenlijk wat je wil zeggen is het de concurrentie?

Ja

Dat is in twee manieren, een dat ze je uit markt prijzen en twee dat ze je naar beneden halen door zelf ludieke acties?

In dit geval hebben ze mijn product gepakt, letterlijk mijn product en vervolgens gezegd dat ze een reseller zijn van mijn product. Goedkoper, dus iedereen die dat kocht, kocht het onwetend bij een ander persoon dan ik.

De hulp die je dan nodig zou hebben is dan een goede specialist als een jurist?

Ik ben daardoor in de problemen geraakt. Ik wist niet wat voor rechten ik had. Ik had alleen EAN-nummers en geen werkrecht aangekregen. Ik wist dus niet wat mijn recht was, ik heb bol.com gebeld die kon me niet helpen. Ik heb toen een andere partij gebeld, die kon me enigszins helpen. Dat was allemaal vanbinnen een paar dagen antwoord. Alleen koste elke dag dat zij online waren mij geld. Dus uiteindelijk heb ik gewoon ja in dit geval met mijn vader, die heeft gewoon heel zakelijk, juridische brieven geschreven die ik verstuurd heb naar die mensen. Als je er niet mee kapt dan gaan wij juridische stappen nemen.

Dus als je daar binnen het netwerk een specialistische jurist zitten, dan zou je daar advies bij kunnen inwinnen?

Absoluut, dat zou echt superhandig zijn.

Dan wil ik eventjes door naar wat wij dan doen. Daar wil ik ook wat over horen wat je daarvan vindt. Over mogelijke concurrentie. Dan leg ik even uit wat wij doen. We richten op onderwijs voor startende ondernemers. Dat doen wij op verschillende manieren. Allereerst doen we dat via video's waar we kennis aanbieden, infotainment doen we dan. Daarnaast schrijven we white papers die die video's dan ondersteunen die wat dieper op de stof in gaan, waardoor mensen zelf kunnen lezen en ermee aan de slag kunnen. We doen dan als mensen dat nog steeds niet begrijpen dan hebben we een live podcast waar we een expert neerzetten waar mensen live de vragen kunnen neerleggen. Die worden dan live ook behandeld. Direct wordt daarop ingespeeld. Mocht dat nog steeds niet voldoende zijn, dan bieden we persoonlijke cursussen aan waar we met kleine groepen aan de slag gaan. Dat is fysiek op locatie, niet alleen op locatie.

Bedoel je dan bij de persoon of bij jullie?

Op een locatie een zaaltje of een kantoor, een vergaderruimte. Dat kan op verschillende locaties. Als dat allemaal nog niet werkt, dan bieden we ook nog persoonlijke begeleiding een-op-een waarmee we intensief aan de slag gaan. Dat is een leertraject waar het eerste gedeelte gratis is, daar kan iedereen aan meedoen. Dat is de community, waar mensen ook op discord, een soort van skype.

Dat is relatief nieuw, het wordt veel gebruikt door gamers en op YouTube. Wij zien de mogelijkheid om dat te integreren met vergaderingen en brainstormsessies. Live sessies waar ze brandende vragen hebben waar ze direct vragen op krijgen. Niet drie dagen wachten op een antwoord zeg maar. Dat doen wij uit de geest dat we geloven dat ervaringen delen wellicht nuttiger is voor de meeste mensen dan alleen maar een blog lezen. Dat het met iemand in gesprek gaan meer kans biedt op een customized antwoord. Door vragen te stellen kan je heel specifiek op iemand antwoord geven.

Het meeste is digitaal als ik het zo begrijp

Het meeste is digitaal, dat doen we om door het hele land beschikbaar te zijn.

Het is een goed idee hoor, daar ben ik het mee eens. Iedereen kan zo vanuit zijn eigen pc erbij.

Het is ook gericht op de mensen die nog geen kantoor hebben, die thuis achter hun laptop werken.

Daar is het eigenlijk voor bedoeld

Moet ik me daar een soort van skypegroup of een webexgroup.

-----onderbreking-----

Mijn vraag is dan als je dat zo gehoord hebt, zo een community. Met een gratis en betaald deel, maar vooral ervaringen delen. Wat denk je dat zo een community bij kan dragen aan jouw bedrijf?

Dan is het dus het fysieke gedeelte is dan voornamelijk betaald, het digitale gedeelte is gratis?

Het fysieke gedeelte is een soort van cursus. Dat is dan wel betaald want daar zit gewoon zes tot zeven uur mankracht in. Dat andere dat doen we gratis.

Ja ik vind het wel interessant klinken. Ik weet niet exact waar ik dan exact interesse in heb. In principe zoek ik gewoon naar een redelijk relaxte organisatie als startende ondernemer. Dan is online zeker weten een goed alternatief op het feit ik heb geen tijd. Ik werk ernaast ik heb niet zo heel veel tijd om ergens heen te gaan om daar fysiek elkaar te ontmoeten. Maar, het punt aan de andere kant hoor, je betaald daarvoor dus dan is dat wel beter. Is dat ik eigenlijk ook een beetje op zoek ben naar een fysieke meetingpoint voor ondernemers. Dat dan wel gratis is. Tenminste de entrance is gratis, de rest kan je zelf indelen. Dat je dat, dat je daar elkaar kan ontmoeten en vervolgens een vergadering kan hebben. Een bepaald thema hebt. Dat vind ik interessant, maar grotendeels zoals die discordmeetings etc. Ja ik vind het wel interessant klinken, het is alleen dat ik zelf niet echt weet of ik op zoek ben iets waar ik direct een cursus voor krijg. Of dat ik meer op zoek ben naar iets wat meer vrij is in de vorm van dat je een ontmoetingsplaats voor ondernemers hebt.

Dus zou het offline gedeelte ook een soort van per kwartaal soort van open koffie zijn.

Zoiets, ik zou het niet eenmaal per kwartaal doen want ik dan denk dat je dan heel veel mensen krijgt. Ik zou letterlijk gewoon een keer per maand doen zoiets. Ja, een soort van open koffie of ik zeg maar wat zoiets. Gewoon iets heel relax waar iedereen zo kan aanschuiven. Ik denk dat dat goed te gebruiken is om vervolgens mensen over te halen om een dienst te kopen. Ik denk dat dat veel makkelijker gaat dan online.

Je zou zeggen voor de informatie is het online gedeelte hartstikke leuk. Om elkaar te ontmoeten is een netwerkbijeenkomst aantrekkelijk is. Dan kan je mensen die je gesproken hebt in de discord fysiek kan ontmoeten. Ik begrijp je.

Zo pak je ook die drempel van digitaal naar fysiek goed aan vind ik.

En bijvoorbeeld zo een podcast, waar je korte vragen kan laten beantwoorden. Dat kan digitaal, maar moeilijke vraagstukken doe je liever offline. Zo een podcast waar je een vraag hebt over bijvoorbeeld SEO en er zit een expert die live jouw vraag beantwoord. Hoe zie je dat voor je?

Ja dat lijkt me een goed punt, ja ik heb geen korte vragen als het gaat om seo. Tenminste, maar zoiets ja. Ja, ik zie het wel als een. Stel je voor dat ik de ambitie heb om een eigen onderneming te starten. En ik zie online

allemaal webshoppaanbieders staan. Heeft iemand ervaring met hun. Dat je zo iets kan vragen, of is wat zijn de voordelen van deze, wat zijn de voordelen van dat.

Meer een soort van advies dan echt een behandeling van een vraag?

Ja ik zou een behandeling van die vraag echt offline doen, en kleine vragen online doen. Misschien heel simpel dat je een soort van meeting host. Dat jij gewoon zegt van, het onderwerp van vandaag is dit of dat, dat je gewoon die ondernemers zelf laat praten.

Die idee hebben we dan binnen de discord server waar je brainstormsessies doet, waar een expert bij zit die het begeleidt die ook de diepere vragen kan beantwoorden. Dat het grootste gedeelte ligt bij de mensen die met elkaar in gesprek gaan en tot een antwoord komen. Dat er dan 1 iemand is die dat moderate, dat is wel altijd nodig en af en toe ingrijpt of wat kennis meegeeft. Ik begrijp je punt. Dat had ik zelf ook bedacht. Wilde ik je ook nog niet vertellen en of mensen daar zelf mee komen. Dat sluit heel erg aan op ons concept. Goed antwoord.

Ik zou alleen ff kijken hoe je dat precies gaat doen. Je kan daar wel een deskundige inzetten, maar we pakken ook een paar mensen die elkaar chill kunnen leren kennen. Ook gewoon want dan geef je elkaar de ruimte. Dat is voor startende ondernemers een punt.

We maken die brainstormgroepen die maken we compleet open, daar heeft iedereen toegang toe. Daar kunnen mensen op eigen initiatief samenkomen zonder expert. Dan organiseren wij dat niet, maar de leden zelf die zeggen dan hier wil ik even over praten. Dan nodigen ze andere mensen uit in die server. Er hoeft inderdaad geen tussenkomst van Dutch Greenfields te zijn. De echte evenementen komen van onze hand. Maar wij bieden op onze server toegang voor iedereen om met elkaar te praten.

Je doelgroep hiervoor is startende ondernemers.

Het liefst startende onlineondernemers, die online actief zijn. Het kan iemand zijn die een winkel heeft en overgaat naar een webshop. Dan heb je twee dingen en ben je online bezig.

Ik zit te denken die vaak niet zoveel geld beschikbaar hebben voor die zaak zoals ik. Dus die zullen minder snel iets aanschaffen.

Daarom doen we het ook gratis inderdaad. Het is heel goed dat je dat zegt inderdaad. Er is geen geld daar, daarom willen wij dat kennis zo toegankelijk gratis maken. Zodat iedereen daarvan kan maken. Onze filosofie is change tomorrow, make a better world. Vandaag doen wij iets nieuws voor onderwijs, dan hebben wij een betere wereld achtergelaten. Dat is waar wij in geloven. Wij weten dat studenten geen geld hebben, daarom doen we een heel groot gedeelte gratis. Dat weten we gewoon, daar gaan we ook vanuit.

Als je dat allemaal zo gehoord hebt, dan vraag ik me af of jij organisaties kent die soortgelijke diensten aanbieden?

IMU

En dat is emu?

IMU, internetmarketing universiteit. Het heet tegenwoordig imu, die doet dat. Enigszins frankwatching, maar ze pakken het wel anders aan. Ik heb er niet zoveel naartoe gekeken. Ik heb dus niet zoveel informatie erover. IMU bezorgt gewoon van die webinars etc. Die organiseren vervolgens, kan je bij webinars terecht en dan krijg je informatie over zaken. Ze verkopen het gewoon heel erg blegh. Het is gewoon goor.

Het moet wat meer persoonlijk voor jou zijn. Iemand die daar zit in een overhemd en vertelt wat zijn ervaring is.

Ik zal je wel ff een mailtje geven en dan laat ik je zien hoe je het niet moet doen. Het werkt wel, maar ik vind het een slecht ding.

Zullen we dat even na het interview doen. Al die kennis is heel erg belangrijk ook voor de tijdsbewaking.

Dan heb ik nog maar twee vragen. Ik heb zo een mooi lijstje met allemaal verschillende eigenschappen. Die een dienst kan bezitten en dan vraag ik me af of jij voor mij drie van die eigenschappen wil aanwijzen die voor jou belangrijk zijn, of die een dienst minimaal moet bezitten.

-----Respondent neemt de opties door-----

Feitelijke kennis is belangrijk. Dat is waarvoor ik kom. Je hebt zoveel bedrijven, maar sommige weten helemaal niets, het is net alsof je een gemiddeld restaurant binnenloopt. Je weet niet wat je krijgt. Als je deskundigen hebt waar je echt wat mee kan, dan loop je binnen hoor. Als je kan aantonen dat je echt die kennis hebt. Dan komen ze allemaal naar je toe lopen. Contact met gelijkgestemden dat gaat met die community samen. Innovatie, ja dat kan weg. Dat heb je niet altijd nodig. De hele markt die vindt dat helemaal geweldig. Het ligt eraan wat je via innovatie doet. Als jullie manier innoverend is dan is het natuurlijk heel goed. Innovatie is een ander woord voor vernieuwingen op een goed gebied. Dus als je dat goed doet, dan werkt dat wel. Ja ik zou zeggen. Het is moeilijk wat je zoekt op dat moment natuurlijk. Die kennis in hapklare brokken vind ik niet zo heel belangrijk. Die kan je naar beneden doen, ik ben bang dat je dan hetzelfde krijgt als een blog. Daar komt niet zoveel informatie uit. Ik vind ze erg op elkaar lijken. Keuze voor online of offlinediensten. De belangrijkste vind ik contact met gelijkgestemden, die vind ik heel belangrijk. De feitelijke kennis en de toegankelijkheid van de community. De eerste drie vind ik het belangrijkste. Samenwerking met anderen vind ik enigszins gelijkstaan met contact met gelijkgestemden en toegankelijkheid van de community. Ontwikkeling van de eigen kwaliteiten ligt eraan of je startup werkt of niet.

Dan heb ik je nog wel iets horen zeggen over directe vragen laten beantwoorden, dat je direct antwoord krijgt. Dat dat van belang is voor jou. Echt specifieke vragen, direct kan laten beantwoorden.

Als dat onder direct vragen laten beantwoorden valt, want ik zie direct vragen is dat je instant available bent voor vragen. Maar als jij bedoelt, van persoonlijke vragen laten beantwoorden.

Ik bedoel instant available, maar ook je eigen vragen. Je gaat naar iemand toe en je vraagt iets, dat je dan direct uitgebreid antwoord krijgt.

Vind ik wel belangrijk, maar instant access heb je niet nodig. Dan zou je zeggen startups hebben weinig tijd, maar dat is eigenlijk onzin. Want de meeste startups hebben veel tijd, maar ze zijn de helft van hun tijd bezig met borrelen. Dus.

Is goed, dan weet ik welke top drie jij belangrijk vind. Dan heb ik een laatste vraagje over de communicatie, dat gaat eigenlijk van stel je voor dat je nou lid zou worden van Dutch Greenfields. Via welke kanalen zou je dan op de hoogte gehouden willen worden?

Bijvoorbeeld je hebt je ingeschreven, er komen nieuwe white papers die mogelijk interessant zijn voor je. Hoe zou je dan willen horen dat er vijf nieuwe white papers online staan?

Wat ik zou doen als ik jou was. E-mailmarketing is heel belangrijk, maar e-mails voor mij ik krijg zoveel spam binnen. 80% bekijk ik niet eens. Je kan wel e-mailen maar dan kom je in de spambox terecht. Ik zit te denken dat je een facebookgroep aanmaakt. Dat je daar gewoon die posts maakt. Misschien dat het niet iedereen bereikt. Het bereikt wel iedereen die enigszins verbonden is aan het merk. Veel informatie haal ik van facebook sponsored dingen. Van marketingbureaus die iets gratis bieden, daar loop ik wel heen. Ik zou facebook, misschien een raar antwoord. Maar ik zou facebook en wellicht twitter gebruiken voor nieuwsberichten en nieuwsdingen.

-----Einde interview-----

Interview met Ferry H.

Allereerst wil ik je natuurlijk bedanken en welkom bij het interview. Ik doe dit interview vanuit mijn opleiding communicatie aan de hogeschool leiden waar ik een afstudeerscriptie doe uh voor Dutch greenfields. Het is een onderzoek naar de positionering van het platform, daar zal ik later wat meer over vertellen. Dat doe ik eigenlijk om erachter te komen om erachter te komen wat de challenges zijn van het ondernemerschap. En waar startende ondernemers eventueel behoefte aan hebben. Ik hoorde net dat je al een aantal jaren aan het ondernemen bent en een half jaar een onderneming hebt. Je hebt waarschijnlijk al ervaring met de challenges van het ondernemen. Daar wil ik je een aantal vragen over stellen. Ik wil beginnen met de NAW-gegevens, de belangrijke gegevens voor het respondentenschema. Dat is allereerst je volledige naam.

Mijn volledige naam is Ferry H.

Hoe oud ben je?

29 jaar

Je bent een man, je onderneming bestaat een half jaar. De locatie is?

Dat is het groothandelsgebouw in Rotterdam

In Rotterdam oké.

En je biedt als dienst aan growth hacking en social media marketing toch?

Ja klopt inderdaad.

Oké super, dan ga ik beginnen met het eerste deelonderwerp

Dat gaat over netwerken eigenlijk, dan is mijn eerste vraag gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig of met anderen een onderneming te starten?

Samen met anderen, voornamelijk vanwege de kans om dan te sparren met een gelijke partner.

In dat geval van die samenwerking, hoe bereik je dan die mensen om mee te sparren?

Ik haal ze voornamelijk uit mijn eigen netwerk en anders zijn bijvoorbeeld netwerken als Young Creators heel waardevol

Je gebruik vooral social media dan, zeg maar, online platformen om die mensen te bereiken?

Exact, ja.

Dan is mijn volgende vraag, want je geeft aan dat je op zoek bent naar mensen. Ben je dan op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden en aanbiedingen?

Ja ik kijk voornamelijk naar mensen met specifieke skills, dus vaardigheden die ik zelf niet bezit.

Die zoek je dus omdat je zelf iets mist?

Uh ja, ik wil eigenlijk altijd een compleet pakket aanbieden aan mensen. De skills die ik zelf niet heb, die probeer ik dan bij andere mensen in te huren of te leasen zeg maar.

Dus dat doe je via sociale netwerken of heb je daar ook een aantal persoonlijke contacten in?

Voornaamste bron is inderdaad de sociale platforms.

Dus dan ga je vooral naar facebook en de young creators group heb ik je een paar keer voorbij zien komen, dan stel je een vraag om te kijken of mensen daaropaf komen?

Exact

In hoeverre, young creators group kan je je op aanmelden, maar stel je voor dat je nou een andere soort netwerk, als bni, of ja startup experience, dat soort zaken, in hoeverre zou dat de betrokkenheid bij andere ondernemers en bij de markt vergroten?

Poeh, dat is een goeie vraag. Uh, ja ik denk dat dat wel een uh vergroting betekent voor de doelgroep. Uhm, die platformen zijn daar gemaakt voor het delen van kennis, vaardigheden en het delen van werk. Waar je young creators meer een soort platform is om contacten te leggen die misschien wat informeler zijn of met andere vragen komen. Dus ik denk omdat het specifieker is trek je ook specifiekere contacten aan. Dus ik denk dat daar wat meer gevoel bij is voor de ondernemers in zo een platform.

Oké wat overtuigt jou dan om lid te worden van zo een netwerk

Voornamelijk de skills die binnen zo een netwerk zitten, de kennis die ik daar vandaan zou kunnen halen en de laagdrempeligheid om in contact te komen met die personen.

En het netwerk zelf, niet de personen die er zitten, maar de organisatie achter het netwerk. Welke kwaliteiten moeten die bezitten om aantrekkelijk te zijn voor jou?

Zij moeten in staat zijn om zo een netwerk goed in leven te houden. Dus af en toe een evenement te organiseren of een spreker uit te nodigen op een locatie. En zorgen dat zo een platform continu up-to-date is. Zodat het actief en levendig voelt.

Je zegt net evenementen organiseren op een locatie, maar zouden dat ook evenementen online kunnen zijn?

Ja absoluut, bijvoorbeeld een webinar of een onlinefilmpje van een spreker delen. Dat absoluut.

Oké, nog eventjes over jezelf binnen het netwerk. Heb je dan behoefte aan feedback van die andere ondernemers over hoe jij bezig bent?

Ja ik vind het wel fijn als je even kan spiegelen met een andere ondernemers of als je inderdaad iets voor kan leggen en feedback kan vragen. Zeker omdat mensen met verschillende skills anders nou jouw werk kijken. Ik zie dat als zeer waardevol om daar feedback te halen.

Dan gaan we naar een stukje dat gaat over onderwijs, vooral onlineonderwijs. Wij geloven dat veel studenten of mensen van opleidingen afkomen en heel goed weten wat ze moeten doen, maar niet per se hoe ze het moeten doen. Daar heb ik een aantal vragen over. Dan begin ik eventjes breed, toen jij begon met jouw online onderneming, had jij toen genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?

Toen ik begon met mijn huidige onderneming wel. Dat heb ik namelijk gaandeweg geleerd in mijn vorige ondernemingen. Ik ben een aantal keer gestruikeld voordat ik dat redelijk makkelijk kon opzetten in mijn huidige omgeving.

Je hebt dus veel moeten opzoeken?

Ja enorm veel, dagelijks liep ik wel aan tegen dingen die ik simpelweg niet wist. Dingen die ik nu met mijn ogen dicht kon implementeren.

Hoe zocht je die kennis dan op?

Ik ging online op google, ik keek bij young creators, ik keek bij websites die bekend staan om het delen van kennis op bijvoorbeeld marketing. Ik belde ook mijn eigen netwerk rond met vragen.

Sommige delen deed je dus individueel, maar sommige onderdelen deed je ook onder begeleiding met anderen erbij?

Ja klopt, als ik mensen ken die die skills bezitten dan bel ik ze op en dan stel ik die vraag.

Heb je dan een voorkeur voor een specifiek kanaal?

Uhm, ja in mijn eigen netwerk zou ik zeggen telefonisch omdat ik dan makkelijk kan uitvragen. Uhm, ga ik buiten mijn netwerk dan pak ik meestal de social media.

Dus social media, en welke social media zet je daarvoor het meest in?

Voornamelijk Facebook of LinkedIn.

Stel je voor dat er nu of destijds een kant-en-klare oplossing was geweest, een platform waar eigenlijk alles stond. Zowel kennis, als community als een stukje persoonlijke begeleiding zeg maar. Zou je dan bereid zijn om daar aan deel te nemen?

Dat hangt een beetje af van de voorwaarden, maar ik zou in ieder geval kijken wat het te bieden heeft. Het zou wel mijn interesse hebben ja.

En als je er nou voor zou moeten betalen, zou je dat dan interessant vinden?

Hangt een beetje af van de kosten, maar in principe als je zo een platform goed kan gebruiken dan levert het je geld op. Dus in de regel zou ik wel bereid zijn daarvoor te betalen.

Zou dat dan maandelijks zijn, of eenmalig voor een specifiek stuk kennis wat moeilijk te vinden is. Dat je eenmalig een document afneemt waar dat in staat. Of zou je maandelijks bereid zijn om een bepaald bedrag te betalen om elke maand op de hoogte gehouden te worden?

Ik zou dan de voorkeur hebben voor maandelijks, omdat je dan niet per vraag hoeft te betalen. Dan kan je elke maand daar kennis uit putten. Dus mijn voorkeur gaat uit naar maandelijks.

Dan wil ik even specifiek naar de onderwerpen van het onderwijs dat wij denken dat nodig is. Het eerste onderwerp daarvan is finance. Dan vraag ik me eigenlijk af, toen je begon was je toen bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden?

Ja daar was ik absoluut bekend mee ja.,

Hoe kwam je bij die kennis?

Ik ben zelf namelijk ook investeerder in startups dus ik ken mijn weg een beetje in de financiële wereld.

Dus jij hebt eigenlijk, zelfs toen je begon met dat financieren, heb je toen informatie opgezocht of heb je dat via een opleiding. Hoe heb je dat geleerd?

Ik heb jarenlang in loondienst gewerkt bij corporate bedrijven. Onder andere als accountmanager en salesmedewerker en daar hield ik zelf de finance bij van mijn eigen klantenpakket. Ik heb gaandeweg in loondienst geleerd hoe dat werkt.

En welke mogelijkheden ben je dan bekend mee?

Uh, nou ik ben voornamelijk bekend als het gaat om opstarten bedrijven over bijvoorbeeld leningen. Even denken hoor, subsidies indien je natuurlijk een subsidiebaar bedrijf hebt. Je kan een seedronde ophalen als een investering. En je hebt natuurlijk ook de community, de crowdfunding.

Dat is wel een heel breed scala aan financieringsmogelijkheden die jij onder je riem hebt zeg maar. Toen jij zelf begon, je hebt dus eerst in loondienst gewerkt en toen wilde je toch gaan beginnen, heb je er toen over nagedacht hoe jij je digitale business wilde gaan financieren?

Ik heb erover nagedacht aan de andere kant heb ik heel veel kennis opgedaan in het starten met een zo klein mogelijk budget. MVP, minimal viable product, dat heb ik ook toegepast om uiteindelijk te beginnen. Letterlijk met een budget van 100 euro het complete online stuk op te zetten.

Welke capaciteiten, het kost 100 euro, maar het voort laten bewegen kost ook wel wat geld. Welke capaciteiten had je dan om die onderneming te financieren?

Uh, een klein beetje spaargeld. Ik heb letterlijk vanaf die 100 euro mijn eerste opdrachten binnen gehaald en met die omzet heb ik dan weer de rest aangeschaft. De software die nodig was, de financiële producten die je gebruikt, zoals je boekhoudpakket. Ik heb dus die 100 euro verveelvoudigd om die onderneming te onderhouden.

Dus eigenlijk door middel van winst of omzet garandeer jij de capaciteit om voort te blijven bestaan. Dan is de volgende vraag heb je hulp nodig bij het financieren van jouw onderneming. Ik ga ervan uit dat je daar wel veilig zit.

Ja precies.

Dan ga ik even door naar het stukje organisatie, dat lijkt me knelpuntje waar je als beginnend ondernemer tegenaan loopt. Dan is mijn eerste vraag naar hoeverre jij onderzoek hebt verricht naar de benodigde middelen voor het starten van het online ondernemen?

Ook daar was het voor mij redelijk simpel, de kennis had ik natuurlijk al vanuit mijn vorige ondernemingen. Ik ben bij dezelfde bank gebleven om een zakelijke rekening te openen. Ik heb bij de KvK even geïnformeerd over welke verzekering ik nodig zou kunnen hebben voor mijn onderneming. Voor het zetten van een online

platform had ik de software al, daar was ik al mee bekend, dat heb ik zelf gebouwd. Dus daar heb ik mezelf mee gered.

Dus je bent eigenlijk dus gewoon naar sommige mensen toegegaan van hoe kan ik dat het beste doen, in dit geval de KvK of je netwerk. Maar heb je ook zelf wat dingen onderzocht? Op google of in een boek?

Vooral boeken, ik lees heel veel boeken waar ik de kennis uit heb gehaald die ik fysiek kan toepassen.

Zijn dat alleen maar boeken geweest of zijn dat ook artikelen geweest op bijvoorbeeld frankwatching?

Nee dat zijn voornamelijk boeken geweest.

Hoe heb je dat toen toegepast voor jouw onderneming?

De kennis uit de boeken bedoel je?

Ja, of van je kennissen.

Ja kijk de meeste kennis die ik al had heb ik natuurlijk gelijk kunnen implementeren om alles op te zetten. De kennis uit de boeken heb ik voornamelijk gebruikt om te kijken naar de toekomst hoe ik mij na de eerste startersmaanden kon redden. Die kennis implementeren doe je door onderzoek te doen. Het kan zijn dat ik iets in een boek heb gelezen en dat op google opgezocht heb om meer informatie te krijgen over dat specifieke onderwerp. De meeste boeken die ik lees zijn zo uitgebreid dat ik het direct kan implementeren. Veel onderzoek heb ik niet gedaan omdat ik de meeste kennis al in huis had.

Dan kom ik even aan bij iets wat wij een projectietechniek noemen binnen het communicatiewerkveld. Ik denk binnen elk onderzoeksveld wel. Daar hebben wij vijf stappen opgesteld waarvan wij verwachten dat elke ondernemer daarbij komt in zijn loopbaan. Mijn vraag is dan bij welke stap jij bent en wat de grootste challenge is. Ik stuur dat lijstje even naar je in de chat zodat je het kan lezen.

Uhm, ja ik ben eigenlijk bij stap zes. Ik ben nu bezig met het schalen van de onderneming. Dus de onderneming in de markt zetten is natuurlijk live gaan en je eerste business binnen halen. Ik ben nu op het punt dat ik al kijk naar uitbreiding van dat bedrijf.

Je bent dus eigenlijk een stap verder, dat mag natuurlijk. Ik stel me voor dat je stap 7 en 8 er ook aan toe wil voegen. Wat is dan de grootste challenge waar je tegenaan loopt?

De challenge die ik nu zie, die begint eigenlijk al bij stap vijf. Dat is dat je op een gegeven moment naar de toekomst gaat kijken van hoe kan ik nu schalen. Je krijgt een x aantal opdrachten binnen en die moet je verwerken. Je moet ook nieuwe opdrachten aanboren. Je komt op een punt dat je te veel werk hebt om het in je eentje te doen, maar misschien niet genoeg omzet hebt om iemand aan te nemen om je te helpen. Dat is op dit moment mijn grootste challenge.

Duidelijk het vinden van mensen, het kan ook een freelancer zijn neem ik aan die je kan vertrouwen. Die voor jou wat kan overnemen.

Precies.

Dus eigenlijk het vinden van mensen die jij vertrouwt, waarvan jij weet dat ze goed werk leveren.

Ja, juist.

Dan heb ik nog zo een techniek, die hoeft niet in de chat. Ik heb een stelling opgesteld die heb ik voor de helft gemaakt. Dan vraag ik me af of jij die kan afmaken. Die stelling is: ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik die op deze manier aan het ontwikkelen... Dan wil ik van jou weten hoe je dat aan het ontwikkelen bent.

Aan het ontwikkelen door mij te oriënteren op de eerstkomende drie maanden en te kijken wat er nodig is om mijn bedrijf een groei van 25% te laten doormaken.

Een smart doelstelling hoor ik al

Juist

Zou je daar hulp bij nodig kunnen hebben, ik snap dat young creators group daar al hulp bij is. Maar bijvoorbeeld iemand die dat een beetje in banen leidt?

Ja als je daar een soort van projectmanager, of iemand die feedback kan geven en mee kan kijken. Dat zou heel waardevol zijn.

Dat kan dan via zo een facebookgroep via een berichtje of iemand wil meekijken. Kan dat ook zo zijn via een livesessie, dan wel online, zoals skype of een ander medium.

Ja absoluut, dat kan gewoon online.

Dan gaan we naar een volgend onderwerp waar ik vermoed dat jij er al wat vanaf weet. Dat is digital marketing. Dan is mijn vraag eigenlijk, ik hoorde laatst een schilder schildert zijn eigen huis als laatst. Dan vraag ik mij eigenlijk af op welke manier bied jij jouw producten dan online aan?

(Lachen) dan sla je wel de spijker op zijn kop. Ik ben toevallig gister begonnen met het vernieuwen van de website. We hebben een hele beperkte website opgezet. Grappig genoeg inderdaad zijn we met klanten heel erg bezig om ze online presence te geven. De website bij mij is heel minimalistisch uhm en we hebben nul volgers op facebook. Omdat we letterlijk, we omdat ik veel met mensen om me heen werk waar ik dan dat advies bij neerleg, maar de aandacht gaat uit naar de klant en dat liep zo snel dat ik helemaal geen tijd heb gestoken in de eigen presence. Gek genoeg, dus inderdaad ik ben ook zo een schilder die als laatste pas zijn eigen huis gaat schilderen.

Dat hoorde ik toevallig van een andere digital marketeer, dus dat is wel grappig. Naja je hebt dan een website, maar je krijgt ook klanten anders zou je niet bestaan. Hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk?

Dat is eigenlijk allemaal koude acquisitie geweest in het begin. Vooral per e-mail. Ik heb een script opgesteld dat e-mails stuurt naar potentiële klanten. Verder heb ik dan ook klanten die weer nieuwe klanten binnenbrengt. Eigenlijk heb ik een klant die de acquisitie uit handen neemt. Dus op die manier komt er veel business binnen.

Dus je benadert je klanten via e-mail en een kennis die de acquisitie voor je doet?

Die kennis is eigenlijk een van de klanten die dat doet.

Hoe betalen zij jou, gaat dat via meetings of gaat dat via de website?

Uh, meestal is er wel een meeting, zeker bij de grotere bedrijven. De kleine bedrijven en kleinere projecten gaat eigenlijk allemaal online. Daar worden afspraken gemaakt telefonisch, e-mail of facebook chat. Het project wordt uitgevoerd op basis van vertrouwen en op het moment dat het afgelopen is dan stuur ik een factuur.

Oké duidelijk, nou die digital marketing daar doe je niet zoveel mee voor jezelf. Heb je daarbij hulp nodig?

Dat zou ik opzich wel fijn vinden ja. Aan de ene kant wel om het uit handen te nemen omdat ik het heel erg druk heb. Aan de andere kant is het juist belangrijk om het zelf te doen omdat ik daar van leer, het is mijn core business. Ik zou dat eigenlijk compleet opgezet moeten hebben al.

Beschik je daarvoor over de juiste tools. Naja je zal waarschijnlijk iets verder zijn dan hootsuite, dat soort tools, maar ook theoretische tools natuurlijk?

Ja daar ben ik heel erg bedreven in. Ik heb voor klanten accounts bij facebook, tracking software als hotjar, ik gebruik onbounds. Ik heb alle tools en de kennis alleen niet de tijd.

En, je zet ze dus nog niet in, maar laten we dan eventjes verder kijken hoe je dat voor klanten inzet. Hoe zet je die dan in?

Voor klanten heb ik eigenlijk het complete pakket wat je mag verwachten bij online marketing. Ik zet ze in op basis van wat de klant nodig heeft. Als de klant een landingspagina nodig heeft dan gebruik ik onbounds, hotjar en google analytics. Als het alleen facebookmarketing is gebruik ik weer andere tools, ligt eraan wat het project vraag.

Ben je continu bezig met het zoeken naar nieuwe tools, en hoe zoek je die dan op?

Ik ben altijd bezig met zoeken, er zijn platforms zoals sprout waar veel dingen voorbijkomen. Wat ik ook regelmatig doe, een tip die ik van een YouTuber heb. Dat is dagelijks in de Apple store kijken wat er in de top 10 staat, als daar een tool bijstaat gewoon downloaden en proberen of je het zou kunnen toepassen bij een van je klanten.

Ik hoor je wat zeggen over YouTube, zet je YouTube regelmatig in voor kennis verkrijgen?

Ja absoluut, dagelijks.

Dus je kijkt veel YouTube video's voor kennis?

Ja klopt.

Tof, goed antwoord. Dan heb ik weer zo een mooie creatieve techniek. Dat heet dan cardsorting en dan heb ik zes diensten opgesteld. Wij hebben dat opgesteld als Dutch Greenfields, die wij graag willen aanbieden. Dan is voor mij de vraag, jij als startende ondernemer, wat is dan voor belang voor jou? Ik zal ze even toesturen. Dan kan je ze rangschikken van 1 tot 6 op hoe belangrijk dat is. Waarbij 1 het belangrijkste is en 6 het minst belangrijke.

Wat voor mij relevant is.

Ja.

Dan zou ik toch zeggen 1 zou dan zijn hulp bij het opstarten van een organisatie. 2 zou zijn hulp bij het ontwikkelen van een product. 3 zou zijn community voor startende ondernemers. 4 is onderwijs over ondernemen. 5 hulp bij digital marketing en 6 hulp bij financieren.

Oké, duidelijk. Dan heb ik daar nog een vraagje over. Ik hoorde in het gehele interview dat de community voor jou echt wel belangrijk is. Voor je klantenwerving, maar ook voor je feedback. Toch zet je hem op plaats drie in plaats van 1 of 2. Waarom zet je dan hulp bij starten van een organisatie en hulp bij het ontwikkelen van een product hoger?

Omdat ik persoonlijk vind dat dat de basis is van je hele bedrijf. Dat moet goed uitgedacht zijn voordat jij weet hoe je de markt kan benaderen. In de regel zet je eerst een mvp neer, daar krijg je feedback op dan ga je het verbeteren. Ik zou pas daarna de hulp van een platform gaan inschakelen, omdat ik dan goed genoeg weet wat ik wil vragen voordat ik een antwoord ga zoeken.

Maar die hulp dan, kan dat niet vanuit de community komen? Als daar experts zitten natuurlijk?

Ja precies, dat zou opzich natuurlijk ook kunnen. Uhm

Ik wil overigens niet sturen, laat dat duidelijk zijn.

Dat snap ik, je zet me goed aan het denken. Aan zo een community voor startende ondernemers, daar zit het ook een klein beetje in de naam. Als ik het woord startende ondernemers hoor, dan denk ik aan een heel klein bedrijfje met weinig kennis. Dat is waarschijnlijk een persoonlijke referentie die ik heb. Ik ben zover in het proces dat ik weet hoe ik een start moet maken en geld kan verdienen. Daarbij gebruik ik mijn eigen netwerk dan voor het starten en het verfijnen en ontwikkelen van het product. Pas daarna ga ik kijken naar expertise die buiten mijn werkveld liggen, dan kom ik pas bij de community terecht.

Dus eigenlijk heb jij eerste een expert die jou helpt bij de organisatie en het ontwikkelen van een product en dan pas ga je vragen stellen binnen community?

Ja, klopt.

Dan hulp bij financiering en digital marketing staat onderaan, en dan onderwijs over ondernemen is wel belangrijk maar staat niet in mijn top drie?

Ja ik vind het belangrijk, maar ik denk dat ondernemers zelf op ontdekkingsreis gaan. Ik vind het goed als er een paar handvatten zijn en dat dan ondernemers zelf op ontdekkingsreis gaan. Er moet daar een goede middenweg voor zijn.

Oké, dat is een belangrijk antwoord vind ik. Goed dan ga ik eventjes door, we hebben het over veel positieve dingen gehad. Toch moet er ergens vanbinnen de vraag zijn, wat als? Wat als mijn onderneming onderuit gaat, daar gaat mijn vraag ook over. Wat zou er nu voor kunnen zorgen dat jij er met je onderneming onderuit gaat?

Ja ik denk dat als mijn grootste klant ermee stopt. Dan wordt het heel moeilijk. Wat ervoor zou kunnen zorgen dat mijn onderneming onderuit gaat, dat de focus ineens verandert van marketing naar iets anders. Dat de aandacht voor de marketing die er nu is verdwenen, dan ben ik bang dat het heel moeilijk gaat worden.

Dus eigenlijk als het werkveld verschuift van online marketing naar iets nieuws. Hoe ga je dat voorkomen? Ben je dan andere dingen aan het leren, hoe zie je dat?

Ik blijf altijd op de hoogte, eigenlijk hetzelfde als wat ik doe met die programmatuur. Ik kijk op de Apple store wat is er nu trending. Zo ben ik eigenlijk altijd aan het kijken waar zijn mijn klanten mee bezig. Waar ligt hun focus, waar zie ik ruimte om daar aanvulling in te geven. Dat zou kunnen dat ik dat doe vanuit mijn eigen organisatie. Of dat ik zeg ik heb die kennis, maar ik heb daar niet het bedrijf voor dus ik ga zorgen dat ik die kennis beheers. Zodat ik mee kan schuiven als de markt verschuift. Ik hou de markt in de gaten.

Zou je daar hulp bij nodig hebben?

Laat ik het zo zeggen, misschien zou ik daar hulp bij nodig hebben. Maar niet accepteren omdat ik honderd procent die eigen kennis wil hebben.

Maar hulp kan ook in de vorm komen dat iemand jou vertelt van hey dit is nieuw man, dat moet je ff bekijken.

In die zin zou ik het wel accepteren, dat zou heel waardevol zijn.

Dus niet dat pietluttige schooljuffie dat zegt dit moet je doen anders red je het niet. Maar peer-to-peer eigenlijk?

Ja dat absoluut.

Dan begrijp ik wat je bedoeld.

Dan kom ik even bij het stukje wat wij willen aanbieden en of je daar behoefte aan hebt en of je concurrentie kent. Dutch Greenfields is bezig met het oprichten van een platform voor startende ondernemers en wij zien dat als bedrijfsleeftijd tussen de 0 en de 5 jaar. Daar willen wij eigenlijk kennis gaan aanbieden in de vorm van een community. Dus de kennis gaat vooral via white papers, waar concrete kennis staat in de vorm van een stappenplan of een bepaalde zaak die goed omschreven staat. We willen YouTube video's gaan aanbieden waarvan wij verwachten dat iedereen het moet weten, maar niet iedereen het weet. Dat gaat over specifieke kennis. Zoals het Business Model Canvas, veel mensen kennen het, maar niet iedereen. Verder willen we een live podcast gaan organiseren waar ondernemers live vragen kunnen stellen of live ervaringen kunnen delen. Dat is allemaal peer-to-peer. Uiteraard een facebookpagina en we gebruiken een nieuw medium, dat is heel nieuwe voor de zakelijke wereld. Dat is een soort van skype maar dan beter. Dat concept willen we zo neerzetten dat het voor iedereen eigenlijk gratis toegankelijk is om kennis te krijgen een ervaring uit te wisselen. Als er dan echt concrete problemen zijn waar een aantal mensen tegenaan lopen dan willen we offline evenementen gaan organiseren. Workshops met groepjes van 6 tot 10 mensen goed aan de slag gaan en direct iets neerzetten waar mensen mee verder kunnen. Dat is eigenlijk hoe we het platform willen opzetten. Die workshop is dan een verdienmodel waar we wat geld uit willen halen waar we onze uren insteken. Als je dat zo gehoord hebt dat concept, dan is mijn eerste vraag wat draagt zo een soort community voor internetondernemers bij aan jouw bedrijf?

Het zou voor mijn toekomst heel interessant zijn denk ik. Als ik bijvoorbeeld een team gebouwd zou hebben. Waar ik merk dat zij bepaalde kennis missen, zou dat een hele goede tool zijn om ze daar gewoon actief in te laten deelnemen. Zodat zij hun eigen kennis gaan verruimen, maar dat zij ook anderen kunnen helpen met de dingen die zij zelf al weten. Voor mezelf zou ik het ook interessant vinden om die kennis te delen.

Zo een live podcast of een interview wat we online zetten zou jij erg gaaf vinden om te doen. Voornamelijk omdat het wat naamsbekendheid geeft, daarnaast dat je jouw ervaringen kan delen. Maar is dat stukje dat je ook van anderen mensen hoort, dat je live je vraag beantwoord krijgt, een interessante optie?

Ja opzich wel, ja hoor.

Want ik hoor je net zeggen het moet niet pietluttig zijn, maar ik bedoelde ook echt dat als ik een vraag heb van ik zoek een financiering, maar ik weet niet precies wat het beste is. Dat ik op die podcast kom en dat ik zeg dit wil ik gaan doen, wat vinden jullie ervan. Dat jij erin springt van dit zou ik wel doen en dit niet. Maar ook dat jij een vraag hebt, dat iemand dat voor jou doet? Ik heb gehoord van je dat je het niet zou aannemen die hulp, net zei je dat. Maar in die vorm bedoel ik het?

Ja, als het iemand is die ook ervaring heeft, dan zou ik dat wel aannemen. Ik zou het inderdaad, als het een pietluttige schooljuf is die alle kennis uit een boek heeft, absoluut niet. Zitten daar mensen die in hetzelfde schuitje zitten als ik, maar een andere business runnen maar wel ervaringen hebben, dan zou ik hun feedback waarderen.

Dat is duidelijk, daar twijfelde ik eventjes aan. Ik moet het toch vragen. Nogmaals als je dat concept zo gehoord hebt, dan vraag ik me af of je bekend bent met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?

Uh, ja naja niet echt. Je hebt je natuurlijk growth tribe. Die ja zet zichzelf neer als de soort van online soort van marketinggroei community, soort van academy noemen zij zichzelf. Ik weet dat zij veel workshops bieden over startende ondernemingen. Inderdaad ook een beetje de range van 0 tot 5 jaar zeg maar. Waarbij ze ook sprekers uitnodigen die informatie geven over een bepaald onderwerp. Het kan financiering zijn, crowdfunding, het zoeken van een team. Zij doen dat, ze geven workshops voornamelijk in Amsterdam. Zij hebben YouTube video's met echte tips en hele specifieke cases. Dusja, bieden zij dit aan. Maar, zij hebben daar heel sterk hun eigen growth hacking agency achter zitten. Dus voor hun heeft het een dubbele waarde omdat zij proberen nieuwe klanten daaruit te halen. Ik vind bij hun een nadeel dat je dat ook heel erg voelt. Buiten het feit dat zij natuurlijk ook een concurrent van mij zijn, voel je heel erg bij hun dat er een achterliggende gedachte is bij alle samenkomsten. Daar komt dus ook een beetje angst vandaan dat mensen allerlei adviezen roepen die ze niet kunnen ondersteunen omdat ze het gebrek aan kennis en ervaring hebben. Dat ze het ergens gelezen hebben en het dan roepen. Daar zie ik geen waarde in. Aan de andere kant als jij in staat bent om een platform op te zetten, wat echt een kennisplatform, tuurlijk daar mag een commercie achter zitten. Er is een maandelijkse fee, maar je mag uit alle bronnen putten. Dan zou ik dat wel een heel stuk waardevoller vinden, omdat je dan ook. Doordat er een betaalde community is verklein je ook de groep voor mensen die er zomaar voor de lol in gaan zitten. Doordat mensen commitment hebben. Dusja als je die vergelijking maakt, het is er, het is of heel erg slapen of het is altijd met een soort van dubbele agenda. Dusja, daar zie ik geen waarde in. Een platform wat echt een kennisplatform is, daar zie ik veel meer waarde in.

Dus, als ik het zo hoor, ons concept zou je in principe behoefte aan hebben, ook als iemand anders het aanbiedt. Dan moet het alleen geen dubbele betekenis hebben, dan moet het peer-to-peer ervaringen zijn. Niet ik heb dit in een artikel gelezen en dat roep ik in een video?

Ik heb liever iemand die zegt ik heb drie bedrijven opgericht en toen liep ik hier tegenaan, dan dat iemand roept ik heb dit ergens gelezen. Daar zit meerwaarde in, als je het zo brengt als jij het vertelt.

Stel je voor dat je er geen gebruik van maakt, dan haal je de informatie bij kennissen vandaan en van google, dan zoek je losse informatie op via google en YouTube video's?

Ja precies,

Je hebt nog een vraag, wat missen die aangeboden diensten dan? Dat was eigenlijk dat het in jouw ogen niet eerlijk was. Het was niet gebaseerd op ervaring, maar op kennis en daar zat een verkoopgedachte achter?

De laatste vooral, het proefde als een grote commercial.

Dus als dat dat wegvalt voor jou, dan wordt het interessant?

Precies, ja.

Buiten dat allemaal, waar moet die organisatie dan aan voldoen om de dienst af te nemen? De organisatie zelf?

Hoe bedoel je precies?

Het kan bijvoorbeeld feitelijk kennis of ervaring te zijn. Alles wat feitelijk vaststaat hoeft niet bij iedereen hetzelfde te zijn. Dan is het ook feitelijk, maar niet wetenschappelijk getest. Het moet gebaseerd op waarheid, maar hoeft niet per se uit een boek te komen. Dat is een kwaliteit, een verbindende factor is ook een kwaliteit. Het verbinden van zoeker en aanbieder. In die zin zeg maar, wat moet de organisatie doen voor jou om zeker te zijn dat jij die diensten afneemt?

Dan zou ik heel erg sterk spelen op het stukje kennis en ervaring. Dat er mensen zijn die dat bezitten. Kijk al dat andere er omheen als workshops is heel mooi, sprekers valt daar ook wel een beetje onder. Maar inderdaad de echte ervaring hebben de kennis hebben en dingen hebben meegemaakt. Dat zou het meest waardevolle zijn.

Oké, duidelijk het moet gewoon, het netwerk moet mensen in zich hebben die heel veel ervaring hebben?

Ja precies. Als jij heel makkelijk in contact kan komen met mensen die al drie stappen verder zijn. Dan wordt het heel waardevol voor mij, want dan heb je iets om naartoe te werken.

Dan heb ik nog een creatieve techniek dat is een lijstje. Wat ik daarvan wil zijn eigenlijk een aantal punten die wij belangrijk vinden. Dan wil ik van jou weten welke drie vind jij heel belangrijk of moet de dienst minimaal bezitten?

Sowieso, deze twee zijn heel makkelijk samenwerking met anderen en innovatie. Dan denk ik, ja het is lastig want ja net als toegankelijkheid van de community dat hoeft van mij niet zo heel toegankelijk te zijn. Dan filter je de kennis, als iedereen erin kan dan wordt het al een stuk minder aantrekkelijk. Ik twijfel een beetje tussen contact met gelijkgestemden en mogelijkheid bieden tot het ontwikkelen van eigen kwaliteiten. Dan ga ik voor de laatste.

Uhm, dus mogelijkheid tot het ontwikkelen van de eigen kwaliteiten. Dus dat is echt dat stukje onderwijs. Dat vind je dan echt wel interessant?

Ja precies.

Dan heb ik nog een paar vraagjes. Je hebt gezegd dat je vragen wil laten beantwoorden. En je hebt ook wat gezegd over dat kennis direct beschikbaar moet zijn. Ik vraag me af waarom je direct vragen laten beantwoorden niet in je top drie zet?

Uhm, dat is misschien heeft het ook te maken met het woord direct. Ik zou ook wel bereid zijn om vragen ergens neer te leggen en iets langer te wachten op een antwoord dat waardevol is. Dus in die zin is het de opbouw van de stelling. Direct vragen laten beantwoorden, ja zie ik niet per se als iets wat ik nu nu moet hebben. Waarin ik die andere drie dingen toch wat belangrijker vind omdat die naar de langer termijn kijken.

Dan kom ik bij mijn allerlaatste vraag, als je nou lid zou zijn van zo een community. Of dat nou Dutch greenfields is of een andere. Hoe wil je dan op de hoogte gehouden willen worden van ontwikkelingen als nieuwe white papers of podcasts. Dan gaat het vooral over via welke kanalen?

Zo dat is een goede vraag zeg. Ik ben altijd heel gevoelig voor direct informatie. Als ik het zelf moet opzoeken is het vaak een probleem want dan kom ik er niet aan toe. Dus ik zou sowieso e-mail heel erg waarderen omdat bijvoorbeeld een sprout doet dat ook. Dat is eventjes van dan heb je hem en kan je het snel doorlezen. Uhm, en een podcast ook omdat ik vaak in de auto podcasts aanzet omdat ik dan toch aan het rijden ben. Dus direct e-mail en podcast zouden mijn voorkeur hebben.

Dus dan zijn zeg maar de manieren waarop je op de hoogte gehouden wil worden is dan een e-mail met informatie of een e-mail met we hebben dan een nieuwe podcast. Maar je zou je bijvoorbeeld ook geabonneerd hebben op een YouTube dat die podcast eraan komt?

Ja, dat zou ook kunnen. Als er een platform is dat mij een reminder kan geven van let op er komt iets aan. Zoals YouTube met het belletje van hey er staat een nieuwe. Dan zou dat kunnen, dus inderdaad YouTube, podcast, direct e-mail als ik het maar direct binnen krijg. Dat is het belangrijkste. Het moet naar mij toe komen, niet op moeten zoeken.

Dus een website waar je zelf moet zoeken is een stap te veel?

Dat is een stap te ver, dan moet ik het zelf zoeken dat vergeet ik.

Ik schiet even in het donker. Een YouTube melding een facebookmelding, een e-mail of een andere app die jou een melding geeft?

Ja, precies

-----Afsluiting Interview-----

Interview met Bram M.

Allereerst wil ik je bedanken voor de deelname aan dit interview. Dit onderzoek doe ik vanuit mijn afstudeerscriptie waarbij ik stage loop bij Dutch Greenfields. Waar mij gevraagd om te onderzoeken hoe wij Dutch Greenfields kunnen positioneren in de markt. Dan wil ik even starten met NAW-gegevens. Dan wil ik beginnen met je volledige naam: Bram M. De leeftijd: 27, je bent een man. De onderneming is 1 jaar. De locatie is Amsterdam. En jullie verkopen als dienst: Online marketing.

Oké dan wil ik beginnen met een basisonderdeel dat gaat eigenlijk over netwerken. Wat ik geleerd heb bij mijn tijd met startende ondernemers is dat je netwerk erg belangrijk is. Daar heb ik een aantal vragen over. Dan wil ik je vragen gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig ondernemen of met anderen een onderneming te starten?

Ik ben natuurlijk wel met iemand anders een onderneming gestart, dus dat zou sowieso mijn onderneming moeten zijn. Maar dat is wel een apart geval, want degene waarmee ik de zaak ben gestart is mijn vrienden, dus dan is de relatie wat anders. Maar ik denk dat als je met een vriend of kennis een organisatie start, dat dan anders is. Ik denk dat dat dan een wig kan drijven tussen jullie twee. Ze zeggen weleens dat je vriendschap en business niet moet mengen. Ik denk dat dat een goeie is.

Jouw voorkeur gaat dus uit naar zelfstandig een onderneming te starten als dat niet jouw vriendin zou zijn.

Ja ik denk het wel

Dat is vanwege die wig die je net noemt, maar ik heb ook gehoord dat een onderneming helemaal in je eentje starten vrijwel onmogelijk is. Stel dat je een financieel adviseur nodig hebt dat is natuurlijk ook een samenwerking. In het geval dat je die nodig zou hebben hoe denk je dat je die mensen dan kan vinden.

Ik zit in een netwerk met heel veel zelfstandige ondernemers, dus ik zou vragen hoe pak jij dat aan en werk je met een bepaalde professional en kan ik daar ook eens mee om de tafel zitten

Dus echt vanuit je netwerk

Ja

Dus nu je gestart bent, je bent een jaar bezig dan heb je wat valkuilen ontmoet en wat challenges gehad. Dan vraag ik me af ben je dan op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Uhm, of ik op dit moment naar iets specifiek op zoek ben?

Ja of het afgelopen jaar?

Ja, waar ik wel de hele tijd op zoek ben is aan de ene kant professionals die met een specifieke vaardigheden hebben voor het uitvoerende werk dat ik doe, dat ik zelf niet heb. Denk aan freelancer voor pr. Uhm, audio/video etc. En ook ondersteunende dingen voor echt de bedrijfsvoering zelf. Dus uhm, een stukje business consultancy hoe kan ik mijn werkprocessen het best aanpakken. Uhm bijvoorbeeld een financieel adviseur. Ik denk dat dat wel de dingen zijn waar ik het meest naar op zoek ben. Op dit moment is niks daarvan urgent of cruciaal. Maar als ik in gesprek ben met iemand die iets voor mij kan betekenen dan luister ik daarnaar, maar niet dat ik er echt naar op zoek ben.

Dus als je in gesprek ben, dan stel je die vraag en desnoods kan die samenwerking dan ontstaan. Je zei het eigenlijk al zelf, maar vanuit welk perspectief zoek je die dan. Echt omdat je iets niet kan, of omdat iets goedkoper is als je het laat doen door een ander. Wat is dan de reden dat je die mensen zoekt?

Ik geloof heel erg dat, als persoon heb je een specifieke specialisatie en alles wat daarbuiten valt moet je eigenlijk door een ander laten oplossen. Iedereen heeft echt een core competence en wat ik ook bijvoorbeeld eerder aangaf, als ik iets met video doe, wat ik opzich wel kan. Daar ben ik veel meer tijd aan kwijt en de kwaliteit is minder dan waar je een professional inzet. Als iedereen doet wat ie het beste kan, dan verdient je daar het meeste geld op en snoep je geen werk af van mensen die daar een stuk beter in zijn.

Dat is best een nobel streven ook. Dan heb ik dan een vraag vanuit dat netwerk waar je het net over had, daar ben je lid van. In hoeverre verhoogt zo een lidmaatschap, het daadwerkelijk afnemen ervan, jouw betrokkenheid bij dat netwerk van startende ondernemers.

Als ik ervoor betaal?

Naja ik weet niet of het gratis is, maar het feit dat je echt ergens lid wordt van.

Ja opzich wel veel. Ik vind dat als je ergens uhm een vereniging zit dan moet je je daar ook wel een soort voor inzetten. Bijvoorbeeld het netwerk waar we het nu over hebben is waar ik nu zit. Dat is een coworkingspot voor startende ondernemers. Uhm. Bijvoorbeeld zijn sinds vorige week gestart met het opzetten met bepaalde commissies voor fun gerelateerde dingen of juist uhm werk gerelateerde dingen. Ik ben zeker bereid om me daarvoor in te zetten, niet eens zo zeer omdat ik betaal. Ik vind, je hebt in een netwerk heb je altijd kartrekkers en mensen die er een beetje plezier van hebben. Dan ben ik liever de kartrekker dan iemand die overal in meegaat en dat wel chill vindt.

En bij zo een netwerk, wat overtuigt jou dan om hier lid te worden?

Gelijkgestemdheid.

Gelijkgestemdheid oké, en dat is dan eigenlijk de sfeer zeg maar. Wat zijn dan de kwaliteiten die een netwerk echt moet hebben. Met kwaliteiten bedoel ik bijvoorbeeld, een goede verbindende factor en locatie. Echt sterke kwaliteiten. Wat moeten ze dan bezitten om aantrekkelijk te worden? Hier, maar ook andere netwerken.

Dit is het derde coworkingspace waar ik zit. Uhm dus ik heb wel zeker een beetje rondgekeken en ik ben ook niet blijven zitten als ik ergens niet goed op mijn plek zat. Ik heb hiervoor bij Wework gezeten, dat is een andere co working space. Ik ben daar weggegaan omdat ik toch vond dat er best een grote kloof zat tussen mij en de andere ondernemers. Vooral op basis van leeftijd en heel een andere levensstijl. Dus vandaar dat ik verder zocht en toen heb ik hier een keer gekeken en het heeft ook een wat jongere sfeer. Het zijn vooral mannen, ik werk wat minder goed samen met vrouwen. Het is een sociaal netwerk, borrels en we gaan met zijn allen op de boot voor koningsdag.

Wat mij dan een beetje opvalt, en ik ga hem toch vragen. Met wat jij doet heb je dan ook de behoefte om feedback te krijgen van andere ondernemers?

Feedback op

Op wat je doet?

Dit is het derde coworkingspace waar ik zit. Uhm dus ik heb wel zeker een beetje rondgekeken en ik ben ook niet blijven zitten als ik ergens niet goed op mijn plek zat. Ik heb hiervoor bij Wework gezeten, dat is een andere co working space. Ik ben daar weggegaan omdat ik toch vond dat er best een grote kloof zat tussen mij en de andere ondernemers. Vooral op basis van leeftijd en heel een andere levensstijl. Dus vandaar dat ik verder zocht en toen heb ik hier een keer gekeken en het heeft ook een wat jongere sfeer. Het zijn vooral mannen, ik werk wat minder goed samen met vrouwen. Het is een sociaal netwerk, borrels en we gaan met zijn allen op de boot voor koningsdag. *Even kort, omdat we het dan over feedback hebben, is dat dan persoonlijk of kan het ook via een digitale weg zijn.*

Ik doe dat eigenlijk alleen persoonlijk, het kan natuurlijk digitaal maar ik hou wel van een beetje buurten daar en het opendeurbeleid is hier ook gewoon. Dus ja waarom geen gebruik van maken?

Goed dan zijn we klaar met het stukje netwerken eigenlijk, dan wil ik graag naar het onderwijs op het gebied van online ondernemen wij geloven namelijk dat startende ondernemers die net van hun opleiding afkomen wat kennis en informatie wellicht missen. Daar hebben wij een aantal onderwerpen neergezet waarvan wij verwachten dat elke startende ondernemers daarmee in aanraking komt. Dan wil ik beginnen in het algemeen, toen jij begon met de onderneming zelf. Had je toen genoeg kennis om het digitale bedrijf op te zetten?

Ja en nee, die kennis had ik zelf niet, maar mijn netwerk is best wel gericht op ondernemen. Mijn vader heeft een eigen onderneming, mijn moeder heeft een onderneming en mijn vrienden hebben ook een onderneming. Zo van hey hoe zit dit, hoe pak ik dat aan. Dus dan kon ik vragen om tips en hoe dingen werken.

Dus je bent naar mensen toe gegaan van hier loop ik tegenaan dit is een challenge. Daar heb je informatie gevraagd, die zijn er even bij gaan zitten en hebben misschien even meegekeken. Het zal vast ook weleens gebeurd zijn dat iemand iets niet wist en dat je het zelf moest opzoeken. Of is dat helemaal niet voorgekomen dat je ergens zat van shit dit moet ik even oplossen?

Ja en nee, die kennis had ik zelf niet, maar mijn netwerk is best wel gericht op ondernemen. Mijn vader heeft een eigen onderneming, mijn moeder heeft een onderneming en mijn vrienden hebben ook een onderneming. Zo van hey hoe zit dit, hoe pak ik dat aan. Dus dan kon ik vragen om tips en hoe dingen werken. *Dat heb je toen gedaan via google, of ben je direct naar de website van de belastingdienst gegaan of heb je ook op fora gekeken.*

Ik had op een aantal dingen wel advies nodig. Ik geef heel veel uit aan google en facebook, dat is een redelijk nieuw iets. Dat staat dus nog niet goed gedocumenteerd op de website van de belastingdienst. Dus daar heb ik weer een derde partij moeten vragen.

Dus je hebt een derde partij ingeschakeld?

Ingeschakeld, ingeschakeld ik heb een paar blogs gelezen.

Oké je hebt dus peer-to-peer wat ervaringen gelezen?

Ja.

Oké stel je nou voor, ik hoor dat je best wel veel hulp hebt gekregen dus wellicht is het niet helemaal van toepassing op jou. Stel je voor dat je die vragen niet binnen je netwerk had kunnen laten beantwoorden. Maar er zou dus een kant-en-klare website zijn die alle zaken bij elkaar voegt. Zou je dat dan gebruikt hebben?

Jazeker, kijk wat het is elke stukje kennis voor startende ondernemers dat is heel gesegmenteerd. Je hebt een website hier over de KvK, website twee over de belasting, website drie over marketing, maar er is geen website die dat geïntegreerd hebben. Ik heb ze in ieder geval niet kunnen vinden, dus als ze er zijn hebben ze zelf ook iets niet in orde, maar als het er zou zijn dan zou ik daar zeker gebruik van maken.

Zou je voor een lidmaatschap betalen, of in een keer een stappenplan koopt voor een marginaal bedrag. In hoeverre zou je daar als startende ondernemer bereid voor zijn om te betalen?

Aan de ene kant wel, aan de andere kant als er een groep is niet veel wil betalen is het de startende ondernemer. Die hebben een houding van ik fix het zelf wel. Daarom zijn ze ook gestart met ondernemen. Dus ik denk op het moment dat je moet betalen, dat er een hard iets tegenover moet staan. Niet alleen kennis, maar bijvoorbeeld een netwerkvond waar je je idee kan pitchen aan andere mensen. Ik denk dat zo een fysiek contactmoment de reden is dat mensen betalen. Ik denk niet dat ondernemers snel voor een stappenplan betalen.

Je zegt dus eigenlijk dat moet gratis, en dan een ander deel betaald maken?

Ik zeg het stuk kennis, bijvoorbeeld een White paper in zeven stappen naar een succesvolle onderneming. Dat je dat juist gebruikt voor het verkrijgen van geïnteresseerde mensen. Dat omzet in betalende klanten voor een evenement, een tastbaar product.

Dus als jij op die website was gekomen had je die kennis gratis willen zien, zoals de White papers. Maar je zou wel zeggen ik wil maandelijks een tientje betalen om ergens met zijn allen wat te doen. Hoe moet ik dat zien?

Uhm, ja. Nou kijk niet zo zeer ff een keer eens per maand te meeten. Misschien een supersterk facebookgroep, dat werkt ook altijd goed. Uhm, er moet gewoon een extra toegevoegde waarde zijn naast alleen kennis die van zo een platform komt. Contentmarketing dat bestaat al tientallen jaren. Dat heeft ervoor gezorgd dat eigenlijk elke consument verwacht dat kennis gratis is. Dus een stappenplan dat wil ik gratis hebben anders kan ik het sowieso ergens anders vinden. Uh, maar de volgende stap dus een two-way street, als ik vragen heb dat ik daar gelijk in een groep vol echte kenners direct goeie feedback krijg. Dat is voor mij wel wat waard. Specifieke tips, bijvoorbeeld jongens ik zoek een mooie plek om te werken in Amsterdam. Dat dat allemaal geïntegreerd is.

Een verbindende factor, van we kennen die en die in die stad en daar kunnen we je voorstellen. Of daar moet je eens gaan kijken.

Ja gewoon van daar kan je een keer gaan kijken, of wij zitten hier kom hier eens kijken. Zo nu en dan een evenementje dat je echt een community start, dat het niet alleen een betaald kennisplatform, ik denk dat de tijd van betaalde kennisplatformen, dat is ook al een beetje geweest.

Oké super, duidelijk. Dan wilde ik naar de losse onderwerpen gaan. We hebben er wel wat over gepraat, het begon er eigenlijk over finance. Zeker belastingzaken, maar ook een rekening openen. Dat zijn allemaal nieuwe dingen voor mensen die net starten. Dan ben ik benieuwd, toen jij begon met ondernemen was je toen bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden.

Nee, maar dat is voor mij minder relevant.

Jij hebt geen financiering nodig?

Kijk wat ik nodig heb om een bedrijf te starten was die laptop, zo een scherm is mooi meegenomen. Maar dat hoeft allemaal niet per se. Ik koop niet echt iets in. Op dit moment heb ik wel grote klanten en dus bepaalde software nodig. Alleen dat wordt gewoon betaald door de klanten die ik heb. Ik heb verder geen startkapitaal nodig gehad.

Je hebt daar dus in het begin ook niet naar gezocht (Nee). Dan sla ik de rest van die vragen over.

Maar je hebt er dan wel over nagedacht hoe je het dan wel ging financieren. Niet met een investering, maar je moet het wel betalen. Met winst of met een betalende klant. Dat die de middelen betaald die je nodig hebt. Ik vroeg me af toen je begon, heb je daar toen over nagedacht, van tevoren.

Nee, het begon met, ik begon met bestaande klussen dus die kon ik gelijk oppakken en van daar is het dan een beetje voortgekomen. Ik heb niet van tevoren wat opgezocht over financieren.

Ben je daar tegen challenges aangelopen, zo van daar kan ik wel hulp bij gebruiken. Of hier moet ik iemand voor hebben die mij daarbij helpt?

Nee, ik heb wel vaak gehoord je voldoet aan dit dit en dit, dus je zou eventueel subsidie aan kunnen vragen. Ik ben daar niet zo van, ik ben van het op eigen kracht doen.

Onder de financiering valt ook een stukje boekhouding natuurlijk. Heb je dat zelf allemaal uitgevonden of via google, of via je ouders?

Dat was gewoon, euh de eerste keer dat ik dat deed een hele zondag ingeboekt. Toen ben ik de hele dag gaan googlen en op een gegeven moment weet je hoe het zit. Dan gaat het steeds makkelijker.

Heb je er toen over nagedacht om eventueel een gratis college te volgen, zoals een mooc. Of een webinar?

Nee, zo voorop gesteld 99% van de webinars is gericht op krijgen van klanten en niet het weggeven van klanten. Ik ben marketeer dus ik weet hoe het werkt, het weggeven van een stukje content om je vervolgens een betaald programma in te trekken. Het is nooit compleet dus daar heb ik nooit over nagedacht.

Dus als het helemaal compleet zou zijn in een webinar of in een video dan zou het interessant zijn?

Als iets gratis wordt aangeboden, als jij niet betaald dan ben jij het product.

Facebook is niet het platform, facebook geeft consumenten aan bedrijven. Jij facebookt veel, jouw surfgedrag wordt aan mij overgeheveld zodat ik daar goed op kan adverteren. Dat is het verdienmodel. Dus op het moment dat er een gratis webinar is, dan is er altijd een reden dat het gratis. 99% van de tijd is dat, dat je daarna het volledige programma moet aanschaffen en die 1% is het een subtielere manier van marketing. Maar helemaal gratis bestaat niet, dus daar geloof ik niet.

En als dat nou wel zou zijn, want bijvoorbeeld een mooc is een les. Daar zit verder alleen maar kennis over de... in. Dan zou dat heel duidelijk gemaakt moeten worden dat er geen verkoopintentie is.

Ja dat is zeker waar, bij die Moocs is dat anders. Wel voorop gesteld toen Duke university begon, toen studeerde ik zelf ook nog. Toen heb ik het met twee handen aangegrepen, mooi gratis kennis. Ik vond het altijd tegenvallen. Sowieso vond ik de colleges op de uni zelf altijd tegenvallen. De dichtheid van de informatie was laag en de vakken waren erg abstract en niet specifiek gericht op waar ik naar op zoek ben. Allemaal meta-analyses. Nooit een specifieke situatie zoals drie stappen voor je belastingaangifte.

-----onderbreking-----

De volgende vraag is wat op de privé gericht, die hoeft je niet te beantwoorden. Welke capaciteiten bezit je op dit moment om jouw eigen onderneming te blijven financieren?

Ik heb weinig geld nodig he, de software die ik op dit moment gebruik waarvoor ik betaal. Die dingen kan ik handmatig doen, maar dan kost het heel veel tijd. Ik kan een hele onderneming runnen vanaf een laptop that's it. Dan heb ik helemaal niks nodig, ik heb eigenlijk alleen maar mijn huur nodig en eten. Ik kan het vanuit huis doen.

Dan concludeer ik dat er geen hulp nodig is bij het financieren van jouw onderneming. Super, dan gaan we door naar het volgende onderwerp en daar hebben we het ook al eventjes over gehad, dat waren de bedrijfsprocessen/organisatie. Dan is mijn eerste vraag eigenlijk, in hoeverre heb jij onderzoek verricht destijds, of nu, naar de benodigde middelen voor het starten van een online onderneming?

Uhm, niet eigenlijk. Naja, je bedoelt wat ik nodig had om mijn organisatie op te zetten.

Ja ook, maar ook onderzoek naar hoe doe ik dat dan. Je zit in een partnerschap met iemand, dat moet je toch op papier zetten. Je moet naar de KvK, je moet een zakelijke rekening openen, je moet een werkplek vinden. Hoeveel onderzoek heb je daar echt naar gedaan, of is dat gewoon...?

Dat is vrij organisch gegaan, ik heb wel gegoogeld van hoe werkt dit. Dat is mijn go to hing, ik weet het niet, ik google het en klaar. Dat is de helft van mijn dag. Dat is niet bijster moeilijk, dat is niet zo zeer onderzoek doen, maar meer even naslaan hoe dat ook al weer zet. Alles vastleggen is letterlijk een uurtje naar de KvK en je moet een verplicht vragenlijstje doorlopen, je zet een krabbel en klaar je hebt je onderneming. Dan mag je nog naar zo een avond. Je hebt niet zo heel veel, uh niet heel erg veel in verdiept.

Dus eigenlijk google was jouw go to guide, dus uhm je hebt eigenlijk geen hulp van andere ondernemers bij gevraagd?

Nee, kijk af en toe wat advies van mijn ouders. Hey, hoe werkt dit. Hoe pak ik dit het makkelijkste aan. Ik hou heel veel van de weg van de minste weerstand. Minimale input, maximale output. Dat ik geen onnodige dingen doe. Dat vind ik het belangrijkste.

Dan is dat ook duidelijk, een selfmade man. Dan heb ik eigenlijk een paar creatieve, projectietechnieken voor het interview. Ik noem het input van de respondent. Daar heb ik eigenlijk een lijstje met verschillende stappen waarvan wij geloven dat elke ondernemer daarmee te maken krijgt als je start. Hier hebben we vijf stappen. Dan wil ik je vragen bij welke stap jij bent en wat de grootste challenge is. Dat hoeft niet per se opvolgend te zijn. Het kan natuurlijk zijn dat je bij stap vijf weer terug gaat naar stap twee. Dit zijn naar ons idee de dingen die je sowieso moet doen als je een onderneming opricht. Bij welke stap zit jij en wat is daarbij de grootste challenge die je ervaart.

-----respondent leest opties-----

Ik ben op dit moment continu mijn onderneming in de markt aan het zetten, het concept staat, ik heb het uitgewerkt in een prototype. Ik sta te boek bij de KvK. Dat hele stuk heb ik gehad. Op dit moment is de grootste uitdaging bij mij, is mijn eigen marketing omdat ik betaal, ik word betaald door klanten op de marketing uit te voeren. Als ik het voor mezelf doe, dat krijg ik natuurlijk niet betaald. Dan ben ik een dief van mijn eigen portemonnee. Als ik tijd in mijn eigen onderneming steek die ik niet in de klant steek. Ik heb juist een ander bureau ingehuurd om voor ons de branding op te zetten. Dusja, dat is de grootste uitdaging, je eigen kanalen beheren en onderhouden. Het gezegde een schilder, schildert zijn eigen huis als laatst. Dat is bij ons ook het geval.

Oké duidelijk, de challenge is dus het digital marketen van je eigen digital marketingbureau.

Het is niet echt een uitdaging, ik heb er geen tijd en zin in. Ik heb er de tijd niet voor, ik ben te druk voor andere klanten en ik heb geen zin om dat voor mezelf te doen.

Oké dan begrijp ik dat je het geen uitdaging noemt, maar een knelpuntje...

Ja, vooropgesteld ik heb geen schaarste aan klanten op dit moment, dus ik ben eigenlijk helemaal niet bezig met mijn eigen marketing. Het moment dat ik daar enigszins tijd voor heb, maar voor nu. Niemand wint er iets mee, ik kan nu wel een acquisitietraject opzetten voor mijn business, maar alle klanten die eruit komen kan ik niet eens oppakken.

Dat is dan maar een goede challenge, geen vervelend iets. Oké, duidelijk.

Dan kom ik eigenlijk bij een stelling, die heb je al beantwoord. Het is duidelijk dat je het een keer eerder gedaan hebt. Deze stelling heb ik voor de helft opgeschreven en dan vraag ik van mijn respondenten of ze die stelling willen afmaken. Dan is de stelling: ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen. Na het ontwikkelen mag je het zelf invullen.

Dus specifiek product wat ik aan het ontwikkelen ben?

Digital marketing zien we als een product, of dienst eigenlijk.

Dus voor mij zou het zijn ik bied digital marketing aan en dat ben ik op dit moment.

Ja je mag ook je naam van de onderneming invullen.

We willen graag weten hoe je het aan het ontwikkelen bent.

Uhm, op dit moment hebben, bieden wij digital marketing aan voor een aantal subgroepen heel specifiek zijn dat trainers en coaches. E-commerce sites en uhm de grotere b2b bedrijven. Dat zijn de drie doelgroepen en op dit moment zijn we dat eigenlijk aan het opzetten door middel van uhm, een een-tweetje met content marketing en e-mailmarketing. Lead en acquisitie via content en social, de nurturing en segmentatie, conversie voornamelijk door middel van e-mail. Geheel geautomatiseerd. Is dat antwoord op je vraag. Marketingautomation.

Dan komen we bij het stukje digital marketing, je hebt al gezegd dat je er geen tijd voor hebt en geen zin hebt om het voor jezelf te doen. Het is dan wel weer grappig dat je een digital marketing bedrijf hebt. De kant daarvan, je hebt dit ook al weer een beetje beantwoord. Toch ga ik hem stellen om er iets dieper op in te gaan. Dat is uh, op welke manier bied jij jouw producten online aan?

Uh, hoe bedoel je dat precies. Hoe bied ik het aan online, in welke vorm en welke kanalen?

Via welke kanalen, welke vorm kan allebei. Wat doe je online, dus niet per se handen schudden, maar online aan marketing voor je eigen bedrijf?

Op dit moment helemaal niets.

Helemaal niks?

WE hebben een site, kan ook niet anders. We hebben kanalen en af en toe zetten we daar wel wat op. Maar dat is vooral zo dat het geen verouderd kanaal wordt. Maar niet met de intentie om daar klussen uit te halen of nieuwe klanten te werven. Nogmaals, als nieuwe komen dan weet ik eigenlijk niet hoe ik die zou kunnen oppakken. Nee kijk, de meeste klanten die ik binnen krijg dat zijn contacten van bestaande klanten. Dus die zeggen gewoon hey, het gaat heel goed met de business, we hebben het online aangepakt. Dat gaat goed, dus daar moet je ook eens mee praten. Dus alles komt via-via aan. Dus je beste marketing is gewoon je diensten goed uitvoeren. Ik wil wel, we zijn wel achter de schermen bezig met het opzetten van. WE werken met een bureau om de marketing op te zetten. Ik zit te veel in mijn eigen dienst om dat objectief te kunnen zien. Dat is een langdurig plan van een paar maanden, maar als dat eenmaal staat dan wil ik ook als ik die campagne funnel aanzet, dat ik ook de capaciteit heb om dat aan te pakken. Misschien met freelancers of mensen in dienst etc. Ik heb eerst meer mensen nodig voordat ik klanten, ja.

Op dit moment heb je dan geen nieuwe klanten, maar toen je begon met klanten krijgen. Hoe ging dat verkoopproces in zijn werk, van 0 naar 100 zeg maar?

Het begint altijd met een via-via contact, dus ik word in contact gebracht met, of door een klant zelf of door een kennis. Mensen in dit pand. Die zeggen altijd yo je moet ff praten met Bram. Die kan dat voor jullie realiseren. Dan kom ik daar en dan is het veel minder verkoperig omdat je gewoon een gesprek met iemand hebt. Zo van, wat wil je bereiken, we hebben dit en dit in het verleden gedaan dat kunnen we ook voor jou doen. Het mooie aan, als je in een salesgesprek zit ook in marketing is een incentive waar iedereen voor gaat, wat iedereen wil is meer verdienen. Dat is essentie wat ik mensen bied. Als je je eigen bedrijf hebt is een van je dromen hoe je dat zo groot mogelijk kan maken. Ik kan dat voor mensen faciliteren. Dat verkoopproces is dus verschrikkelijk makkelijk. Ik heb nog nooit een gesprek gehad wat niet met een verkoop eindigde.

Dan is het gewoon een factuur van tevoren. Van dit heb ik nodig?

Ik factureer altijd achteraf ik leg ook niks vast verder. Ik werk niet met contracten ofzo. Dusja, misschien dat ik mezelf daar ooit nog eens flink mee naai. Op dit moment gaat het perfect. Ik voer een klus voor mensen uit. Soms factureer ik aan het eind van de maand, maar nooit vooraf. Ik schiet ook geen campagnebudgetten voor. Daar kun je wel flink mee de boot in gaan, dat betalen ze allemaal zelf. Ik factureer achteraf de uren. Ja, zo werkt het eigenlijk. De enige echt officiële dingen die ik eruit stuur zijn facturen, geen offerte. Aan het eind stuur ik een mailtje, wat ik even samen wat we besproken hebben. Dan krijg ik een mailtje van prima ga maar aan de slag.

Dan heb ik weer zo een sorteertechniek. Dat is eigenlijk van, welke diensten heb je dan eigenlijk het meest behoefte aan. Nu of toen je startte vooral behoefte aan hebben. Dat zijn zes diensten die wij hebben opgesteld die mogelijk dan die vraagstukken kunnen beantwoorden. Dan wil ik van jou dat je van 1 tot 6 van belangrijk naar onbelangrijk zet. Lees ze even door.

-----Respondent leest opties-----

Ja dat zou nummer 1 hulp bij het ontwikkelen van een product zijn. Dus het specifiek uitgedacht van wat doe ik, voor welke doelgroep voor welk bedrag. Daar worstel ik af en toe nog steeds mee. Nummer 2, ja community voor startende ondernemers denk ik. Begin, op dit moment worstel ik daar minder mee, maar in het begin was het heel lastig vooral toen ik de eerste maanden thuis werkte. Dan zit je nog niet echt voldoende in de community om makkelijk feedback te krijgen. Te netwerken etc. Dus ik denk dat dat eerder wat groter was, nu misschien wat minder. Nummer 3 onderwijs over ondernemen, meer wat meta, niet dat ik daar zo zeer het meest behoefte aan heb. De overige drie heb ik vrijwel geen behoefte aan. Dus nummer 3 zou enigszins interessant zijn. Hoeveel moet ik eventueel nemen om mijn omzetbelasting te doen. Dat wist ik niet, dat moet ik gewoon weten. Dan nummer 4. Dat zou dan hulp bij het starten van een organisatie zijn. Niet eens zo zeer dat dat echt een prangende vraag was. Maar ik had gewoon moeten weten van nou oké, je gaat naar de KvK deze vragen moet ik beantwoorden. Dit moet ik meenemen, dan heb ik een bedrijf. Het lijkt veel groter dan het is, het lijkt complex. Dan doe je het en dan denk je echt het stelt geen klap voor. Die andere twee heb je geen behoefte aan. Financiering 5. Digital marketing 6.

Dan hebben we het over positieve zaken gehad, maar elke ondernemer heeft wel iets van wat als. Elke ondernemer probeert dat wel in te schatten. Dus ik wil even kort vragen, wat is de situatie die ervoor kan zorgen dat jij over de kop gaat?

Ziekte, ik heb geen verzekering dat wil ik ook niet. Dat vind ik weggegooid geld. Stel dat ik een paar maanden goed ziek ben, dan kan ik opdoeken. Dan is het klaar.

Heb je een idee hoe je dat kan voorkomen behalve gezond je fruit en groente eten?

Naja een financiële buffer aanleggen, op dit moment alles wat erin komt gaat er weer uit. Dat is misschien wel de leeftijd, Amsterdam is duur noem maar op. Uhm, dus dat is op dit moment zou het wat slimmer met mijn geld omgaan zijn. Er wordt heel veel gepraat over een verplichte verzekering voor ondernemers. Dat vind ik een slecht idee, als je onderneemt kies je bewust voor een risico. Ik ga er maar vanuit dat ik niet langdurig ziek word. Ik moet ook wel heel erg ziek worden he. Ik heb een zittend beroep dus ik kan het vanuit huis doen. Dus dat is al heel anders, als ik in de bouw werk dan is het een totaal andere maat van risico. Zolang ik kan denken en tikken kan ik werken. Dus dat zou voor mij op dit moment de grootste gevaar zijn. Ja kijk, morgen kunnen al mijn klanten bellen en zeggen ja we gaan toch niet verder.

Dat kan altijd natuurlijk.

Eventueel een soort van macroverschuiving, dat kan of zijn in het hele veld van communicatie. Als het in een keer omslaat naar een vakgebied waar ik veel minder kennis van heb. Of contacten hebt etc. Dan is het lastig. Nu doen we bijvoorbeeld heel veel met content en e-mail omdat dat eigenlijk de magic funnel dat elk bedrijf aan het eind van de dag toepast. Daar zijn wij toevallig heel goed in. Maar als het ineens verspringt naar het hebben van goede mediacontacten, die heb ik niet. Of als de economie slechter gaat, het gaat bij mij zo goed omdat iedereen in een keer geld heeft om te investeren in marketing. Dus bij een nieuwe crash, dan word het ook wel tricky denk ik.

Aan de andere kant, uhm ik denk wel dat als ik zelf uh goed ga marketen met wat we doen. Dat ik echt in no-time, ook als er een lastig veld is dat die klanten wel komen. Dat is denk ik geen probleem.

Oké duidelijk. Dan zal ik eventjes kort uitleggen over dutch greenfields. Dutch greenfields is eigenlijk wat we proberen op te bouwen is een community voor startende ondernemers. Dan digitaal dan per se fysiek. Er zit een klein fysiek onderdeel bij zoals je al zei, zoals een kennisbijeenkomst waar we concreet iets oppakken. Maar over het algemeen proberen we het digitaal te houden. Dat gaat dan in de vorm van white papers, kennisclips op YouTube, maar ook een podcast die live is waar ondernemers kunnen inbellen en vragen stellen. Die worden live beantwoord door een expert, dat is dan mijn werkgever die weet een hele boel. Op die manier proberen we kennis over te dragen, dat is in principe gratis. We werken eigenlijk op de basis van betaal wat je wil principe, wat je veel voor boeken hebt nu.

Is dat dan ook het verdienmodel, of zit er een groter...

Het grote geheel is in deze zin, dat mijn werkgever dit heeft opgericht naast zijn onderneming Webmark Solutions. Die bouwt websites, apps en dergelijken. Het is meer een voorportaal om te zien welke ondernemer kunnen wij verder helpen en kunnen wij later voorzien van een website of een app. Maar in eerste instantie is het verdienmodel.

Zoals ik zei er zit altijd een catch bij.

Nou eigenlijk niet, want de doelgroep van ons wordt niet binnengehaald om een website te kopen. Het is een losstaand bedrijf zeg maar. Het is meer voor mijn werkgever zelf om te zien die mensen kunnen wij verder helpen en wie weet in de toekomst nemen ze dan bij ons wat af. Nouja zoals je zelf zei die live kennissessies daar zit wel wat geld in. Mijn uren moeten ook betaald worden. Ook daar zit niet echt een verdienmodel, in de zin van die white papers zijn voor hulp bedoeld. Ik stel ze ook op. Die podcast is echt een contactmomentje te hebben een community op te bouwen. Uiteindelijk gaat het er naartoe dat mensen die echt persoonlijke begeleiding willen. Mensen die ergens tegen aanlopen dat we ze kunnen begeleiden. Met experts, maar dat kunnen ook externe partijen zijn. Die workshops zijn dan voor ons zelf, de persoonlijke begeleiding als dat er komt dan zit er wel geld in. Dan hebben we het wel over mensen die wat verder zijn. Wie weet een lidmaatschap in de toekomst, daar zijn we nog niet uit. Het is nu nog een concept, voor nu zijn we nog bezig om zoveel mogelijk mensen bij elkaar te krijgen. Dus er zit ook geen locatie achter, het is eigenlijk gewoon digitaal. Daarin ook zodat iemand uit Groningen met iemand uit zeeland zit. Dat faciliteren wij met een app die discord heet, die heel nieuw is. Die app zorgt ervoor dat veel mensen bij elkaar gezet kunnen worden. Het is een heel nieuw concept wat dat betreft. We weten dat er concurrenten zijn die kennis bieden. We weten dat er opleidingen zijn, dat er organisaties als B-Amsterdam zijn. Wij willen dat in een platform integreren.

-----Verdere uitleg-----

**Note de respondent vindt organisaties die kennis bieden met een halve maat en dan iets verkopen boeven.*

Mijn vraag is dan wat draagt een community van internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf?

Feedback op belangrijke vragen. Ik zit nu in community's met digital marketing experts zodat als ik een keer tegen een probleem aan loop dat ik die dan direct kan oplossen. Iets soortgelijks voor startende ondernemers in mijn regio is dan natuurlijk ook.

Stel je voor dat zo een community de mogelijkheid heeft om direct feedback te krijgen. Bijvoorbeeld de young creators group dat je een bericht kan plaatsen, dan krijg je uit een aantal hoeken feedback.

Die gasten zitten hier in het pand, wist je dat.

Grappig, ik vind het een heel goed platform.

Het is wel heel erg druk, er wordt te veel gepost. Heel veel ontglipt je aandacht, heel veel krijgt te veel respons. Die groep is te groot geworden.

-----gesprek over young creators-----

**Note: Respondent vindt de groep niet goed gemonitord.*

Antwoorden zijn soms ook niet nuttig.

(Letterlijke taal, er zitten veel mongolen in en iedereen is aan promoten)

Ik wil het even over de concurrentie hebben, dat is een soort van concurrentie van ons. We hebben het al even over Amsterdam gehad. Zijn er nog organisaties zijn die een soortgelijke dienst, kennis delen, interactie als fysiek onderwijs bieden?

Ik weet niet Amsterdam zo zeer als concurrentie van jullie zou zien. Ik heb er een half jaar gezeten. Ze maken vele beloftes maar maken het niet waar. Nul sfeer daar, het is eigenlijk een glorificatie kantoortuin. Wat ik van ze weet is veel gescheer weinig wol bij B. Ik zou die wat dat betreft minder serieus nemen. Ze doen de marketing heel goed, maar dat is het. Even kijken community's die concurrentie van jullie zouden kunnen zijn.

Nee ik kom er niet zo snel bij, misschien omdat ik me ook niet heel erg in verdiept heb. Ik ben er niet de ideale doelgroep voor.

Inderdaad je hebt daar zelf, je hebt wel tijdens het interview aangegeven dat je aan bepaalde diensten daarin wel behoefte zou hebben.

Kijk, ik ben niet het schoolvoorbeeld van een klant die jullie zouden moeten hebben. Ik zou er wel wat aan hebben, maar stel dat jullie een type ondernemer willen targeten. Dan ben ik dat niet, maar juist de personen die uit eigen persoonlijke netwerken weinig ervaring hebben. Die daar eigenlijk nul kennis over hebben.

Dus eigenlijk voor jou zelf zou je er wel behoefte aan hebben, maar dan moet het echt in je schoot vallen zeg maar. Of moet het op google een van de eerste rankings worden, ja?

Ja, of dat jullie echt gewoon superstrakke content produceren. Daar ben ik ook altijd heel gevoelig voor. Dat is als een soort van bijvangst meegenomen wordt. Voor welke vragen die ik heb kan ik het googlen of vraag ik even iemand.

Ja begrijp ik, maar stel je voor dat je nou een platform hebt waar je sowieso naartoe kan gaan, waar het sowieso staat.

Dan ben ik er sowieso bij, dat is top.

Het moet voor jou strak, netjes zijn en veel soorten content bevatten, dat moet dan geïntegreerd zijn. Dus B. Amsterdam mist dat eigenlijk, en de spirit had je het over.

Ja B Amsterdam daar heb ik een tijdje bij startup gewerkt. Toen zaten we daar. B. Amsterdam dat, ja dat was echt gewoon een soort van werkplek. Ik weet niet of je er geweest bent. Een hele grote kantoortuin van onafgewerkt steigerhout, dat is hip. Iedereen gaat er naartoe en gaat weer weg als het werk af is. Kleine dingen zoals betaalde koffie en de borrel enzo. Er is daar geen community vibe. Iedereen zit bij de lunch met zijn eigen kliek. Geen integratie verder, of dat moeten ze echt flink hebben omgegooid.

Dat duurt wel lang voordat je een bedrijfscultuur kan veranderen toch?

Dan heb ik weer even kort een lijstje met dingen die wij dan willen invoeren. Waarbij ik me dan afvraag wat voor jou dan toch een incentive zou zijn om toch naar www.DutchGreenfields.nl te gaan.

Waar je dus die kennis kan vinden, dan heb ik weer even een lijstje dat ik je zal geven. Dan hoeft ik eigenlijk maar drie te weten die de dienst minimaal moet bezitten, of die je echt belangrijk vindt.

Je hebt het nu over de hele dienst, of alleen de website.

Het gehele platform eigenlijk, de podcast, de White papers de hele community eigenlijk. Dat staat op de website.

Hoort daar ook een facebookpagina bij? Want contact met gelijkgestemde, ik neem eigenlijk alleen nog contact op via facebook. Ik gebruik geen fora, dan moet ik me weer aanmelden of een chatfunctie op een website. Ik wil een actieve groep dat als ik een vraag stel dat ik binnen half uur antwoord heb.

We zijn een facebookpagina aan het oprichten, maar dat gaat nog even stroef. Die komt er wel.

Advertising.

Ja daar is nog geen budget voor, maar goed, dus dat zit erbij. Social media zit er ook bij.

Voor mij het belangrijkste is feitelijke kennis, contact met gelijkgestemden, ik mag er maar drie toch?

Als je er meer hebt mag dat ook hoor.

Feitelijke kennis is heel belangrijk, het moet er van top tot teen staan. Contact met gelijkgestemden is ook erg belangrijk. Toegankelijkheid van de community ja.

Dat moet het minimaal hebben, anders log je niet in zeg maar?

Ja daarom, maar ik zie dat ook als een normale gang van zaken, niet dat ik honderd stappen moet invullen voordat ik een keer in een community zit. Maar dat gebeurt nergens denk ik. Direct vragen laten beantwoorden, ja dat. Maar dat is een beetje hetzelfde als contact met gelijkgestemden. Gewoon persoonlijk contact met de community. Ik zie dat eigenlijk een beetje als een gecombineerd iets. Ik moet direct vragen kunnen laten beantwoorden door gelijkgestemden.

Daar zit samenwerking met anderen, dat kunnen we ook samensmelten.

Ja, keuze voor online of offlinediensten. Naja ik denk dat als je er echt geld aan wil verdienen. Dat is volgens mij niet eens zo zeer voor nodig, of je moet er een betaald platform van maken. Of het gewoon gratis houden en dan online. Een goed online platform opbouwen en het betaald maken, dan moet je er een jaar aan zitten en het superstrak opzetten. Anders dan wordt je door concurrenten ingehaald denk ik. Dus als het betaald is wel offline, anders niet. Ontwikkeling van de eigen kwaliteiten, ja je bedoelt een soort van.

Lessen onderwijs enzo. Samen in een groepje van zes, bijvoorbeeld dat er een expert bij komt. Zes mensen hebben een financieel vraagstuk dan gaan we gewoon onszelf iets nieuws leren. Met zijn allen doen uh, wat daar vooral achter zit is dat iemand alleen leren dat is heel duur om het in je eentje te doen.

Uhm, specifiek dat, ik denk dat dat wel kan werken. Ik heb daar zelf niet zoveel mee. Ik zoek reactief dingen op. Ik stel een vraag en wil daar direct antwoord op. Proactief dingen opzoeken, ja dat ik doe dat al genoeg in mijn eigen tijd lezen en weet ik veel wat. Ik zou niet nog een keer naar een extra meeting willen. Ik weet dan ook niet goed wat ik kan verwachten.

Stel je nou voor dat die niet offline is, discord biedt de mogelijkheid om brainstormsessies te doen. In een server waar je altijd gewoon inzit, ik zal het straks even laten zien hoe geweldig het eigen is. Het is niet van ons, ik zeg dat het geweldig is, maar het is een extern social medium zeg maar. Dat je eigenlijk een vaste server hebt waar je altijd kan inloggen, waar mini-spraakservers inzitten waar je met zes man in kan. Dan is het digitaal, dan kan je altijd en eeuwig op inloggen, wanneer je wil. Ook als is het 3 voor half 4, dat je ziet dat iemand erin zit. Dan kan je erop klikken, even overleggen en dan ben je weg. Dat faciliteren wij dan met onze spraakserver. Dus dan zou het niet per se een offline meeting kunnen zijn, maar zou het ook een online meeting kunnen zijn waar gewoon zes mensen bij elkaar zitten en met elkaar overleggen. Eigenlijk digitaal netwerken.

Ik heb dat nog nooit gedaan, ik weet niet of ik dat snel zou doen. Ik heb nog nooit met een soort mini webinar.

Brainstormsessie is het eigenlijk.

Ik heb dat letterlijk nog nooit gedaan, voor geen enkel doeleind. Met mijn studie, werk niet bij andere bedrijven waar ik gewerkt heb. Dus ik weet niet of ik dat zou doen. De toegevoegde waarde moet dan hoog zijn. Het moet aansluiten op mijn vraag. De meetings die ik opzoek zijn bijvoorbeeld bij mij deep learning. Dat is in dermate specifiek dat ik denk van nou goed, ja uh dat is echt het vooroplopen op een bepaald kennisstuk. Dus niet het leren van reeds bestaande kennis, maar kijken wat is een bepaalde trend en een bepaald vakgebied. Wat kan je daar op termijn mee doen.

Dan kom ik bij eigenlijk mijn laatste vraag. Hoe zou je dan op de hoogte gehouden willen worden van zo een community. Niet per se van ons, maar van een dergelijke community. Eigenlijk bedoel ik daarmee welke kanalen?

Dus ik ben al lid van een community en jullie houden me op de hoogte van.

Ja of je hebt een keer deelgenomen. Je hoeft niet per se ingeschreven te zijn.

Gewoon via de mail, ja dan weet ik zeker. Wat ik vervelend vind van social media is dat content wordt gecureerd. Stel ik volg jullie en ik wil op de hoogte gehouden worden van de content die voorbij komt. Dan mis ik sowieso dingen, tenzij ik interacter met jullie noem maar op. Via mijn mail lees ik het sowieso. Het heeft een stoffig imago. E-mailmarketing werkt echt goed, de conversie is heel hoog. Het heeft een reden, het is een telefoonnummer van de 21^{ste} eeuw. Alles wat je stuurt weet je dat het aankomt en men leest het toch even. Dan moet je het wel goed doen!

-----Einde interview-----

Interview met Joey M. (Ondernemer 0-2 jaar)

Allereerst welkom en bedankt dat je met die onderzoek mee doet. Ik wil graag beginnen met je volledige naam: Joey M. ik ben 22 jaar oud. Je bent een man, je bent een student. Je locatie is dan een kantoortje in Leiden of doe je het vanuit huis? Ik doe het vanuit huis in Schiedam. En jouw dienst zou dan zijn kleding via een online webshop. Ja klopt.

Dan wil ik beginnen aan het onderzoek en dat gaat in het algemeen over een netwerk. Dan is mijn eerste vraag, gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig ondernemen of samen met anderen een onderneming te starten?

Mijn voorkeur gaat uit naar zelfstandig ondernemen, uhm dat gewoon dat ik eigenlijk niet echt een teamworker ben. Ik wil het allemaal zelf doen. Maar ik doe het wel een soort van samen met mijn vriendin. Die erin meekijkt. Maar ik ben degene die dit doet zeg maar.

En waarom is dat dan zo?

Omdat we allebei dezelfde interesse hebben, ja en ik met het plan kwam. En zij ook gewoon dit soort dingen maakt, maar er niet helemaal zelf voor gaat.

Oké, je zei dan ik ben niet echt een teamworker, maar heb je helemaal geen andere mensen gevraagd om advies, hulp of?

Ja, dat sowieso wel. Gewoon mijn, ik heb een bijbaantje waar ik goed omga met mijn baas. Die heb ik wat dingen gevraagd over ondernemen, informatie. Mijn oom heeft ook een webshop dus daar hebben we ook gewoon mee zitten praten. En wat dingen opgezocht hoe ik dat het beste kan aanpakken.

Je hebt dus eigenlijk mensen met kennis gevraagd in jouw persoonlijke kring?

Ja klopt.

Naja ik kan me voorstellen dat je tegen een paar challenges aanloopt, waarbij je kennis of vaardigheden mist. Uiteraard heb je goed de kennis over wat je doet, maar hoe je het moet doen dat er daar wat dingen zijn die je gevraagd hebt. Dan vraag ik me af of je dan op zoek bent naar mensen die specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen hebben? Bijvoorbeeld een accountant.

Uhm, ik zou best wel wat meer informatie willen, kennis willen over hoe je dat nou kwa belasting doet met buitenlandse producten. Uhm Ja, omdat ik ook wereldwijd verkoop. Wij zijn gewoon gericht wereldwijd, niet specifiek Nederland. En ook omdat mijn webshop werkt via shopify dat loopt ook weer via het buitenland. Ik betaal dan een dollar, ik weet niet hoe dat zit qua belasting of ik dat kan aftrekken en dat soort dingen.

En ben je al op zoek geweest, ben je gaan googlen. Heb je al mensen gezocht die daar wat meer ervaring hebben zoals een forum of iets dergelijks?

Ik heb als het goed is volgende week via de boekhouder van mijn oom een afspraak. Dan gaan we de gegevens doornemen zeg maar. Van mijn eerste kwartaal, dus dan hopelijk heeft hij een antwoord daarop.

Oké dan vraag ik me af, dan hoor ik veel over de persoonlijke kring, maar ben je ook lid van een starters netwerk?

Nee, dat niet.

En hoeveel denk je dat zo een netwerk jouw betrokkenheid bij de markt en bij de je eigen product zou kunnen vergroten?

Eigenlijk geen idee daar heb ik nog nooit over nagedacht.

Nog nooit over nagedacht?

Niet in de zin van nog nooit over nagedacht, maar meer in de zin van o ja dat kan ik zelf wel.

Misschien nu je tegen een paar dingen aanloopt, stel je voor dat er een netwerk zou zijn waar al die vragen worden beantwoord, uhm wat zou jou dan overtuigen om lid te worden van zo een netwerk, kan ook een facebookgroup als de young creators zijn?

Ja eigenlijk, wat mij zou overtuigen meer dat ze mij benaderen en dat ik dus. Ligt er misschien ook aan wat voor zijn missie zij hebben en met welk doel ze die motivatie hebben. Om mensen te helpen ofzo. Ik denk niet dat ik niet wil, maar dat het mij nog niet is aangeboden. Op internet of weet ik veel wat.

Je bent dus niet aan het zoeken, maar als je het tegen zou komen dan moeten ze jou iets aanbieden?

Ja

Wat zijn dan die kwaliteiten die zij jou moeten aanbieden als netwerk?

Meer, starters op weg helpen naar hoe ze hun naam kunnen vergroten. Niet, uhm ja ik doe het nu alles vooral via Instagram en facebook zeg maar. Maar, ik heb het idee dat mensen het wel leuk vinden, maar dat ze het dan niet verder kopen. Dus hoe zou ik mensen wel kunnen overtuigen uhm iets te kopen in mijn webshop. Dat advies, zeg maar, dat zoek ik dan misschien wel als ze dat zouden aanbieden. We helpen je op weg of we geven je advies over wat je misschien beter zou kunnen doen. Als ze dat zouden aanbieden zeg maar, gewoon hoe zoiets loopt, dan ja dan zou ik dat denk ik wel doen.

Nog een vraag die ik daarbij heb. Stel je voor dat je, die starters die je op weg helpen met je naam vergroten, heb je dan ook behoefte aan feedback van andere ondernemers over hoe je dat nu doet. Of hoe je dat beter zou kunnen doen, maar vooral feedback van nou ik heb dit gedaan wat denken jullie daarvan?

Ja, daar zou ik wel behoefte aan hebben.

Nou dan hoorde ik je net al over kennis, onderwijzen hoe je dat zou kunnen doen. Daar wil ik even naartoe, naar het onderwijs op het gebied van online ondernemen. Dan begin ik ook weer eventjes in de algemene zin. Toen je begon, of toen je wilde beginnen, had je toen genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?

Dat dacht ik wel, (lach), tenminste ja ik heb het gewoon zelf op gezet zeg maar. Dus dat was op zich niet zo een probleem, ik heb veel via YouTube geleerd. Hoe je het beste zo een onderneming kon opzetten, van dropshipping zeg maar. Dus mijn kennis heb ik vooral van YouTube gehaald. Toen dacht ik dat ik er wel klaar voor was.

Dus dat heb je eigenlijk individueel uitgezocht zonder begeleiding.

Ja klopt.

En waarom heb je dan voor YouTube gekozen?

Ja eigenlijk omdat, het was niet zo zeer van dat ik dacht hey ik ga een bedrijf oprichten. Het was meer dat ik me verveelde, toen kwam ik wat filmpjes tegen. Toen dacht ik hey dat is interessant. Toen ben ik wat filmpjes gaan kijken over hoe mensen makkelijk een dropshipping website konden opzetten. Ja, toen dacht ik van hey ik heb wel een eigen niche. Toen dacht ik, ja mijn vriendin en ik zijn best wel bekend in die foodie wereld. Dus, uh ja toen dacht ik waarom ga ik daar niet gewoon op inspelen met wat producten.

Stel je voor dat er nou in plaats van dat je het allemaal los moet verzamelen, maar dat er een platform was geweest waar eigenlijk alle kennis door experts, i.i.g. geverifieerde kennis, aanwezig zou zijn. Dan zou je altijd naar dezelfde website kunnen gaan om informatie te vinden. Alles zou op een platform aanwezig zijn, zou je daar nou naartoe gegaan zijn als je dat had geweten?

Ja zeker weten.

Dan had je misschien die YouTube filmpjes achterwege gelaten of had je dan een combinatie van beide hebben gedaan?

Een combinatie van beide

Zou je daarvoor willen betalen?

Ik denk het niet. Dat is ook de reden waarom ik op YouTube zat, omdat dat gewoon gratis is.

Dus eigenlijk voor jou zou de basis gratis moeten zijn, maar specifieke kennis zoals een adviseur zou je wellicht in de toekomst wel willen betalen?

Ja klopt.

Dan ga ik eventjes even op door. Ben je of was je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden die er zijn?

Nee, ik weet eigenlijk niet wat je met financieringsmogelijkheden bedoelt? Heb je daar een voorbeeld van?

Ja je kan naar de bank gaan om een lening aan te gaan, of naar een persoonlijke kennis gaan. Crowdfunding zoiets, of een investering wellicht?

Nou met een lening was ik wel bekend, maar ik wilde het liefst zoveel mogelijk zelf betalen op het begin. Qua basiskosten. Dus ja ik was er wel een beetje mee bekend, maar heb er niets mee gedaan.

Want ik hoorde je net zeggen startende ondernemers hebben niet zoveel geld, maar heb je er wel informatie over opgezocht zeg maar, hoe je desnoods met je eigen financiële middelen hebt kunnen oprichten?

Ja ik heb de kosten bekeken voor het oprichten van de webshop en, kijk dat oprichten en de maandelijkse kosten. Dan bereken wat ik maandelijks zou moeten opzetten om die kosten en overhead te bereiken. Dat kon ik wel gewoon, ik had genoeg om het te proberen zeg maar.

Oké je zegt net dat je bekeken hebt hoeveel je moest omzetten om de kosten te dragen. Kon je dat al of heb je daar ook kennis over opgezocht op bijvoorbeeld YouTube?

Dat heb ik wel zelf gedaan omdat ik alleen de website kosten had, de maandelijkse kosten. Ja ik heb niet echt een balans gemaakt. Maar ik heb wel een Excel bestandje wat kosten berekend en hoeveel winst ik zou moeten maken per maand.

Stel je voor dat je nou die winst niet zou halen, ja. Dan kom je eigenlijk op kosten terecht die je niet kan dekken. Heb je er dan wel is over nagedacht, in dat geval, hoe je dan je digitale business zou blijven financieren totdat het wel goed gaat lopen zeg maar?

Ja het plan was om het drie maanden aan te kijken en als het dan niet zou lopen, dan zou ik niet zozeer mezelf de schuld geven denk ik, maar meer de niche. Omdat we best wel veel views hebben gekregen, maar mensen gaan niet over op die koop.

Oké dus, zeg maar bij dat stukje zou je misschien wel iemand inschakelen die je bij kan helpen zeg maar?

Ja klopt.

Ik had nog een vraag of je de capaciteiten hebt om jouw onderneming te financieren. Ik maak uit je antwoord op dat je eigen vermogen hebt om dat te dragen. Je hebt die twee orders gehad. Je zegt zelf dat het moeilijk is om klanten over te halen om tot koop over te gaan. Hoe garandeer je dan die capaciteiten dat je het wel langer dan drie maanden gaat vol houden.

Ik heb zelf een bijbaantje, dus dat zou geen probleem moeten zijn. Maar het is volhouden, ik denk dat als het niet zou lukken dat ik van niche zou veranderen of dat ik andere dingen zou gaan verkopen op mijn website waarmee. Ja hoe moet ik het goed uitleggen. Ik heb hiernaast nog een YouTube kanaal waar ik een fanbase heb dat nu los staat van mijn webshop. Dan zou ik andere dingen in mijn webshop plaatsen die aantrekkelijk zijn voor mijn fanbase.

Oké duidelijk.

Dan wil ik eventjes verder naar de organisatie, want daar heb ik je ook wel over gehoord. Dan is eigenlijk mijn vraag, heb je onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming. Als voorbeeld wil ik even aangeven dat je onderzoek hebt gedaan naar hoe je een webshop moet oprichten. Maar je hebt ook kennis nodig over een zakelijke rekening, of een KvK registratie. Heb je onderzoek gedaan om die kennis bij elkaar te krijgen?

Niet zo heel veel, maar wel of ik nou echt een KvK nodig had om iets te verkopen. Zeg maar gewoon een webshop zelf. Dat heb ik wel, hoe noem je dat. Ja dat heb ik wel even moeten bekijken omdat niet alles duidelijk was. Om direct iets te verkopen en ook omdat als je ideal wil, dan moet je weer een KvK hebben. Dat was allemaal niet echt duidelijk zeg maar, hoe dat werkt.

En heb je dat toen zelf onderzocht of heb je toen hulp ingeschakeld van je oom of van je baas.

Nee ook zelf, hij zei je mag best wel wat bijverdienen. Maar omdat ik weliswaar in het buitenland ging verkopen dan moest ik het wel meteen op papier doen en met belasting enzo.

Goed dan kom ik even aan bi een creatievere techniek. Doordat we het via de telefoon doen kan ik je geen kaartje laten zien die je op orde kan rangschikken. Dus we gaan het even verbaal doen, als je iets vergeten bent kan je het altijd even vragen. Daar hebben wij als organisatie vijf stappen opgesteld waarvan wij zeggen dat elke onderneming daarmee te maken krijgt. Dan zou ik graag van jou horen bij welke stap je bent en wat de grootste challenge is waar je tegen aan loopt.

-----Geeft de stappen door-----

Dan vraag ik me af welke stap zeg jij te zijn en wat is de grootste challenge die je daarbij ervaart.

Stap vijf denk ik, ja kan je hem nog een keer herhalen.

-----herhaling-----

Ja ik denk dat onderneming in de markt zetten, daar ben ik nu mee bezig. Dat loopt een beetje vast. De challenge is dus uhm, ik denk dat mijn challenge is om mensen te bereiken en die mensen ook aanzetten tot kopen.

Dus echt de klant overhalen om tot het koopproces over te gaan.

Ja

Dan heb ik nog zo een soort opdracht. Dat is een stelling die ik voor de helft heb opgesteld en dan zou ik graag horen hoe jij hem zou afmaken. Dat is, ik heb product x bedacht en ik ontwikkel het op dit moment op deze manier...

Dan hoor ik graag van jou hoe je hem aan het ontwikkelen bent.

Ja hoe ik het aan het ontwikkelen ben... Jaha, uhm op dit moment zijn we aan het ontwikkelen door eigenlijk uhm. Wat wij denken is op de markt in te spelen door zoveel mogelijk humoristische en de woordgrapjes en de humor die op de shirts terecht komt, dat het wel actueel moet zijn. Maar hoe we ontwikkelen uhm een lastige vraag. Ja hoe ben ik dat aan het ontwikkelen?

Wat ik begrepen heb is dat je nu aan het ontwikkelen bent dat je klanten aan het werven bent. Daar ben je misschien een beetje mee aan het spelen hoe je dat aan het doen bent.

Ja dat zeker weten, ja je hebt. Wat we eigenlijk nu moeten doen is de perfecte facebookad of de Instagram advertentie te maken en de doelgroep erbij te vinden. Dat ik ervoor zorg dat ik zoveel mogelijk mensen bereik voor zo min mogelijk kosten.

Dus eigenlijk ben je het aan het ontwikkelen door de digital marketing op te zetten (Ja). Top want dat is het volgende onderwerp, digital marketing, dus dat sluit goed aan. Ik hoorde je net wat over facebookadvertentie, maar ik ben eigenlijk benieuwd hoe je, als je dat nog niet doet, het nu doet. Ik neem aan online.

We hebben het wel even geprobeerd facebookadvertenties een paar weken. Maar daar is dus niets uit gekomen. Daarnaast doe ik via Instagram, daar heb ik een account en daar probeer ik wel wat op te doelen. Nu wat minder, maar dat deed ik dagelijks. En met bepaalde # en foto's in die bepaalde hashtags ging ik liken en ik probeerde gewoon actief te zijn in de doelgroep van junkfood en eten zeg maar.

Oké, dan ben je dus eigenlijk aan het promoten er zit ook een website natuurlijk. Die plaats je er dan bij met een call-to-action. Dan is een van mijn vragen, hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk. Ik hoor net dat jij de klant benadert met Instagram. Maar als ze dan verder gaan, hoe gaat dat in zijn werk?

Naja, dat ligt er dus aan. Vaak komen ze dan op de pagina van het product. Vanaf daar kunnen ze zeg maar kiezen wat ze willen. De maat, de kleur en dan zal snel add-to-cart klikken en dan een beschrijving erbij van het product. De maattabel dat soort dingen. Als ze dan add-to-cart klikken dan kunnen ze gaan afrekenen. Vaak zit er dan ook nog, ligt eraan dan, er komt soms een kortingscode bij. Als dat gedaan is, als ze betaald hebben dan krijg ik de order binnen.

Oké dat is eigenlijk hetzelfde systeem als bol.com. Gegevens invullen en betalen dan komt het eraan. Hoe vinden jouw klanten jou dan. Je hebt een website en Instagram, maar doe je ook aan seo of benader je ze persoonlijk?

Voor nu persoonlijk, ik heb geprobeerd om iemand, twee instagrammers die best wel veel volgers hebben. Daar heb ik het product opgestuurd om te vragen of ze er iets over wilde doen. Dus dat heb ik geprobeerd.

Helaas heel veel volgers opgeleverd, maar niet mensen die iets kochten. Dusja, mijn website dat zien ze dus niet.

Ik hoor dus dat je daar wat wrijving vindt. Ik vroeg me af of je daar nou hulp bij nodig hebt. Beschik je bijvoorbeeld over de juiste tools om die marketing te doen?

Uhm, dat ligt eraan. De digital marketing of ik daar de juiste tools voor heb?

Ja dat kan in de vorm van software zijn, misschien ben je wel bekend met hootsuite of analytics software. Maar er zijn ook theoretische tools die jou helpen iemand te overtuigen om tot koop over te gaan. Mijn vraag is heb je daar wel de juiste tools voor?

Nee niet echt denk ik dan.

Gebruik je wel tools, ik noemde net hootsuite, gebruik je dat wel? Of bijvoorbeeld crowdfire?

Niet van gehoord.

Nou als je ze dan nog niet hebt, je hebt er ook nog nooit van gehoord eigenlijk. Dus de volgende vraag zou zijn, zoek je naar kennis over deze tools. Nu je ze net gehoord hebt zeg je waarschijnlijk ja. Maar zou je als iemand je die tools van aan zou bieden binnen een netwerk. Zou je die dan gebruiken?

Ja, ik zou dat gaan ontdekken, wat het precies inhoud en wat het me eventueel zou bieden.

Zou de aanbeveling van andere ondernemers daarbij helpen?

Jazeker weten, dat vast wel.

Dan heb ik eigenlijk een aantal diensten, zes diensten die wij als organisatie willen gaan leveren. Ik vroeg me af welke van die zes diensten heb jij nodig en vind jij belangrijk. Dat zijn zes diensten en dan zou ik graag van jou horen, die zet ik op 1 die is belangrijk voor mij en die zet ik op nummer 6 die is minder belangrijk voor mij. Ik kan ze je weer niet laten zien, maar ik zal ze oplezen en als je extra vragen hebt stel ze gerust.

-----nemen diensten door-----

Hulp bij digital marketing zet ik denk ik op 1. Dat is wel belangrijk dan. Nouja hulp bij financieren zou ik. Ik denk dat ik hulp bij starten als laatste zou doen. Nee sorry, hulp bij het ontwikkelen van een product zou ik als laatste doen. Daarna zou ik denk hulp bij het starten van een bedrijf. Dan daarna als laatste hulp bij financieren. Onderwijs, waar ging dat ook al weer over.

Echt over ondernemerschap, een bankrekening openen, naar de KvK gaan, de belastingdienst.

Dan zou ik die omwisselen met hulp bij het financieren. En dan community voor startende ondernemers op twee. Dan heb ik ze toch.

Ja ik zal het even samenvatten. Hulp bij digital marketing op 1. Community voor startende ondernemers op 2. Hulp bij financiering op 3. Onderwijs over ondernemen op 4. Hulp bij starten van het bedrijf op 5. Hulp bij het ontwikkelen van een product op 6. Klopt dat?

Ja.

Oké dan nog even een vraagje over de negatieve kant. Want ondernemers zijn altijd heel erg positief en die gaan het maken. Maar ergens moet er toch iets knagen van wat als. Er kan altijd iets fout gaan. Dus dan is mijn vraag; wat kan er bij jou voor zorgen dat jouw onderneming onderuit gaat?

Uhm ja eigenlijk als het ja als ik geen sales maak. Dan raak ik ontmoedigt, maar dan zou ik mijn niche gaan veranderen denk ik. Denk als ik na mijn nicheverandering als dat uhm, ook niet werkt dat het dan wel moeilijk wordt om door te gaan.

Het komt dus neer op niet voldoende verkopen.

Ja.

En heb je daarbij hulp nodig om een escapeplan of een vervolgplan op te stellen. Heb je iemand nodig die verder kijkt of meekijkt hoe het verder kan.

Dat zou ik wel op prijs stellen ja.

En zouden dat andere ondernemers mogen zijn die jou helpen met brainstormen. Of wil je dan liever een expert zoals iemand bij de bank of iets dergelijks.

Dan zou ik wel iemand die helpt met brainstormen, andere ondernemers zou ik wel fijn vinden.

Dan ga ik eventjes naar wat wij dan willen doen dan leg ik eventjes uit wat het concept van Dutch Greenfields is. Dan wil ik even weten of je daar behoefte aan hebt en of je concurrenten kent. Dan begin ik even de uitleg met Dutch greenfields is een organisatie die zich richt op het onderwijzen van startende ondernemers. Wij zien starters als mensen die een bedrijfsleeftijd hebben van 0 tot 5 jaar. Wat wij willen bieden is kennisclips op YouTube, we willen een live podcast waar ondernemers kunnen inbellen met hun vraag en direct antwoord krijgen van professionals of ervaringsdeskundigen. En daarnaast willen we op tekstbasis White papers aanbieden op de website. Dan een klein stukje offline gedeelte zijn de mensen die dan echt vastlopen, die kunnen bij ons een cursus aanschaffen van een hele dag waarbij we gericht 1 probleem aanpakken. Waarbij we voor iedereen ruimte maken om een stappenplan op te stellen. Heel ver daarna komt, als het nog steeds echt niet lukt, om dan begeleiding te krijgen van een expert van de organisatie die jou helpt om een onderneming op te richten. Dat is in eerste instantie het kennisgedeelte is in principe gratis, dat is kennis die wij willen aanbieden via het platform. Daarnaast willen we dus een community oprichten voor startende ondernemers via een app die heet Discord. Dat is heel toegankelijk met spraakserver waar mensen met een soortgelijk probleem, ik noem het liever challenge. Wij denken natuurlijk in opportunity's en niet in bedreigingen. Dat ze samen kunnen komen en problemen aan kunnen pakken in een digitale omgeving zodat je niet steeds hoeft te reizen om bij elkaar te zitten.

Als je dat zo hoort, wat zou zo een community bijdragen aan jouw bedrijf?

Ik denk dat het best wel veel zou bijdragen. Ik denk dat het wel helpt. Ik denk dat ik daar wel voor open sta. De YouTube filmpjes de White papers enzo. Ik denk dat ik niet zo snel zou gaan voor een een-op-een afspraak. Maar ook zo een podcast zou ik interessant vinden om bij aanwezig te zijn.

Dus bij jou zij het bijdragen dat jouw kennis wordt aangevuld door ervaringsdeskundigen en experts.

Klopt

En het stukje community dat je die feedback heel gemakkelijk kan vragen. Is dat nog een interessant iets voor jou. Dat je regelmatig zou verifiëren van ik ben nu goed bezig, of ik ben niet goed bezig?

Ik zou daar wel aan deelnemen. Ik denk dat ik daar wel wat aan heb.

Als je dit allemaal zo gehoord hebt, dan gaat het echt over onderwijs. Ben je bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?

Nee, nee ben ik niet mee bekend.

Nee want ik heb je eerder al heb gehoord dat je geen onderzoek hebt gedaan, mensen moeten echt naar jou toe komen. Maar er zijn bijvoorbeeld vaste opleidingen ondernemerschap, aan het hbo bijvoorbeeld. Je hebt natuurlijk andere organisaties die bijvoorbeeld cursussen aanbieden. De KvK biedt dat geloof ik aan. Die bieden dat aan om kennis op te doen. Al dat soort diensten uhm, heb je daar behoefte aan. Dat kan dus zijn ik doe het liever online zoals bijvoorbeeld YouTube, of heb je behoefte aan in een ruimte te zitten met andere mensen om echt les te krijgen?

Ik heb veel meer behoefte aan online zeg maar, dat vind ik veel fijner. Omdat je dat, wat je net al zei, dat reizen kost gewoon veel tijd dat soort dingen. Dus dan zou ik daar weer, ik weet niet of ik daar ruimte voor heb. Ik denk dat online dat ik daar meer behoefte aan heb. Dan bijvoorbeeld in een lokaal les krijg.

Is dat dan omdat je dan zelf kan bepalen wanneer je dat doet en op je eigen tempo. Of gaat het over de toegankelijkheid van de informatie, dat je dat thuis kan doen?

Allebei wel denk ik. Ook dat ik zelf kan bepalen wanneer ik daar tijd aan besteed en ook gewoon omdat, dat laatste wat je zegt.

Oké dan heb ik net wat andere organisatie genoemd die dat doen, de KvK en belastingdienst geven ook cursussen. Wat mist dat dan, of wat is daar teveel aan dat je daar niet aan deelneemt.

Meer dat ik dacht van. Uhm. Omdat dropshipping niet echt bekend is daar ook omdat het bepaalde met shopify en aliexpress, daar leveren wij dingen eigenlijk. Uhm, ik had meer het idee dat dropshipping niet zo heel erg bekend was en dat ik dan heel veel informatie krijg die niet heel erg relevant is voor mij.

En stel je voor dat je nou wel zo een organisatie ziet en daar denk je van wauw dat vind ik wel gaaf, waar moet die dan aan voldoen om de dienst af te nemen. Dan bedoel ik, moet het feitelijke kennis zijn, moet het een charismatisch persoon zijn die jou wat vertelt, of moeten ze jou bij de hand nemen. Wat moeten ze leveren voor jou?

Verstand hebben van dropshippen en ze moeten ook wel misschien, ja ze moeten wel al vanaf begin het idee, dat ik het idee heb van oh die hebben best wel slimme ideeën. Dat is wel, dat ze meteen kennis overdragen, niet per se overdragen, maar dat ze meedenken van ooh leuk idee misschien kan je het zo doen. Dat ze echt meteen met tips, of ja meteen.

Direct moet je aan de slag kunnen met de kennis die ze jou bieden?

Oké, duidelijk.

Ik heb weer een lijstje met een aantal eigenschappen van zo een soort organisatie of dienst, waarvan wij ons afvragen van wat moet die minimaal bezitten en wat vind jij dan belangrijk. Ik zit net te denken misschien kan ik jou via facebook dat lijstje sturen. Dan kan je het zelf lezen, dat bedenk ik nu pas. Even kijken, als het goed is heb je nu het lijstje in je inbox.

Ja.

Dan zou ik zeggen lees hem even door, en als je dan voor mij de top drie wat de dienst minimaal moet bezitten of wat je erg belangrijk vindt. Als je die voor mij kan benoemen.

Ja ze zijn allemaal wel interessant.

Lange pauze

De keuze voor offline of online, dan ga ik sowieso voor onlinediensten.

Als je keuze voor offline of online, dat de onderneming het allebei aanbiedt?

Ja dat ze zowel online de kennisoverdracht bieden als offline in de vorm van een cursus. Dat je zelf kan kiezen van nou die cursus hoeft ik niet te doen. Dat als je lid bent dat je niet per se het offline gedeelte hoeft te volgen. Of andersom natuurlijk, dat je het offline gedeelte kan volgen zonder het online gedeelte hoeft te volgen.

Naja feitelijk kennis staat sowieso bovenaan, in de top drie. De tweede is structurele informatieverschaffing. Even kijken, dan toegankelijkheid van de community zeg maar.

En is structurele informatieverschaffing dan heel erg belangrijk of is dat een minimale vereiste. Iets wat de organisatie wel minimaal moet doen voor jou om terug te blijven komen?

Ja dat is minimaal, dat stel ik wel gewoon op prijs.

En uhm, dan toegankelijkheid van de community vond je belangrijk. Dan heb ik nog een vraagje voor jou. Want ik heb je twee dingen horen zeggen, eentje daarvan is dat je direct antwoord wil krijgen op je vragen zodat je direct aan de slag kan.

Dat is niet echt een vereiste, meer dat ik goed antwoord moet krijgen. Dus het is niet per se nodig als de feitelijke kennis zo goed is dat je dat eigenlijk niet nodig hebt.

Oké duidelijk, dan vind ik dat een mooi antwoord zo. Dan heb ik nog 1 laatste vraagje. Dat gaat over de, naja dat is voor jouw webshop ook van belang, dat is denk ik voor elk online bedrijf van belang. Hoe wil je op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields, als je deel zou nemen natuurlijk.

Ik gebruik zelf geen reclame-e-mails. Uhm voor de rest weet ik niet hoe je.

Het is overigens ook niet alleen reclame, het kan ook zijn van nou je bent lid. We hebben publishen vijf nieuwe White papers. Hoe zou je dan willen horen van heeey er zijn vijf nieuwe White papers, misschien zijn die voor mij interessant. Via welke kanalen zou je die willen horen.

Misschien via een YouTube video waarin jullie zeggen van we hebben nu vijf nieuwe White papers. Facebook, ik zou een facebookpagina volgen of een facebookgroep volgen. Ik denk dat dat mij eerder bereikt dan een e-mail. Als ik weet dat het van jullie is dan zou ik misschien ook wel eerder op die e-mail klikken als het niet veel andere informatie is. Als het geen reclame is.

Eigenlijk zou je je dus abonneren op een YouTube kanaal of een facebookpagina liken. Dus eigenlijk zou je via die kanalen op de hoogte blijven van de ontwikkelingen. Je zou dan actief betrokken zijn bij een kanaal die regelmatig video's plaatst en je zou dan ook bereid zijn die White papers te bezoeken op de website.

Dus dan zeg jij e-mail dat bereikt me niet zo goed, dan is eigenlijk mijn vraag je noemt facebook en YouTube. Welk van deze kanalen gebruik je dan het meest?

Ik denk allebei heel veel.

Dus eigenlijk maakt het niets uit, er is geen voorkeur die jou treft?

Nee.

-----afsluiting-----

Interview met Thom W.

Om te beginnen moet ik eventjes uitleggen waarom ik het doe allereerst welkom en heel erg bedankt dat je mee wil doen natuurlijk. Verder doe ik dit onderzoek vanuit mijn opleiding als mijn afstudeerscriptie. Alle gegevens die je mij geeft komen niet openbaar alleen de stageverlenende bedrijf kan het zien. Daarnaast kan mijn opleiding het inzien en dan gaat het in een dossier voor mijn diploma. En het onderzoek moet leiden tot een positionering voor onze onderzoek waarmee wij een dienst gaan aanbieden waar ik later verder uitleg over zou geven. Allereerst wil ik graag je volledige naam weten: Thom W. Hoe oud ben je: ik ben 25 jaar. Je bent een man, leeftijd van je onderneming was? Iets ouder dan een jaar nu. En de locatie is Amsterdam en soort dienst/product is werkplekken.

Dan wil ik graag beginnen met het netwerk of in ieder geval een startersnetwerk in het algemeen nog niet per se een specifiek iets. En dan is mijn eerste vraag, gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig ondernemen of doe je het liever met anderen in samenwerking?

Uhm goeie vraag, ik denk dat het een combinatie van beide is. Sommige dingen wil ik zelfstandig doen, maar dat zit meer in de aard van he beestje. Maar ik denk niet dat je kunt ondernemen zonder andere. Je zult altijd anderen nodig hebben. Er is denk ik geen ondernemers die zelfstandig werkt. Je hebt altijd anderen nodig. Dus ik ga voor het in groepsverband ondernemen.

Je hebt dus mensen nodig uiteraard. Hoe bereik je die, of op dit moment maar zeker toen je begon. Hoe ben je op zoek gegaan naar de mensen die je nodig hebt om de samenwerking aan te gaan?

Ik ben zelf verantwoordelijk voor de commercie van ons bedrijf, dat is überhaupt mijn verantwoordelijkheid. We hebben een aantal partnerbedrijven die ons leads toeschuiven. Het is van de stoute schoenen aantrekken, bellen en mailen. Daar ben ik een nogal uit de, een salesman uit de oude doos. Het is gewoon zelf het contact opzoeken via eerst de website en dan bellen mailen. En dan overtuigen dat je om de tafel moet zitten

Dus jullie doen het dus nog persoonlijk een verkoopgesprek als het waren? Ja.

Maar ook de samenwerking dus he, het project dat je wil oprichten niet per se, de klanten, maar de samenwerking. Hoe bereik je die mensen? Je kent dan Johan, hoe kom jij met die mensen in contact die je nodig hebt in dat geval?

We hebben een heleboel bijvoorbeeld zijn we aan onze partners gekomen. We zitten niet in de it branche. We zitten in de werkplekken branche, ja die de partners vinden we voornamelijk op evenementen denk ik. Online kom je ze veel tegen op vergaderplatforms en communities. Via facebook tref je een heleboel onlineondernemers tegenwoordig, ja dat vooral.

Tof, ben jij, en was jij, op dit moment op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Ja, binnen dit concept hier hebben we überhaupt de regel dat we geen concurrentie toelaten binnen onze muren. Dus we hebben van alle vaardigheden en expertises hebben we er eigenlijk een binnen ons pand zitten. Dus daarin zijn we dus specifiek op zoek, in de zin het mag niet iemand zijn die we al hebben.

Dat gaat over jullie klanten neem ik aan, ik ga even naar een ander level ik bedoelde mensen die jou bijvoorbeeld helpen met het oprichten van de onderneming. Mensen die jullie helpen met financiële zaken dus niet per se de klanten, maar mensen die bijdragen aan het concept en het ontwikkelen van de onderneming?

Ja, en dan was de vraag.

Of je dan op zoek bent naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbieding. Laat me als voorbeeld noemen een financieel adviseur?

Ja je bent altijd opzoek naar die mensen. In het begin hadden wij een investeerder nodig, die hebben we gevonden in persoonlijke familiere kring. Vanuit daar ben je op een gegeven moment op zoek naar een

accountant bijvoorbeeld. Die hadden we op een gegeven moment. Want de boekhouding kwam op een bepaald formaat waarbij we hulp nodig hadden. Iemand die er een laatste check over haalt. Hoe ga je die zoeken? In ons geval gaan we via ons eigen netwerk. Zo van hey kennen jullie een goede accountant. Ten eerste om de dienst af te nemen maar ook om hem wellicht binnen te halen. Dat we ook een accountant binnen het pand hebt. Dus we spelen dat binnen het eigen netwerk.

Dus ja via het netwerk en persoonlijke communicatie als het ware.

Ja dat kan dan vervolgens via allerlei kanalen he. Bijvoorbeeld via facebook dat iemand een oproepje voor je plaatst.

Zoals de Young Creators group, zoals ik hier terecht ben gekomen. Ja.

Uhm dus zo een netwerk en jullie hebben dan nu eigenlijk je eigen netwerk. Maar laten we dat even loskoppelen. Laten we zeggen dat je met je andere onderneming op zoek bent naar die mensen. In hoeverre zou een lidmaatschap van een netwerk jouw betrokkenheid bij die groep dan vergroten. Als je zeg maar echt een lidmaatschap moet afsluiten...

Dus ik ben een ondernemer vanuit mijn zolderkamer en ik zou bepaalde mensen zoeken?

Ja en die heb je nodig zoals een accountant

Ja je moet dan wel iets doen om die mensen te vinden. En een lidmaatschap van een netwerkclub of ondernemersvereniging waar een heleboel mensen lid van worden om anderen te ontmoeten is dan een schoolvoorbeeld van iets wat je nodig hebt.

En wat zou jou dan overtuigen om lid te worden ervan?

De kwaliteiten van andere ondernemers.

Wat bedoel je met die kwaliteiten, mijn volgende vraag is dan om door te vragen om te weten welke kwaliteiten die mensen dan nodig hebben. Of welke kwaliteiten die netwerken dan moeten bezitten. Welke kwaliteiten de mensen dan hebben is dan bijvoorbeeld een opleiding, hoe zie je dat.

Dat hangt af waarnaar je op zoek bent. Een financieel moet een opleiding hebben. Hij moet ook mensen bedienen die een verhaal vertellen over zijn bedrijf, positief dan natuurlijk. Je moet ook een klik met iemand hebben, want met die financiële gegevens moet je wel vertrouwen hebben in iemand. En bij deze situatie is het iemand die jouw financiële gegevens bekijkt. Maar als je op zoek bent naar een coach met ervaring, dan kijk je naar hele andere dingen. Dan kijk je naar welke bedrijven hij heeft gehad, liggen die in lijn met het bedrijf dat ik heb. Dus per persoon kijk je naar hele andere kwaliteiten. Maar ik handel naar gut feeling, ik moet een goed gevoel hebben bij iemand. Zo ja dan werkt het wel, zo nee dan werkt het niet. Ik vind daarbij wel dat de persoonlijke service die je van iemand krijgt is dan persoonlijk.

En die organisatie waar je dan lid van wordt, degene die het organiseert, waar moet die dan aan voldoen. Moet die een verbindende factor hebben, moet die jouw lezingen geven. Wat moet die organisatie jou bieden dat je bereid bent om daarheen te gaan?

Ja ook een bepaald vertrouwen uitstralen dat je niet een zootje braniechoppers bij elkaar brengt. Je noemde volgens mij aan het begin van die gesprek StartMeUp. Daar ben ik ook semi-lid van geweest. Ze wilde graag dat ons bedrijf partner zou worden van het netwerk. Toen heb ik contact gehad met Evert, die vent die de hele boel heeft opgelicht hier in Amsterdam. En daar kreeg ik al niet een lekker gevoel bij. Het waren geen, er zaten geen succesvolle ondernemers bij. Het waren allemaal mensen die of handtasjes maakte of kleding, allemaal waarvan ik dacht daar heb ik als ondernemer niet veel aan. Je hebt bijvoorbeeld ook ondernemer netwerken voor, daar betaal je dan wel 800 euro per jaar voor, bijvoorbeeld BNI. Maar daar weet je wel daar zitten goede ondernemers met mooie bedrijven, met mooie klanten. Die kunnen jou iets bieden en andersom dus daar heb je gewoon wat aan. Dan kost het wat, maar dan levert het ook wat op.

Dan ben je dus bereid om er wat meer voor neer te leggen?

Precies, dus als jij me als organisatie kan overtuigen, maakt niet uit wat het zou kosten. Als jij mij gewoon een toegevoegde waarde kan bieden. Die waarde zit dan in ofwel een netwerk ofwel de kennis, ofwel de coaches, ofwel de juridische kennis. Maar alles wat je achter de hand hebt, dan maakt het niet uit wat je moet betalen, als het maar waarde heeft.

Interessant dan zijn we bijna aan het einde van het community gedeelte.

Dan heb ik nog 1 vraag, heb je dan behoefte aan feedback van die andere ondernemers in het netwerk waar jij kan testen of verifiëren of je goed bezig bent?

Ik denk dat elk mens behoefte heeft aan feedback, maar dat heel weinig mensen dat zullen onderkennen dat ze dat nodig hebben. Maar ik ben daar zelf, ja ik heb graag feedback van anderen. Maar je moet als ondernemer een koers varen en je moet je daar vooral niet te veel vanaf laten praten, maar feedback en coaching is zeker voor startend ondernemingen goed. Zeker van ervaren rotten in het vak.

Dan gaan we naar kennis, kennis delen en kennis geven. Dat is eigenlijk onderwijs om het samen te vatten. Mijn vraag is of er behoefte is aan onderwijs over online ondernemen. En dan is de eerste echte vraag. Toen jij begon heb/had je genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?

Nee, dat heeft niemand als ie begint, je springt altijd in een gat.

Dan heb ik een paar doorvragen, hoe ben je dat gaan oplossen?

Ja dat is een hele brede vraag. Je hebt uitdagingen die te maken hebben met de belastingdienst. Hoe los je dat op. Dat ga je vragen bij anderen die daar ervaring in hebben. Je hebt uitdagingen met de KvK. Die hebben een redelijk goed informatienetwerk op hun eigen portal staan. Dus dan kom je een heel eind. Je hebt ook informatie over internetverbindingen. Hoe los je dat op. Niet met de klantenservice van Ziggo. Dus dan ga je weer naar andere ondernemers hoe zij dat oplossen. Er zijn zoveel uitdagingen die op verschillende manieren opgelost worden.

Hoe zocht je die kennis destijds dan op?

Ik denk dat ik altijd ben gestart met zelf via google zoeken. En dan tijdens de lunch bij ons bedrijf andere ondernemers vragen.

Dus eigenlijk netwerk en google?

Ja dan zijn de eerste twee

En dat heeft jouw voorkeur, dus specifieke website, google of iets dergelijks...

Ik heb steeds meer bij google het idee dat je via advertenties gemanipuleerd wordt. Dus hoor ik het liever van ervaringsdeskundigen en dan vraag ik het dus aan collega's. Hetzelfde geldt voor andere zaken als de boekhouding, dan vraag ik het liever aan een boekhouder die ervaring heeft. Of twee ervaren ondernemers die ervaring mee hebben, dan dat ik het zelf uitzoek.

Jouw voorkeur gaat dus naar persoonlijke communicatie.

Ja dus eigenlijk uhm vragen bij andere ondernemers met ervaring. Er ligt denk ik wel een taboe op domme vragen stellen. Dat wil niemand. Maar zeker als startend ondernemer moet je die domme vragen wel stellen. Er moet een plek zijn waar je die domme vragen kan stellen.

Dus eigenlijk moet je je gewoon niet schamen eigenlijk.

Of dat moet voor je worden weggenomen.

Mijn volgende vraag sluit daar eigenlijk wel op aan, maar dat gaat ook een beetje over waar we het eerder over gehad hebben de kosten. Stel je voor dat er een kant-en-klare oplossing was voor dat probleem. Je hebt er een aantal genoemd zoals financiën en internetverbinding. Stel je voor dat die er nou was en uh je kon daar aansluiten. Hoeveel zou je daarvoor willen betalen, mits het voldoet aan de eisen die je stelde op gebied van kwaliteit. Hoe zou je ervoor willen, bijvoorbeeld maandelijks of eenmalig. Hoe zou je daar aan deel willen nemen?

Weer een hele brede vraag, je praat nu over een fictief platform waar je fictief lid van kan worden. Waarvan ik dan fictief niet weet wat ik eraan heb. Als het gaat over het kopen van kennis, bijvoorbeeld een antwoord op 1 vraag. Dan zou ik een keer een bedrag willen betalen. Dan zou ik niet aan een groot bedrag willen denken, maar aan microkrediet. Een tientje betalen om even een half uur met een boekhouder mijn belasting door te lopen om te checken of dat goed is. 10 tot 15 zou ik daarvoor overhebben. Als het gaat om ik ben eenzaam en ik zit op een zolderkamertje en ik heb een heleboel vragen. Variërend over verschillende onderwerpen. Daarbij heb ik geen idee hoe ik die challenges in mijn eentje ga oplossen, dan heb ik behoefte aan een community waar ik continu vragen aan kan stellen. Je hint nu naar een online community, een online omgeving.

Ik mag daar niet naar hinten, maar laten we ervan uitgaan dat het online is.

Ja dat is lastig, dan moet het wel heel veel voordelen hebben zou ik dan een abonnement nemen. De meeste kennis is ook gratis op te halen. Als je even twee belletjes doet heb je de kennis ook in huis. Dus daarom een online abo op kennis zou ik niet zo snel nemen, heel veel kennis is op dit moment gratis.

-----onderbreking-----

We hadden het over onderwijs, ik heb een aantal onderwerpen die ik wil bespreken want er zijn een aantal onderwerpen waarvan wij zeggen daar hebben ondernemers mee te maken. De eerste daarvan is finance, niet alleen investeringen krijgen. Maar ook hoe regel je dat met de belastingdienst. Dan is mijn eerste vraag, ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden die er zijn.

Ja. Toevallig hebben we hier vanuit mijn bedrijf een tijdje in verdiept om te kijken of het hier ook mogelijk is om investeerders te koppelen met startups. Dus daar heb ik zelf diep in gezeten. De venturecapitalist, the angel investor, de banklening, de crowdfunding ja daar heb ik diep onderzoek naar gedaan in hoeverre dat mogelijk is voor startende ondernemers.

Dan is mijn volgende vraag, waar heb je dit dan opgezocht.

Goede vraag, ik ben met een aantal mensen in contact geweest specifiek uit die losse elementen. Ik heb met hun gesproken over crowdfunding, ik heb die mensen gezocht via google. Ehm hetzelfde geldt voor twee angels uh hetzelfde geld voor een VC firm. Die heb ik benaderd van mag ik eens langskomen om te horen hoe dat werkt bij jullie. Ik ben met twee banken de ing en ABN in contact geweest over hoe zij starters kunnen financieren. Dus ik heb een veldonderzoekje voor mezelf opgezet. Via google ook wel veel gevonden.

Heb je, ben je toen zelf gaan nadenken hoe jij jouw onderneming zou kunnen gaan financieren?

Ja dat doe ik eigenlijk voortdurend. Want als je uhm wil groeien dan heb je kapitaal nodig. Dus dat is iets waar je constant mee bezig moet zijn als je groter wil worden.

Oké, hoe ben je daar dan bezig mee in die zin?

Ja we hebben een privé-investeerder die we tevreden moeten houden. Die moeten we overtuigen om meer geld te investeren tegen een aantrekkelijk rentepercentage. Dus dat is eigenlijk accountmanagement, maar ik ben er ook altijd mee bezig om die investeerder onder druk te krijgen door andere investeerders te spreken om te horen van voor welk percentage zou jij onze onderneming financieren? Dat is eigenlijk een spel wat op de achtergrond altijd wel speelt.

De volgende vraag hoe je niet per se te beantwoorden. Het is een beetje over een privézaak. Maar welke capaciteiten bezit jij of je onderneming op dit moment om die onderneming te blijven financieren?

Ik persoonlijk?

Ja of uh de onderneming eigenlijk van denk aan de kosten en inkomstenstromen, de geldstromen als het ware?

Ik begrijp de vraag niet, welke capaciteiten ik persoonlijk bezit.

Dat bezit jij als je een eenmanszaak zit, maar als je met meerdere bezig bent dan is het welke capaciteiten bezit de onderneming om het te blijven financieren zodat je niet broke gaat zeg maar?

Uh, je bedoelt eigenlijk de liquiditeit van onze onderneming. Ja voorlopig hoeven we ons nergens zorgen over te maken.

Jullie hebben de inkomstenstromen gegarandeerd.

Nee dat heb je nooit gegarandeerd als bedrijf. Er zijn theorieën die zeggen dat elke bedrijf met drie maanden failliet kan zijn. Maar wij kunnen drie maanden wel uitzingen, maar na die drie maanden wordt het billenknijpen.

Dus jullie hebben de capaciteiten en hebben daar geen hulp bij nodig?

Nee op dit moment niet.

Dan gaan we naar de organisatie zelf, dat is ook wel een puntje waar ik heb gemerkt dat er wat wrijving zit soms. Hoeveel onderzoek, of of je onderzoek en hoeveel onderzoek je hebt gedaan naar de benodigde middelen voor

het opstarten van die online onderneming. Dat kan gaan over de website, dat kan gaan over hrm-zaken, dat kan gaan over marketing. Daar gaan we straks specifiek op in maar. Waar heb je onderzoek naar verricht en de benodigde middelen.

De onlinezaken die met mijn bedrijf te maken hebben.

Dat kan ook offline zijn, maar de onlinewereld is daar wel een beetje centraal bij of je daar hulp bij nodig had in die zin.

We hadden het voordeel dat we met zijn vijven waren waarbij een jongen achtergrond heeft in communicatie, marketing en design. Een andere jongen heeft echt een technische backend achtergrond dus we hadden wat dat betreft redelijk wat kennis binnen. Maarja het is natuurlijk nooit verkeerd om van andere ondernemers meer te horen, dus ik denk dat wij die extra kennis voornamelijk hebben opgedaan door de ondernemers die we bij onze bedrijf betrokken. Dus we hebben gevraagd hoe zij hun marketing regelde. Welke kanalen en hoe zij de mensen bereiken. We zijn constant bezig, vooral binnen dit pand, om tijdens de lunch of tijdens de borrel te vragen hoe doe jij dat eigenlijk. We hebben nu 3000 euro in google gestopt, maar er komt 6000 terug. Kan dat ook 10000 zijn. Dus we zijn continu bezig met het vragen en verbeteren van onze organisatie.

Ben je ook op zoek naar manieren waarop je het beter kan doen in de online omgeving.

Altijd wel ja, je hebt altijd wel een verloren half uurtje waar je even een brainfart hebt. Waar je denkt we moeten heel veel tijd gaan investeren in facebookmarketing. Of SEO want door hoor je heel veel over van allerlei mensen wat je ermee kan. Dan denk je dat is geniaal. Vervolgens ga je wat onderzoek doen en dan zie je dat het ontzettend veel kan opleveren, maar dan moet je het structureel bijhouden, kost veel tijd en geld. Dus onderaan de streep levert het niet veel op. Je leest dan veel artikelen je ziet het voorbij komen op social media. Frankwatching zitten we veel op, Tweakers kijken we regelmatig op. Elke ondernemer heeft wel zijn platformen waardoor die zich laat informeren denk ik.

Je ga eigenlijk al aan dat je hulp kreeg van mensen die expertise hadden van mensen binnen de organisatie en je hebt het zelf onderzocht, dus die vraag sla ik even over. Hoe je dat gedaan heb voor jouw onderneming sla ik ook over, die heb je al beantwoordt.

Ik heb nu een vraag met een lijstje met vijf stappen waar wij van zeggen dat elke ondernemer daarbij komt. Die staan hier. Dat zijn stappen waarbij elke onderneming te maken krijgt.

-----Respondent leest het lijstje-----

Nu is mijn vraag om welke stap zit jij op dit moment met jouw onderneming en wat is de grootste challenge die je daarbij ervaart?

Oké, dat zijn twee vragen. Wij zijn nu bij stap vijf de onderneming in de markt zetten. Ik denk wel dat stap twee constant doorgaat bij ons. Het schrijven bij een businessplan. We hebben dan nu een pand in Amsterdam, we zijn nu bezig met een tweede. Dusja dan ben je weer je businessplan aan het tweaken en dan moeten er weer nieuwe financiële en commerciële plannen achter komen. Dus dat gaat constant door. De grootste uitdaging laat ik hem even op stap vijf houden. Uhm het in de markt zetten van onze onderneming. De grootste uitdaging is het bereiken van mensen die nog op geen enkele wijze aan jouw concept verbonden zijn. De concurrent is behoorlijk moordend in Amsterdam. De klanten worden van allerlei kanten voor ons weggekaapt. De grootste uitdaging is denk ik die mensen bereiken.

Dus eigenlijk je klantengroep vinden.

Ze vinden en overtuigen om hier ofwel een kop koffie te komen drinken, ofwel een borrel te komen drinken ofwel eens te komen kijken.

Oké de communicatie met die markt. Dat hebben we nog een soort opdracht. Dat is een stelling en dan heb ik het begin daarvan en dan hoop ik dat jij hem af kan maken. Op gewoon waar jij mee bezig bent.

“Ik heb onze dienst bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen” en dan wil ik van jou weten hoe jij dat op dit moment aan het ontwikkelen bent, hoe je het laat groeien.

We hebben nu een trucje neergezet hier in Amsterdam op de Herengracht wat werkt, ons pand zit zo goed als vol dus onze groeistrategie nu is kijken hoe kunnen we dit trucje nu nog een keertje in Amsterdam herhalen met een ander pand. En vervolgens in zoveel mogelijk andere steden, ten eerste in Nederland en dan wellicht wereldwijd, eigenlijk kopiëren van dit concept met behoudt van de community. Die community is voor ons heel belangrijk.

Oké dus jullie zijn eigenlijk dus aan het groeien, wat dat betreft is de dienst dus af in het concept en jullie willen het uit gaan breiden.

Het is nooit af want het beweegt als een idioot. Waar we uh eerst uh dachten dat we eerst geen goedkope werkplekken moesten aanbieden op een kleinere afmeting. Dat wilde we eerst niet doen, dat hebben we toch gedaan en dat bleek een groot succes. Dus we ontwikkelen continu. De basis staat, maar we gaan het nu uitrollen en geld zoeken om het uit te rollen.

Dan wil ik eventjes door naar Digital Marketing. Mijn vraag is eigenlijk op welke manier bied jij of jullie je producten of diensten aan online?

We doen facebookmarketing, google Adwords zijn we mee gestopt, dat was te duur. Überhaupt social media, gewoon blaten. Uh we hebben heel uhm referral partners, dus eigenlijk platformen waar die dus wel heel veel geld in google adwords stoppen. Dus op het moment dat jij zoekt naar kantoorruimte vinden Amsterdam, dan komen die platformen naar boven. Op die platformen staan dus alle aanbieders van kantoorruimtes. Dus daar krijgen wij heel veel via binnen, dat zijn eigenlijk leadpartners. Wat doen we nog meer, een klein beetje mailing maar dat valt ook wel tegen. Uhm evenementen, dat is alleen niet online. Dat denk ik.

Dus eigenlijk linkbuilding met andere platformen en social media dan over het algemeen. En dan een klein beetje e-mailmarketing.

Goed uhm, de klant heeft interesse die is via dat andere platform bij jullie terecht gekomen en die wil graag met jullie in zee. Hoe gaat dat verkoopproces dan in zijn werk van online naar offline. Dat zij daadwerkelijk klant zijn?

We zorgen dat ze hier op een bezichtiging komen. Dat is de eerste stap dus vanuit het online, zorgen we dat we persoonlijk contact met ze krijgen door ze te laten bellen of mailen, dat ze hier op een bezichtiging komen. Maar ook dat we ze vragen of ze een keer een kop koffiedrinken, of een borrel, of een evenement. Vanuit daar proberen we ze te overtuigen om hier een werkplekje te nemen.

Dan gaan we eventjes naar social media, dat is de onlinecommunicatie als het ware. Hebben jullie daar op dit moment, missen jullie iets of zouden jullie ergens een verbetering kunnen maken. Zien jullie zelf ergens iets wat mist waar jullie verbetering kunnen maken. Bijvoorbeeld Adwords, ben je daarnaar op zoek of heb je hulp nodig om iets effectiever te doen?

Je bent eigenlijk altijd wel op zoek naar goedwerkende ideeën. Op dit moment werken we samen met een digital marketeer die alles voor ons regelt. Hij is erg goed in facebookmarketing. Dus vanuit daar zorgt ie dat we leads binnenkrijgen die naar de website gaan. Vanuit daar blijven we mensen bestoken met ons bedrijf zodat ze haast wel moeten komen kijken een keer. Het is een hele brede vraag, maar ja je bent altijd wel op zoek naar goede ideeën. Als iemand een succesverhaal heeft luister ik wel altijd.

Beschikken jullie over bepaalde tools, gebruiken jullie deze ook?

Hootsuite, adespresso en voor de rest durf ik niet te zeggen wat we gebruiken. Ik weet van die twee, ik ben zelf niet onwijs veel op de hoogte.

Die zetten jullie die in via die digital marketeer?

Hootsuite doen we zelf en adespresso wordt door die marketeer gedaan.

Dus ja jullie zijn bekend met deze tools en je geeft zelf aan dat als er kennis is over nieuwe tools die waardevol zijn, dan ben je daar altijd wel bereid om naar te luisteren. En als je het tegenkomt ben je bereid er wat mee te doen?

Ja.

Gaan we weer even naar iets opener waar je zelf alle controle over hebt, behalve dat ik een vraag stel. Het zijn eigenlijk weer zes opties, ook weer waarvan wij zeggen wij bieden dat aan en we vragen ons af of daar behoefte naar is. Er zijn dus zes opties.

-----Respondent leest ze door-----

Welke van die zes het belangrijkste is en welke het minst belangrijk is en dan zou ik je graag willen vragen ze van 1 tot 6 te rangschikken waarbij 1 het belangrijkste is.

Het heeft te maken met in welke fase je bedrijf zit. In ons geval specifiek hebben we nu ja, de meeste hulp bij digital marketing zou ik dan op 1 zetten. Hulp bij financieren op 2. Community voor startende ondernemers op 3. Hulp bij het ontwikkelen van een product op 4. Onderwijs over ondernemen op 5. Hulp bij het starten van een organisatie op 6.

Onderwijs over ondernemen daar zie je dus geen waarde in?

Nee, wij hebben al coaches. Die onderwijzen ons eigenlijk.

Hulp bij digital marketing zou dan het meeste interessant zijn, voor jou in dit geval. Die zet je op nummer 1. Waarom zou dat dan zo zijn. Is dat omdat de expertise mist?

Nee, nouja uhm dat is op dit moment een vraag die bij ons uh ja je wilt altijd meer mensen bereiken als bedrijf. Zeker op het moment dat wij niet helemaal vol zitten dan is het gewoon noodzaak om zoveel mogelijk mensen te bereiken om die plekken vol te krijgen. Dus dan is hulp bij marketing het meest relevant, maar het is niet dat we er per se naar op zoek zijn.

Dan ga ik nog eventjes naar, ik hoor je heel positief zijn. Maar er is altijd wel een duistere kant en dat is dat je onderuit kan gaan. Dat is een optie. Daar heb ik een korte vraag over. Wat is voor jou nu het obstakel, waarvan jij zegt, daardoor zou onze onderneming onderuit kunnen gaan?

Die komt uit een onverwachte hoek denk ik die klap, ik denk concurrent. Als er een is dan is het concurrentie.

Hebben jullie een plan om dat te voorkomen, of zou je daarbij hulp nodig hebben dat er onderzoek wordt gedaan ofzo, of een noodplan opgesteld. Eventjes heel erg in de ruimte schietende.

Nah, we hebben altijd twee stagiairs hier aan het werk. Die doen dat soort onderzoeken die checken hoe de concurrentie ervoor staat. Hoe, wat goeie punten zijn en wat minder goeie punten zijn van de concurrentie. Die voeren eigenlijk dat onderzoek uit. Maar ik denk altijd, je moet niet te veel naar buiten kijken. Je moet zorgen dat jouw aanbod goed is, vraag naar kantoorruimte zal er altijd wel zijn. We kunnen het lijden dat we op 50% draaien. Ik ben niet zozeer bang dat het bedrijf om zou vallen.

De factor zou dus zijn moordende concurrentie waardoor de klanten we zouden vallen.

Dan moeten ze wel een heel goed concept hebben.

Dan komen we bij het laatste gedeelte aan, dan leg ik even kort uit wat wij zelf doen. En dan wil ik je daar een paar vragen over stellen. Ons concept is een platform voor startende ondernemers, wat toegankelijk moet zijn en gaat over het delen van kennis en ervaring. Dat is vanuit allerlei hoeken te crowdsourcen vanaf mensen die heel erg succesvol zijn en graag hun ervaring willen delen om anderen vooruit te helpen. Of mensen die vragen hebben die dat openbaar willen oplossen zodat iedereen er wat aan heeft. Ook eigen onze kennis wat puur op boekenkennis neerkomt op wetenschappelijke kennis. Dat delen als het relevant is voor de doelgroep. Dat doen wij allemaal in de basis gratis, en daar zit een vervolgprogramma bij voor mensen die echt fysieke hulp nodig hebben bij iets wat we aanbieden of bij een probleem waar ze tegenaan lopen. Daar organiseren wij bijeenkomsten voor die een dag duren. Wat dan voor een hele scherpe prijs aangeboden wordt. Omdat wij begrijpen dat starters niet de financiële mogelijkheden hebben. De allerlaatste incentive is persoonlijke begeleiding voor mensen die verder zijn die hulp nodig hebben bij een specifiek onderwerp. Daar willen we uiteindelijk wat geld op gaan verdienen. Dat we dan onze uurloon doorrekenen. In de basis is het een toegankelijk, gratis platform voor startende ondernemers. Ik vroeg me af of je bekend bent met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?

Online kennisplatformen?

Ja en ook in de zin van de community waarbij usergenerated content zoals vragen en ervaringen voor iedereen beschikbaar zijn.

Uh Tweakers, dat is volgens mij zo een soort platform. Ja je hebt allerlei forums op internet. Uh puur kennis nee dat kan ik zo niet opkomen.

Dus ik zal even iets breder maken, bijvoorbeeld een opleiding van het LOI-thuisstudie heb je onlineopleiding over ondernemerschap. Die zijn toegankelijk, duur dat wel, maar die zou je thuis kunnen doen in de avonden. Zou je dat als een directe concurrent kunnen zien. Of ben je bekend met organisaties die concurreren met die opleidingen?

Bedoel je als directe concurrent voor jullie?

Ook, maar ook voor die opleidingen. Want als we kijken naar organisaties die een cursus bieden is dat voor beiden een concurrent. Ik ben op zoek naar organisaties die dan binnen die concurrentie kunnen vallen.

Daar is iedereen die soortgelijke cursussen aanbiedt een concurrent.

Maar er komen dus geen namen bij je op waarvan je denkt jeetje?

NCOI, LOI

Organisaties die kennis overdragen? Ik denk dat je hint op een andere hoek waar ik niet aan denk. Ik heb zelf bijvoorbeeld nog nooit een onlinecursus gevolgd. Dat is denk ik puur mijn, ik geloof er niet zo in. Ik heb liever persoonlijk contact met mensen. Dus nee ik zou het niet durven zeggen.

Dat is een interessant en goed antwoord. Daar zijn we naar op zoek. Heb je behoefte aan die dienst als je wetenschappelijke, geverifieerde kennis via een online route kan vinden. En het uiteindelijk ook te downloaden uiteraard?

Dat weet ik niet, ik herken mezelf niet in die behoefte.

Nee, want je zei net al ik heb liever persoonlijk contact dan. Dan zie je liever een boots on the ground situatie.

Ja, ik zou gewoon een ondernemer in het pand vragen. Of er eentje opzoeken. En vragen hoe ervaar jij dat dan.

Wat mist die onlineorganisatie dan in jouw optiek. Is het dan puur persoonlijk contact of mist het.

De mogelijkheid om bijvoorbeeld door te vragen over de kennis die je net verkregen hebt.

Ja ik denk dat, ja ik weet veel ondernemers die bijvoorbeeld webinars volgen. Ik zou dat zelf ook niet snel doen, omdat ik het gevoel heb dat er een flinke marketinggedachte achter zit. Dan denk ik, ja ik ga niet een uur van mijn tijd vrij maken om vervolgens informatie over jouw bedrijf te horen. Maar ik weet dat die mensen die webinars wel volgen die doen dat puur inderdaad, om kennis op te doen. Die willen wijzer worden over een onderwerp waar ze zelf niet veel vanaf weten. Mijn visie daarop is als je zelf kennis niet in huis hebt, dan moet je dat inkopen. Dat kost geld, maar al die tijd die het jou bespaart om het zelf uit te zoeken heb je dan makkelijk terugverdient.

Dat zou dan echt persoonlijk moeten zijn, of kan die persoon ook van een afstand jouw zaken kunnen regelen.

Ja ik vind een persoonlijk band met iemand gewoon heel belangrijk. Dat zit denk ik in de aard van mijn beestje. Ik zou niet zo snel zakendoen via, zeker niet als het gaat over digital marketing, of je boekhouding of gerechtelijk advies. Ik moet een kop bij iemand hebben en ik moet je kunnen vertrouwen. Ik zou het bijvoorbeeld niet zo snel naar India uitbesteden, tenzij het zoiets is van maak ff een flyertje. Maar nee, zeker als het wat ingewikkeldere vragen worden.

En via skype een beeldchat is dat ook nog een stap te ver, of wil je echt gewoon zoals wij nu zitten aan tafel iemand de hand kunnen schudden.

Dat is gewoon persoonlijk hoor, mijn compagnon doet niet zo moeilijk. Dat ligt aan de persoon.

Stel je voor dat je toch een community vindt of een persoon vindt die kennisclips opneemt of lessen online geeft. Je hebt echt een goed gevoel erbij, nou daar wil ik wel contact mee hebben. Maar die zit in Amerika, daar kan je niet naartoe te vliegen. Die wil wel met jou in gesprek gaan. Stel je voor dat die zo een soort kennisdienst aanbiedt. Waar moet hij/zij en die community dan aan voldoen. Dan heb ik weer een aantal opties. En dan zou ik vragen of je er drie uit wil kiezen die ofwel minimaal aanwezig moeten zijn of belangrijk zijn voor jou.

-----respondent leest de opties-----

Sowieso die mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten. Als je iets online wil leren dan is dat er eentje. Feitelijke kennis vind ik heel belangrijk. Uhm en direct vragen laten beantwoorden.

Ja bij een community zijn dat de drie belangrijkste die jij zou zoeken daarin.

Ja het is een brede vraag.

Ja heel breed.

Uh ik denk dat ze allemaal belangrijk zijn.

Maar dit zijn echt de drie waarvan jij zegt, daarvoor zou ik komen. Daar zou ik het meest aan hebben.

Het hangt van je vraag af. Op het moment dat jij een vraag hebt over online marketing. Ja dan vind ik het belangrijk dat er iemand is met feitelijke kennis over online marketing. Die mij dan een stapje verder helpt. Maar als het gaat over financiën dan is feitelijke kennis altijd wel een belangrijk dingetje. Die persoon moet kennis van zaken hebben wil hij mij ergens over adviseren. Of het zelf ervaren hebben, maar dat is ook kennis.

Dat is ook meestal te bewijzen. Want als het niet gelukt is staan er heel veel rode cijfers.

Ja en daarnaast die vragen stellen, direct vragen laten beantwoorden. Dat is denk ik in mijn optiek de grootste kernwaarde van een community. Dat je interactie hebt i.p.v. dat je gewoon een vraag stelt en drie weken moet wachten op je antwoord.

Dus dat je het meteen tot je beschikking hebt die informatie. Die staart er nu nog niet direct tussen.

Dan komen we bij het laatste vraag van het onderzoek. Stel je voor dat je lid wordt van zo een community, of Dutch greenfields in dat geval. Hoe zou je dan op de hoogte gehouden willen worden en de ontwikkelingen daarin. Bijvoorbeeld een podcast kan je je op abonneren, maar bijvoorbeeld ook e-mails. Via welke kanalen zou jij benaderd worden over de ontwikkelingen?

Ik heb er nooit problemen mee als er e-mails komen daarover. Als je inhoudelijke sessies opzet met elke keer een ander thema en je stuurt mij daarover een e-mail. Die kan ik wegglikken als het nodig is als ik het niet interessant vind. Ik zou je denk ik via social mediakanalen gaan volgen. Dus daar wil ik op de hoogte gehouden worden.

Ja dus abonneren op YouTube als je online komt en je krijgt een melding dat er een nieuwe podcast komt, dan krijg je dus een melding dat zou je niet vervelend vinden. Op YouTube zelf.

Ik moet zeggen ik kom nooit op YouTube, het is echt heel zelden dat ik daar een keertje kom kijken.

Oké, een tweet dan of een melding van een Facebookpagina.

Ja, het gaat wel over relevantie, dat wordt belangrijk. Ik zou van tevoren aan jullie willen aangeven ik heb interesse in deze thema's en deze vooral niet.

-----afsluiting interview-----

Interview met Johan H.

Dan wil ik je bedanken voor het feit dat je mee wil doen en de tijd neemt om een aantal vragen te beantwoorden. (Absoluut). Het gaat in de trend van een afstudeeronderzoek naar startups en de challenges van het startend ondernemen. Dat doe ik op basis van een opdracht die ik gekregen heb vanuit Dutch Greenfields, die aan mij vraagt wat de problemen en wat de klantbehoefte is zodat we uiteindelijk een positionering kunnen bedenken voor die organisatie. En daarnaast is het een afstudeeronderzoek voor mijn scriptie om daarmee af te studeren. Dan wil ik een aantal standaard NAW-gegevens, uh je naam is? Johan H., ja. En je bent hoe oud? Ik ben 24 jaar oud. En je bent een man, dat geslacht is een beetje stomme vraag, maarja hij staat ertussen. Leeftijd van de onderneming is dus tussen de twee en de vijf jaar waar we het dan over gehad hebben. Ja, ja. De locatie is Amsterdam en je soort dienst is een?

Over welke onderneming hebben we het dan?

Ja uh, die van mijn bedrijf.

Laten we dat bedrijf doen uh dat is IT (IT) ja uh, serviceverlening op het gebied van IT.

Oké dan ga ik beginnen met even kort over hoe je zou willen ondernemen. En dan zie ik dat we hier in een pand zitten met allemaal ondernemers en dan komt eigenlijk bij mij de vraag op. Gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig of samen met anderen een onderneming starten?

Uh dat is direct een pittige vraag. Uhm ik moet zeggen nu ik de ervaring heb met twee bedrijven en met meerdere mensen starten. Het ligt er heel erg aan wat je wil gaan doen uhm, wat we nu met ons bedrijf aan het doen zijn, uhm dan is het voordelig dat je met twee man bent want ik doe zeg maar de technische kant en mijn compagnon de saleskant. Uhm, maar dat schurkt ook heel erg langs dat ik gewoon mijn eigen dingetje doe en ik zou altijd meer kunnen investeren in mezelf verkopen, maargoed dat is een afweging die je maakt en met twee man ga je uiteindelijk harder. Uhm ik zou ook voor de opname andere ondernemers willen adviseren ook om in ieder geval niet met te veel mensen te doen. Bijvoorbeeld met ons bedrijf zijn we met zijn vijfen gestart en dan heb je een primeur maar we gaan binnenkort met z'n drieën door. Want die besluitvorming, als bedrijf wil je gewoon snel willen kunnen schakelen. Uhm, en met hoe meer mensen je bent hoe meer mensen hun plasje erover willen doen en een mening hebben en dat kan heel lang goed gaan, maar de kans is groot dat je op een gegeven moment een te groot meningsverschil krijgt en met hoe meer mensen je in een bedrijf zit, hoe groter die kans is. Daarnaast heb je met hoeveel mensen je in een bedrijf zit, uhm ja we zitten hier met zestig andere ondernemers in een pand en wat mij betreft is dat sowieso een aanrader, maar dat is natuurlijk ook wij van wc-eend bevelen wc-eend aan (*Ja, ja tuurlijk haha*). Het is natuurlijk ook wat je hiervoor zei, hoe doe je dat met de KvK, hoe doe je de administratie, hoe doe je het met je zoekmachineoptimalisatie. Allemaal dat soort basisdingetjes eigenlijk, dat daar een antwoord op vinden, dat wordt veel makkelijker als je niet in je eentje op je slaapkamer of je zolderkamer zit, maar als je in een pand zit met soortgelijke ondernemers die wel allemaal in verschillende fases van een bedrijf zitten maar die het ook fijn vinden om die kennis te kunnen delen met andere mensen. En zo andere mensen ook verder te kunnen helpen. Want die basisdingetjes die anders heel moeilijk zouden zijn, dan kan je hier ergens een deur opentrekken en naar binnenlopen van he hoe heb jij dat gedaan.

En ik hoor je dan zeggen ja dat heb je dan in een kantoorpand hier, maar stel je nou voor dat je een online community hebt waar die informatie kant-en-klaar staat en via een spraakapp als bijvoorbeeld skype is dat dan waardevol voor jou in de zin dat je over het hele land verschillende expertises kan halen?

Uhm, daar zit zeker waarde in. Zeg ik je heel eerlijk dat dat heel moeilijk is want dat proberen wij hier ook te starten. Uhm, maar het is in ieder geval een drempel voor mensen, in ieder geval hier, om ze van offline naar online te krijgen. (*Ja*). Zeker als het een apart platform is. Dan moet je dat apart inloggen weer in de gaten houden aan de andere kant als de hoeveelheid informatie op dat platform zo groot is dat je op al je basisvragen antwoord vindt, dan is het natuurlijk wel weer voordelig om op zo een platform te zitten en te kunnen sparren met andere ondernemers.

Ja, nou duidelijk, heel duidelijk. Uh ja dan hoor ik je al zeggen, met andere ondernemers, in jouw geval ben je dan op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?

Uh ja, ligt aan het moment eigenlijk we zijn, ja we zitten bijvoorbeeld nu na te denken over het maken van een filmpje. Ik kijk dadelijk tegen een videomaker aan. Dan zou de vraag nu zijn ja ik heb een filmpje nodig, wat kost dat om dat bij jou te laten doen? Want ik vind je een goeie gast, op andere moment kan het zijn, want er zit ook een boekhouder in het pand. Hey, de inkomstenbelasting komt eraan en ik loop hier en hier bij vast, zou je even vijf minuten kunnen meekijken? Dat soort dingetjes, daar loop je eigenlijk gaandeweg tegenaan. Het zijn niet hele grote dingen zoals kijk een bedrijf opstarten kan je echt een stappenplan maken, je gaat naar de KvK, je zorgt dat je je urencriterium haalt voor de belastingdienst, je opent een zakelijke bankrekening, zorgt voor een boekhoudprogramma dat soort dingen. Maar daarna heb je klanten nodig of aannemers nodig die zorgen dat jouw project wordt gedaan, dan weer heb je een huisstijl nodig dan weer heb je een videotje voor jezelf nodig.

Dat is dus echt afhankelijk dus eigenlijk moet er snelle interactie zijn en dan ben je eigenlijk op zoek naar mensen die vervangen wat je nodig hebt, maar waarvoor je zelf nog niet de skills of benodigde skills per se hebt.

Voor veel dingen kan je ook op google zoeken, en je hebt high level een grote website met dat soort tips en tricks, maar hier merken we het is gewoon fijn dat als je zit te lunchen en je zit bij iemand met een bepaalde expertise. Dat het veel makkelijker is om even onder het genot van de lunch te vragen hey ik zit hiermee ben je dat als eens tegengekomen. Dan is het aan de andere persoon om te bekijken daar ben ik twee, drie minuten mee bezig of dat kost me een paar uur (*even uurtje factuurtje*) precies uurtje factuurtje, maar die eerste vraag is dan makkelijker om te stellen. Het is makkelijker om die vraag neer te leggen en als je er dan niet uitkomt, dan ga je natuurlijk online kijken of je het ergens kan vinden.

En dan merk ik dat er hier eigenlijk een netwerk is van startende ondernemers dat hoorde ik je net ook al zeggen. In hoeverre zou daar een lidmaatschap, want daar willen jullie ook naartoe, jouw betrokkenheid bij jouw eigen startup, maar ook die van anderen, vergroten. En daar achteraan komt eigenlijk de vraag wat zou jou overtuigen om lid te worden. Moeten daar mensen zitten met vakkennis, of experts die bepaalde dingen uitleggen aan de groep, in dat perspectief zeg maar?

Moeilijk, wat je zegt ook daar zijn we mee bezig. Het is vooral, ja je moet, kijk als je een lidmaatschap aanbiedt.

Lidmaatschap zou ook een account kunnen zijn zoals bijvoorbeeld Facebook, hoeft ook niet bepaald betaald te zijn. Maar gewoon het feit dat mensen je kennen, bijvoorbeeld een LinkedIn groep zou daar ook bij passen, dat je echt in het netwerk stapt met vaste mensen die daar actief zijn.

Bijvoorbeeld Young Creators, jij bent via Young Creators bij ons gekomen. Kijk dat is een heel, low-level is niet het goede woord, maar heel toegankelijk netwerk waarvan je weet he dat zijn allemaal jonge ondernemers die vragen hebben of leuke dingen aan het doen zijn. Maar wat het vooral is er wordt niet direct iets van je terugverwacht, bijvoorbeeld dit is gratis dus je kan er alleen maar beter van worden. Het enige wat af en toe naar is dat je een zee aan notificaties binnen krijgt (*Haha ja*). Maar verder ja kijk, stel je doet het betaald en dan of dat is een account of je hebt een lidmaatschap op een community dan wordt het al direct vaag want dan moet er waarde tegenover staan, concrete waarde. Dan moet je gaan bepalen wat jouw doelgroep is en daar lopen wij nu tegenaan. Wat is onze doelgroep, wat willen die, kunnen we evenementen organiseren, moeten we daarvoor een eigen platform neerzetten, is een facebookgroepje voor onze community genoeg? Dat zijn een heleboel afwegingen die je dan doet.

-----Telefoon gaat af-----

Wat ik je als laatst hoorde zeggen is dat het lastig is om te weten wat je doelgroep wil en dat is lastig te definiëren en er moet een bepaalde waarde definieerbaar zijn, daar uh ben ik even onderbroken. Dat is wat ik begrepen heb. Dan zou eigenlijk het antwoord zijn en de waarde moet definieerbaar zijn en je moet zeker weten dat je doelgroep er zit.

Het moet aansluiten op de doelgroep en dan niet alleen qua prijs, maar ook qua inhoud en de mensen binnen die doelgroep moet ook heel goed weten wat ze aan die doelgroep hebben. Dus bij young creators weet ik wat voor mensen daar rondlopen. En dat is dus heel duidelijk, maar dat vangen en op papier zetten, dat is heel lastig.

Ja, dat kan ik begrijpen. En dan uh heb ik nog een vraagje over zo een groep en dan gaan we naar het volgende onderwerp. Heb jij, en dat gaat dan over jouw specifieke situatie, behoeft aan feedback van andere ondernemers zoals de young creators groep dat je kan verifiëren of dat waarmee je bezig bent bij de doelgroep past. En dat je ook je eigen product, niet per se je product, maar ook je communicatie kan aanpassen aan de feedback van de doelgroep.

Uh ja, ja dat uhm kijk ondernemers kijken er over het algemeen veel kritischer naar dan je eigen klanten. Dus uh het is altijd fijn om even een balletje op te gooien bij mensen waarvan jij weet dat ze ongeveer hetzelfde denken, en hun gewoon te laten schieten en kijken wat daaruit komt. Ja dat kan alleen maar goed zijn.

Oké top.

Dan gaan we eigenlijk naar het volgende en dat is het onderwijs over online ondernemen, we hebben het er al eventjes over gehad, maar mijn belangrijkste vraag is eigenlijk, toen jij begon met ondernemen of nu zoals nu de situatie, had jij of heb jij genoeg kennis om zo een digitaal bedrijf op te zetten?

Ondertussen wel, uhm ja dat uhm

En toen je begon dan? Je weet je zei tegen mij ik heb een technische opleiding en technische achtergrond dus ik weet heel goed wat en hoe ik het moet doen, maar dat specifieke bedrijf oprichten?

Ja ik heb natuurlijk wel een beetje het geluk, ik ben officieel gestart met mijn eerste bedrijf toen ik achttien was. Ben ik websitejes gaan bouwen en daar ben ik eigenlijk in gerold dat deed ik eigenlijk al zwart enzo. En dan krijg je steeds meer geld binnen, naja dan denk je bij jezelf he laat ik het eens legaal gaan doen. Dat, en dat was een heel klein bedrijf. Want het he, he een klantje in de maand en de boekhouding stelde niets voor, dan ben je heel snel klaar met even googelen van hoe stel ik een factuur op en naar de KvK gegaan en ja de Rabobank. Invullen dat je een rekening wil. Dan ben je eigenlijk al klaar. Maar het wordt natuurlijk, kijk ik heb in mijn gehele beginstadium heb ik niks gedaan met mezelf marketen het ging allemaal van mond-tot-mond, SEO en SEA, maar alle dingen die je doet als je echt wil groeien dat heb ik niet gedaan, dat heb ik gaandeweg wel mee kunnen krijgen.

En half meekrijgen, ik ga ervan uit dus, mijn deelvraag is zo dat als je het wel wist, hoe heb je dat dan gedaan? Welke kanalen zet je ervoor in etc. onder begeleiding of individueel. Ik begrijp individueel met hulp van medemensen. Maar hoe heb je die kennis opgezocht, ben je gaan googelen, heb je boeken aangeschaft. Ben je bij mensen gaan aankloppen van joh hier loop ik tegenaan?

Google,

Google, vooral gewoon google.

Zeg maar, voor ons bedrijf, zeg maar, wat eigenlijk alleen maar google enneuh ja. De vind je ook veel de vraag die eigenlijk vaak hebt als startende ondernemer. Die heeft elke startende ondernemer, dus als je die vraag goed genoeg stelt binnen google dan komen er zeeën aan antwoorden terug. Nou is google heeft natuurlijk wel als nadeel dat je niet, zeker fora enzo, je weet niet zeker of het klopt.

Dus dat is wel het nadeel, het was eigenlijk gewoon ja googelen, en dan kijken wat het meest logische klonk. Belastingdienst website is overigens ook een hele goede website, dat is echt alles staat erop wat je qua belasting en shit en weet ik veel allemaal wat moet weten voor je bedrijf, staat daarop in makkelijke mensen taal. Dus dat, ja en volgens heeft KVK heeft ook een website het ondernemersplein ofzo, ik weet niet precies hoe dat heet. Dat zijn dan wel basisbronnen waarin uh vrij veel algemene dingen gewoon zijn getackeld. En terugkomen op online bedrijven heb je ook niet veel spannende dingen nodig om te kunnen beginnen, je moet een factuurtje kunnen opstellen.

Laptop nodig enzo. De dus de voorkeur gaat naar google en websites die verifieerbaar zijn. En stel je voor dat er nou in die tijd een kant-en-klare oplossing was geweest, dus echt een platform waar je naartoe was gegaan en daar stond echt alles op met tabjes, echt heel eenvoudig. Hoeveel zou je daar destijds, of zelfs nu, voor willen betalen. En op welke termijn zou dat moeten gaan, eenmalig dus alleen de kennis die je nodig hebt, dus een winkelwagen zoals bol.com en dan 2,50 en je hebt een paper waar alles in staat. Of een abonnement of ja alleen...

Ik moet je denk ik teleurstellen, ik zou alleen voor zoiets betalen als ik zeker wil weten of een vermoeden klopt. Ja. Juist ook omdat al die informatie eigenlijk via andere wegen gratis is te verkrijgen. Ik zou dan vooral willen betalen voor een bevestiging dat bepaalde informatie die ik heb dat die klopt. Alleen voor basisdingen, uhm, ja

ik ben sowieso heel erg van het zelf doen. Dus wat dat betreft denk ik ook niet de doelgroep voor zo een platform. Ik vogel het liever zelf uit dan dat ik er wat voor ga betalen. Ja, nouja, dat eigenlijk.

, heel duidelijk, oké. Dan wil ik eigenlijk naar de onderwerpen waarin wij onderwijs in willen geven of waar onderwijs mogelijk nodig is. Hebben wij finance als een van de onderwerpen. En de organisatie zelf. En dan begin ik even bij finance, want ik heb het wel vaker gehoord en ik vraag me af was je bekend of ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden die er eigenlijk zijn.

Uhm. Uh deels. Nou dat is ook gewoon van wat je in de wandelgangen zeg maar meekrijgt. Dan moet ik wel zeggen dat ik voor zulke informatie, dan ben je trouwens wel een stapje verder, maar voor zulke informatie zou ik me wel goed willen laten adviseren en daar dus wel voor willen betalen. Een stukje financiering dan gaat het al snel over contracten die je voor minimaal twee jaar aangaat. Je gaat verplichtingen aan met iemand anders. Dus dat, daar zou ik wel goed advies over willen inwinnen. Dus, uhm, financieringsvormen, ja ik weet wel het een en ander ervan af. Je hebt privé-investeerders je kan naar de bank toe, je kan aandelen uitwisselen. Crowdfunding het gaat van links naar rechts. Maar uhm, zeg maar afhankelijk van groOtte van wat je wil lenen zou ik daar zeker wel geld voor over hebben om goed advies in te krijgen.

En uh toen je dat nog niet allemaal wist, dusse hoe heb je daar toen informatie over opgezocht?

Ja ik heb eigenlijk, ik heb nog nooit financiering nodig gehad. Voor ons bedrijf hebben we dan wel een stukje financiering natuurlijk, alleen dat was een goeie kennis van ons die wilde wat centjes over had. Dus dan gaat het al, dat geld hebben we van hem geleend. In plaats van dat we echt investeringen hebben opgehaald. Dan heb je eigenlijk een normaal leningscontract, en dan misschien wel goed om te zeggen, bij de studievereniging was ik penningmeester. Dus daar heb ik wel over boekhouding geleerd, en begrotingen opstellen en allemaal dat soort gedoe.

En dat heb je toen geleerd via via of.

Nee gewoon door te doen.

Ook op google opzoeken bijvoorbeeld

Je hebt natuurlijk een stukje overdracht wat je hebt als penningmeester en daar leer je gewoon de basis boekhouden en hoe je een begroting opstelt en dat soort dingen. De rest is door te doen vindt je het uit en ja af en toe moet je wat termen opzoeken. (Onverstaanbaar).

Maar om dan weer terug te komen op de financiering. Uhm, wat altijd mijn eerste reactie is bij een investering is een begroting maken, wat hebben we nodig, waar gaan we dit aan uitgeven, waar past de terugbetaling in, wat is de cashflow die er hopelijk komen gaat. En dan vanuit gaan dat dit een lening is in dit geval dan weten we dat we dit bedrag per maand betalen, dan weten we dat we deze omzet moeten draaien. Als je dan een plaatje voor jezelf hebt van oké die is haalbaar, dan uhm durf ik wel in mijn eigen intuïtie te geloven. Kijk een lening is natuurlijk ook weer wat anders dan crowdfunding en als aandelen ruilen voor een echte investering, dan krijgen we te maken met premiumaandelen en vage constructies die je krijgt met mensen die echt veel geld hebben. Daar weet ik nu niets vanaf. En dat gaat dan vaak over zulke bedragen dat als ik daar de mist mee inga dat ik dan voor de komende tien jaar failliet.

Ja dus dan zou je met een bankmanager of met een echte finance expert zou je dat in overleg moeten doen en niet zomaar op de intuïtie. De volgende vraag heb je eigenlijk al beantwoord en dat is heb je erover nagedacht hoe je je digitale business wil financieren. En eigenlijk hoorde ik je zeggen dat je in je hoofd heb gekeken dit zijn ongeveer mijn inkomsten dit zijn ongeveer mijn kosten en is dat rendabel. Uh je hebt daar dus eigenlijk met perspectief hoe ga ik met mijn inkomsten mijn kosten dragen over nagedacht, heb je daar ook nagedacht als ik dat daar niet red, dan zou ik naar iemand toe moeten gaan om even een buffer op te bouwen of iets in die zin.

Ja, ik probeer eigenlijk nooit zo ver na te denken, want dan kom je in situaties dan wordt het eng. Maar uhm, ja ook dat ligt aan degene waarvan je het geld leent, of geld van krijgt. Uhm, de ene uitlener is daar heel flexibel in, die heeft zoiets van he als deze maand niet redt, als de volgende maand gewoon wel doet. Of dan wat je hebt gemist dat spreiden we dan over een paar maanden daar komen we uit. Dat is natuurlijk heel anders dan een investeerder die zegt ik wil op tak tak tak die momenten die bedragen. Daar kun je dan de mist mee ingaan. Maar dit gaat ook dan weer verder dan financiering dan heb je het ook over je bedrijfsvorm. Want je als je over crowdfunding en dat soort dingen gaat praten, veel starters beginnen met een eenmanszaak of een VOF. Maar dan ben je zelf aansprakelijk voor wat je tekent en verliezen die je draagt. Als je een bv start dan ben je niet, of je moet zelf echt aantoonbaar zitten verzeiken, maar dan ben je in principe niet hoofdelijk

aansprakelijk. Dus ja, dat maar dan kom je op een vlak waarin je en veel kennis nodig hebt van de financiële wereld en wat allemaal normaal, want iemand kan met een aanbieding komen maar ja ik heb in veel gevallen geen referentiemateriaal van anderen. Ik wil weten of de aanbieding die ik krijg een goede aanbieding is. Geef ik dan mijn ziel weg of is dat echt wat je wil en dat zou je juist weer bij een expert halen.

Dus eigenlijk dat referentiemateriaal dat wil je eigenlijk, daar zou je bereid zijn als je bijvoorbeeld vast lid ergens zou zijn of je kent iemand. Dan zou je bereid zijn en ergens naartoe te gaan van die hulp heb ik nodig. Nog niet per se betaald kan een vriendendienst of ik heb jou jij helpt mij, een barterdeal zijn, dus daar zou je hulp bij nodig hebben. Als je die stap gaat maken, die groei wil maken dan zou je oké. Want dan kom ik bij mijn volgende vraag dat is een beetje, daar hoef je niet per se antwoord op te geven, maar welke capaciteiten bezit jij op dit moment om jouw bedrijf door te blijven financieren. Als je begrijpt wat ik bedoel, heb je genoeg inkomens dat je denkt ik kan voorlopig vooruit.

Ja, Het uhm beide bedrijven lopen gewoon stabiel. Het kan natuurlijk altijd beter, zeker als jong bedrijf wil je altijd meer marge bedrijven en meer omzet draaien enzovoort. Maar voor nu halen we onze targets en kunnen we onze kosten dekken. Dusse, ja financieel gezien zijn beide bedrijven gezond.

Dus als je eenmaal door die, want vandaar ik vraag dat aan mensen die langer dan twee jaar ondernemen want dan wordt je wat zekerder. Dus na de echte startfase, dus als je wat verder komt dan gaat dat allemaal wel wat stabiel in jouw geval. Dus mijn volgende vraag zou zijn, eigenlijk heb je die al beantwoord je hebt niet per se hulp nodig bij het vinden van een financiering, dan zou je naar de bank kunnen gaan. Maar je hebt mogelijk wel hulp nodig om te verifiëren door een derde partij van die financieringsmogelijkheid, dan noteer ik dat als antwoord. Ga ik naar het volgende onderwerp dat is de organisatie zelf, en dan komt eigenlijk de eerste vraag. In hoeverre heb jij al onderzoek verricht, of heb jij onderzoek verricht, naar die benodigde middelen van het opstarten van een onderneming. Je hebt zelf al vertelt over leren door te doen, enneuh mijn vraag is dan eigenlijk, je hebt er al een beetje antwoord op gegeven, maar hoe heb je dan, heb je dan, ben je gewoon een keer gaan zitten en heb je gezegd nu ga ik alles uitzoeken wat ik nodig hebt voor dat stappenplan om vooruit te komen? Laat ik hem zo stellen.

Ja, ja dat zijn van die dingen die doe ik vaak in de trein. Dan ik heb eigenlijk altijd wel mijn laptop bij me en ik kijk heel veel naar de cijfers. Dus als ik dan wil uitzoeken hoe ik verder kan, dan kijk ik naar de inkomsten en uitgaven en wat heb ik nodig om bij die inkomsten te komen. Worden die uitgaven dan niet te hoog. Wat moet je dan eventueel regelen. Ik zit dan vaak dingen uit te zoeken als hoe het zit met belastingvoordelen bijvoorbeeld. Dat is dan deels mijn eigen kennis te verbreden en te verdiepen. Aan de andere kant zijn er bijvoorbeeld belastingvoordelen en subsidies dat soort dingen, maar en zijn bijvoorbeeld dingen waarvoor ik wil betalen, want dat is een vrij ingewikkelde materie dat loopt allemaal door elkaar en heel veel specifieke regels. Bijvoorbeeld in de boekhouding en weet ik veel wat allemaal. Dus dat uhm. Daar probeer ik mezelf wel altijd op in te lezen dat ik wel ongeveer weet hoe het zit en wat ik kan en hoe het werkt, maar zeg maar echt de details daar heb ik dan meestal wel iemand anders voor nodig.

Dan heb je eigenlijk drie vragen in een keer beantwoord, je bent een fijne respondent wat dat betreft, gelijk heb je dit eigenlijk onderzocht en heb je hulp gehad van anderen, daar heb je antwoord op gegeven en hoe heb je dat gedaan. Dan gaan we naar iets wat opener voor jouzelf, wat minder gericht op vragen. Dan heb ik eigenlijk vijf stappen waarin je onderneming, wat wij hebben opgesteld als Dutch Greenfields zijnde, vijf stappen waarmee een startup eigenlijk sowieso in aanraking komt. Mijn vraag is dan bij welke stap jij nu meent te zijn en welke challenge, de echte core challenge, waar je tegenaan gelopen bent. Stap een is concept bedacht, stap twee is businessplan geschreven, stap drie is concept uitgewerkt in een prototype/startbare onderneming, stap vier is de onderneming opgericht en stap vijf is de onderneming in de markt gezet.

Ik zou hem op stap vier of stap twee zetten (ja). Zeg maar de onderneming oprichten zou ik als een van de eerste dingen zeg maar doen. Zeker als je je met een mvp bezighoudt, een minimaal product. Dan kun je ook al je subsidies aan gaan vragen. Maar ja uhm, de vraag was concreet.

Ja welke stap je bent en wat een echte challenge waardoor je eigenlijk, wat je nodig had om op te lossen om door te gaan naar volgende stap. (NU?) Nee welke stap je nu meent te zijn.

Dat is vijf

Stap vijf in de markt gezet

Ja dat loopt, het uh ja uh alle andere stappen die zijn we door. Het concept en de onderneming is bedacht. We hebben een product staan we hebben het geverifieerd het is nu in de markt. We zijn het nu aan het vermarkten.

Ja dus eigenlijk stap vijf jullie zijn het in de markt aan het zetten. Laten we inderdaad bij de groep twee tot vijf een stap toevoegen in de markt aan het zetten. Ik heb je eerder geloof ik horen zeggen dat jullie het lastig vonden, om de juiste doelgroep, de juiste consument te benaderen.

Die stappen die je hebt dat gaat ook denk ik niet per se van 1 2 3 4 5, maar 1 2 3 1 1 2 3 4 2

Het is ook niet per se opvolgend.

Want ja, je uhm je hebt businessplan en dat ga je dan proberen te verifiëren of proberen ene product te maken. Maar dan ga je dan in de markt zetten en dan denk je dat klopt niet helemaal en dan ga je terug naar je businessplan en daar moet je dan even aan sleutelen en dan klopt het misschien wel. Dat itereer je een aantal keer en dat hebben wij dus gedaan. De ene keer heb je geluk dan schiet je in een keer raak. Bij ons andere bedrijf was in een keer raakschieten. Ons bedrijf had gewoon drie iteraties nodig om een, fancy termen, marketfit te hebben.

Want dan was de grootste challenge was eigenlijk voldoen aan de behoeften van de doelgroep met jouw producten, of was het echt dat het product het probleem oplost, maar de klant beseft het misschien nog niet. Of ligt het aan de communicatie of ligt het aan het product zelf. Waar ligt dan de challenge, waar had je het echte probleem mee zeg maar, wat lukte er niet?

In grote behoefte het aan de man brengen. Ja echt de sales, ja want ik denk dat de producten die we hadden dat we oprecht ook, je ziet nu in de markt want we zijn nu een paar jaar verder, dat er een aantal soortgelijke producten ontstaan en die lopen goed. Maar we moeten, dat heeft deels te maken met keuzes die je maakt over hoe het product zou moeten werken en deels te maken met hoe kan je het vermarkten. We hebben dan met ons bedrijf eigenlijk gewoon een keuze gemaakt om geen investering daarvoor binnen te halen. Daarnaast gaat het ook niet om een te uniek concept. Ik zou het zeggen met wat ik zelf kan dat ik het zou moeten kunnen dragen zonder externe financiering. Maar ja dat vermarkten en ja je zit toch altijd met dat je uhm die product/marketfit je moet toch in veel gevallen heen en weer voordat je echt hebt gevonden wat dan precies het probleem is van je klant wat je met jouw product kan oplossen. Als je dat hebt gevonden dan gaat ook vaak het vermarkten, de sales gaat dan makkelijker. Ja dat heeft gewoon een paar keer nodig, een samenwerking met sales zorgt voor een product/marketfit.

-----Niet relevante informatie-----

(Behoeftte aan een makkelijke manier om dat proces te faciliteren)

Ik heb, ik zal de tijdbewaking ook even in de gaten houden ik zal je niet beperken in je antwoorden maar ook voor de afspraak. Ik zal je een stelling voorleggen en die kan jij afmaken. Ik heb het product bedacht en ik ben het op deze manier aan het ontwikkelen...

Uhm, mijn bedrijf is geen product (*Dienst of bedrijf, organisatie*). Ik denk dat ik het beter kan beantwoorden over ons tweede bedrijf. Ik heb ons bedrijf en dat zijn we iteratief aan het ontwikkelen we hebben een basis en dat is het verhuren van bureautjes. Daar bovenop proberen we de rest te bouwen. Dus we hebben een financiële basis dat we mensen kunnen betalen en daar bovenop bouwen we de rest en dat gaat iteratief en proberen en als het mislukt is het geen probleem dan proberen we het op een andere manier net zolang totdat het wel lukt.

Dan gaan we even naar digital marketing dat heb ik net gehoord bij jouw bedrijf, daar zit een knelpuntje. Op welke manier biedt je nu jouw product of dienst online aan. En in dit geval hoe deed je dat eerst waardoor het niet lukt, waar had je de hulp eigenlijk nodig op die manier.

Op dit moment bieden wij het aan via onze websites en via partners. En die partners zijn eigenlijk onze belangrijkste. Dat zijn verschillende boekhoudprogramma's met crmsystemen. En als jij gepartnerd mensen komen bij het boekhoudprogramma met de vraag. Hey ik heb mijn webshop en is dat te koppelen. De boekhoudsystemen zeggen dan ja dat kan, maar dat doen wij zelf niet daar hebben wij dat bedrijf voor. Dat bleek uiteindelijk wel een goeie te zijn.

Dus eigenlijk mensen om mee te werken. En dat verkoopproces met de klant hoe gaat dat in zijn werk hoe benader je ze, hoe betalen ze je. Is dat voor jullie een-op-een of gaat het via een verkoopproces zoals bol.com.

We proberen het zoveel mogelijk een-op-een te doen, dat vinden onze klanten fijn en dat vinden wij fijn. Omdat het vaak op maat oplossingen zijn die we maken. Uhm... Ja. Uhm... Volgens mij de vraag was tweeledig.

Ja hoe benader je de klanten en hoe betalen zijn?

Ja de klanten benaderen ons, dat is een beetje het moeilijke ook van ons bedrijf. Het is heel erg met hagle schieten als wij naar de klanten toe zouden moeten gaan dan heb je gewoon heel veel zoekmachine marketing voor nodig, kan maar dat is gewoon heel kostbaar. Dus dat gaat ook gewoon mensen komen naar ons via partners. En uhm. De betaling gaat maandelijks en initiële setupprijs.

Een abonnement dus

Ja een abonnement plus een starting fee.

Als je dan, je zegt ze komen naar ons toe en je had het over SEO en SEA, uhm stel je voor dat er nou tools waren geweest of je kent tools die jou helpen met de online marketing heb ik het ook over social media natuurlijk en seo. Die zijn beschikbaar voor jou op dat moment, zou je dan die tools gebruiken en zou je behoefte hebben aan iemand die kennis wil overdragen of bijvoorbeeld les, in die zin, wil geven over hoe je die tools kan inzetten.

Tools zijn sowieso een goeie, we gebruiken met ons andere bedrijf ook tools voor om meerdere netwerken berichten te kunnen posten (Hootsuite?) Ja hootsuite inderdaad. Het probleem is dan niet de tooling, dat is er al dat hoeft niet zo moeilijk te zijn, maar vooral de berichten. Het kost gewoon veel tijd om voor jouw doelgroep uhm goeie berichten te schrijven en je wil nog een plaatje hebben eventueel nog een video. Daar gaat heel veel tijd in zitten de tooling is verder wel oké, dat lukt allemaal. Maar gewoon de inhoud van je social media post, dan heb je eigenlijk een heel social media plan nodig. Zo een doelgroep moet je dan weten hoe die in elkaar zit, daar kan je dan content op gaan schrijven wat ook weer heel veel tijd kost.

Oké, duidelijk, interessant antwoord overigens. Dan heb ik eigenlijk wat we noemen de card sorting en dat is eigenlijk wat vind je nou belangrijkste waar je hulp dan bij nodig hebt. En ik kon ze niet uitprinten vanochtend, mijn printer was zoals elke printer wanneer je hem nodig hebt kapot. Dus ik heb ze eventjes staan op het scherm. Er zijn zes diensten die wij hebben opgesteld die mogelijk interessant zijn voor ondernemers.

-----Respondent leest de kaartjes-----

Welke daarvan zou jij nooit het meeste interesse hebben of belangrijk of welke heb je het meest nodig gehad en dan kan je gewoon dat is 1 dat is 2 zodat ik...

Op basis van het meest belangrijk tot het minst belangrijk. Zou ik zeggen het meest belangrijk de community voor startende ondernemers. Daarna hulp bij financieren, daarna hulp bij digital marketing, daarna hulp bij ontwikkelen van een product en ik denk dat hulp bij starten en onderwijs heel dichtbij elkaar liggen. Ofja dat onderwijs zie ik eigenlijk meer als de basis van hoe moet ik een bedrijf draaien. De laatste plek zou voor mij onderwijs en starten zijn. De rest vind ik zeker interessant.

Oké tof, dan is dat duidelijk. Dan uhm dan gaan we nog even naar de risico kant. Je zei net al daar denk ik liever niet over na, want ik ben positief ingesteld en dat vind ik heel goed. Maar toch moet er iets zijn van wat als, zo een gevoel. En wat is er nu waarvan jij zegt daardoor kan mijn onderneming onderuitgaan. Laat ik daar eventjes kort antwoord op vragen..

Bij ons andere bedrijf is het als er in een keer een paar grote huurders weggaan dat geeft dan in een keer een deuk in je inkomsten en dat moet dan wel snel worden opgevangen. Ja als je pand af fikt, dan heb je een probleem. Haha

Hoe ga je dat dan voorkomen is dan een nare vraag brandmelders?

Je kan je verzekeren voor dat soort dingen. Ja voor ons bedrijf is het gewoon ja, de leads komen nu op een fatsoenlijk tempo binnen, maar stel dat droogt op of stel er komt, er komen steeds meer spelers zoals wij in de markt. Dat is natuurlijk, je moet blijven innoveren en zeker in een markt waar ons bedrijf zit, daar heb je het ook heel erg nodig van mond-tot-mondreclame. Dat is misschien wel het belangrijkste als mensen positief zijn dan gaan ze gelijk praten naar soortgelijke ondernemers. Dan gaat het balletje wel rollen. Dus dat is elke keer weer zorgen dat de klant tevreden is en tevreden blijft.

Ja oké dat vind ik een interessant antwoord, zo had ik er nog niet op die manier over nagedacht. Hulp bij nodig als dat eventueel opdroogt dan zou je dus een netwerk klaar moeten hebben staan dat nieuwe leads genereert. Dat zou dan als ik het zo begrepen heb uit je antwoord, ik probeer natuurlijk geen richting te geven, zo heb ik het begrepen. Goed dan zal ik heel kort eventjes wat wij dan doen en of je daar behoefte aan zou hebben. Is eigenlijk Dutch Greenfields, zijn we aan het oprichten en dat is echt een community voor startende ondernemers. WE zijn nu bezig om de basis gratis te doen in de vorm van handleidingen en White papers die eenvoudige stappenplannen zijn van hoe je iets aan moet pakken. En dan handige tools, maar dan theoretische tools hoe je een sterk businessplan kan schrijven hoe je sterke social media content eenvoudig kan inrichten. Daarnaast doen we een podcast waar startende ondernemers live vragen kunnen stellen, waarbij uiteindelijk experts, bijvoorbeeld financiële experts willen uitnodigen. Dat is helemaal gratis, daar kan je gewoon aan deelnemen. Daarnaast willen we dus workshops organiseren voor een goede prijs. Niet in een keer 899 euro maar gewoon echt gericht op startups, maar ook door startups als het ware. Daar zijn we eigenlijk mee bezig en natuurlijk het grotere doel is dat we persoonlijke begeleiding gaan doen van mensen die er echt wel het geld aan willen uitgeven om vooruit te komen. En dat is dus eigenlijk een community we zijn ook bezig met een community door verschillende sociale media te integreren. Een daarvan is Discord, de nieuwe skype, uh dat is eigenlijk een betere manier van spraak chat he, en dat hoorde ik van jou net over samenwerking met niet meer dan drie mensen in een bepaalde server kan brainstormen met ieder een eigen idee. En daar kan je gewoon met zijn allen verder komen en dat is ook echt het doel. En zo een community je moet dan weer in gaan loggen enzo. YouTube doen we alle video's en Discord is een screen name en een e-mail en je kan het via je browser gebruik of de app via de app. Gratis bellen en gratis chatten eigenlijk via internet. Dus ja goed, daar zijn we mee bezig. Dat willen we integreren in een groot platform, maar dat ligt nog even in de toekomst. Mijn vraag is, stel je voor dat dat platform, die community is er dus, dus eigenlijk is het mensen bij elkaar brengen en vragen kunnen stellen die je op dat moment hebt die snel opgelost moeten worden. Geen intensieve vragen, maar korte vragen. Wat denk jij dat zo een community bij zou dragen aan jou organisatie, bedrijf, of idee of product.

Het netwerk. Ja dat uhm waar ik me vooral als ons bedrijf zijnde hebben we vooral een netwerk nodig, mond-tot-mond reclame. Mensen moeten we vertellen wat wij doen en wat we kunnen. Zo moet dat gaan lopen. Dus daar zouden we het meest aan hebben. Gewoon de community op zichzelf. Evenementen zijn interessant. Maar het netwerk is wat in mij bovenkomt.

En bijvoorbeeld een podcast waar jij uitgenodigd kan worden waar jij kan vertellen...

Dat is wel grappig, want dit concept. Is onder andere wat ons andere bedrijf ook doet. Waarbij ook die podcast ook een tijdje zijn gedaan zelfs. We hebben dat gedaan we zien er dus ook brood in. Ik zou je alleen wel willen meegeven dat het is vooral moeilijk om de juiste dingen voor de juiste doelgroep te doen. Dat lijkt makkelijker dan dat het is, maar voordat je de juiste evenementen bijvoorbeeld te pakken hebt voor een doelgroep. Kun je gerust tien evenementen doen voordat je zoiets hebt van ja oké dit vinden mensen interessant. Maar dat was je vraag niet, wat was je vraag?

Wat draagt een community bij en ook bijvoorbeeld hapklare kennis zoals je eerder al aangaf dat je op google hebt gezocht. Naja het gaat dus eigenlijk over onderwijs we proberen mensen kennis bij te geven. En elkaar ook te helpen. Er zijn organisaties die soortgelijke diensten aanbieden. En dan denk ik ook aan hogescholen bijvoorbeeld die en opleiding ondernemen aanbieden. Daar wil ik nog steeds niet mee sturen, maar ben je bekend met soortgelijke organisaties die dit soort diensten aanbieden?

Ja, je hebt bijvoorbeeld B.Amsterdam. Gigantisch die hebben 40.000 vierkante meter aan kantooroppervlak. Die heeft dus ook eens startup school. Ja dat moet je eens een keer kijken. Die hebben drie panden in Amsterdam en die gaan naar New York met een volgend pand.

New York (Ja New York), heel gaaf.

Ja die zijn echt gigantisch, maar die liggen wel heel dicht hier tegenaan. Daarnaast heb je natuurlijk startup delta die veel dingen organiseert. Verder is het, het totaalconcept komt denk ik B.amsterdam het dichtst in de buurt. Je hebt Young Creators, je hebt startup delta over alles wat je over startups wil weten. Zo heb je overal wel andere organisaties met specifieke dingen. Maar overkoepelend is B.amsterdam.

Zou jij nu, ja dat is natuurlijk een vraag waar je ja op gaat antwoorden, ik ga hem iets opener stellen. Maar zou jij van een organisatie die dat op hele toegankelijke wijze aanbiedt, ik ga er dan vanuit dat B.amsterdam dan ook meer kost. Zou jij dan gebruik maken van een netwerk die jou die informatie verschaft en die jou de kans geeft om live antwoord te krijgen op brandende vragen die je op dat moment hebt.

Ja

Ja, het is een beetje in het kader van wat je net allemaal verteld hebt is het eigenlijk al ja.

Ja, kijk we hebben hier ook een community en dat werkt. Dus ik ben er heilig van overtuigd dat als je zo een community hebt en mensen staan open naar elkaar om elkaar verder te helpen dan werkt dat. Punt. Dan ben ik de eerste die in zoiets, in ieder geval.

Je bent hartstikke welkom om mee te doen en wij willen ook graag inderdaad dat we aan elkaar leveren, niet per se dat wij de organisatie die iets verkoopt. Maar echt crowdsourcing van informatie zeg maar, wij geloven ook dat dat de manier is om ervaringen te delen. Je had het over B.Amsterdam, ben je daar lid van? (Nee), Wat mist er dan of wat is dan de factor dat ervoor zorgt dat je niet, dat je er geen lid van wordt.

Het is de concurrent, ohja je hebt ook nog TQ. Dat zit hier om de hoek dat is van google en ABN enzo. Daar zitten een paar grote partijen achter, dat is dan voor scale-ups.

Ja daar ben ik bij EIT digital geweest dat is er ook een van. Waar moet die organisatie, stel je voor dat je er lid van wordt, of je wil deelnemen aan. Waar zou die dan echt aan moeten voldoen en welke dienst vind je dan belangrijk. Dan heb ik weer card sorting en dan heb ik een paar diensten waarvan wij denken dat ze belangrijk zijn. Dat is dit lijstje. Kan je er drie noemen die jij belangrijk vindt? Een top drie horen van welke minimaal slash belangrijk vindt.

-----Respondent leest lijstje-----

Ik denk toegankelijkheid van community, samenwerken met anderen, structurele informatieverschaffing is altijd wel handig.

Die zou er dus minimaal moeten zijn, dat je regelmatig nieuwe content krijgt.

Ja dat is een beetje net zoals, ken je sprout (nee) dat is een Nederlandse website met startup nieuws bijvoorbeeld, dat is dan nieuws. Maar stel je hebt zoiets met White papers en weet ik veel wat allemaal. Met interessante dingen, dat is gewoon altijd fijn om in ieder geval binnen te krijgen. Of je de informatie gebruikt dat is een tweede, maar het is wel fijn dat je weet van oké ik krijg regelmatig waarschijnlijk interessante dingen binnen.

Oké dat is dan via de e-mail

Ja via e-mail bijvoorbeeld.

Oké dan komen we bij de volgende vraag, want stel je nou voor dat je, je bij Dutch Greenfields zou aansluiten. Dat je mee wil doen aan de podcast en dat je dat gewoon interessant vindt. Via welke kanalen wil je dan op de hoogte gehouden worden. Dat kan e-mail zijn, social media een app of bijvoorbeeld YouTube kan je je abonneren op het kanaal waarbij je altijd op de hoogte bent van nieuwe video's of podcasts.

Wat wij, ik zou uhm bestaande social medianetwerken hergebruiken bijvoorbeeld abonneren op YouTube channel of abonneren op een nieuwsbrief. Afhankelijk van welke informatie je binnen krijgt. Maar ik zou er niet weer een aparte app voor maken. Een aparte app moet je echt heel goed en heel groot zijn wil je bij op mijn telefoon komen en dan ook die app open. Dus ik zeker als je, uh wil starten dan zou ik vooral gebruik maken van alles wat er al is dat kost geen geld.

Facebook, twitter, e-mail en dan YouTube. Oké, nou dat was de laatste vraag van dit onderzoek.

-----dankwoord en uitleg gebruik gegevens-----

BIJLAGE F. VERSLAG INTERVIEW CEO DUTCH GREENFIELDS

INTERVIEW MET GREENFIELDS CEO

Welkomstwoord en dank

Naam: Rowdy Bijland

Locatie: Rijswijk

Functie: CEO

Waar ligt de kracht bij Dutch Greenfields als het gaat om educatie?

Welke ervaringen heeft de organisatie met het onderwijzen van jongvolwassenen?

Rowdy heeft jarenlange ervaring in het onderwijzen van studenten aan het MBO. Daarnaast heeft hij ook veel ervaring met leidinggeven en het trainen van personeel bij verschillende bedrijven. Dat begon op een jonge leeftijd als crewtrainer bij de McDonalds en Rowdy heeft die vaardigheid in de jaren daarna blijven ontwikkelen.

Op welke wijze is de organisatie gekwalificeerd om onderwijs te geven aan jongvolwassenen?

De organisatie is een officieel stagebedrijf. Het is daarvoor goedgekeurd en met Webmark Solutions hebben we ook al verschillende studenten begeleid bij het afstuderen en stages. Daarbij geeft Rowdy zelf officieel gastlessen aan het mbo. Dus de organisatie heeft verschillende kwalificaties in huis.

Heeft de organisatie enige vorm van accreditatie?

Nee, het heeft geen erkende diploma's uit te delen. Wel kan Dutch Greenfields een certificaat van deelname uitgeven. Verder is het grootste gedeelte van de kennis gebaseerd op ervaring van zowel de leden van de community als grote ondernemers binnen het eigen netwerk. De kennis is dus te verifiëren en betrouwbaar.

Is de lesstof fysiek of intellectueel eigendom van de organisatie?

Het is een gedeelte eigen eigendom, maar ook een deel algemeen bekende kennis. Bijvoorbeeld het business model canvas is natuurlijk niet van ons. Wel geven wij er uitleg over en includeren wij het in onze eigen module over het schrijven van een businessplan. Het is dus van belang om te laten zien dat wij successen delen die gebaseerd zijn op een bekend model. Het is ons doel om te onderwijzen hoe mensen die tools kunnen gebruiken. Een hogeschool gebruikt deze modellen ook in hun lessen, wij doen het alleen met actuele voorbeelden en passen het direct toe op een persoonlijke situatie.

Bezit de organisatie alle middelen die nodig zijn om te onderwijzen?

We kunnen nu online lessen opnemen en streamen. Daarnaast kunnen we natuurlijk met PowerPoint een goede presentatie geven. We hebben ook een grote locatie waar wij live evenementen kunnen organiseren. We missen eventueel een beamer, maar dat kunnen we oplossen met een groot scherm. Kortom, we bezitten alles om mensen te onderwijzen.

Welke expertise heeft Dutch Greenfields in huis?

Welke ervaringen heeft de organisatie met startende ondernemers?

Rowdy heeft zelf verschillende organisaties opgezet vanaf de grond. Daarnaast heeft hij internationale ervaring met overnames en heeft hij verschillende bedrijven vanuit de startfase ondersteunt. Hij zit ook in een netwerk voor ondernemers. Hiermee is er veel kennis en ervaring in huis als het gaat om het opstarten van een onderneming.

Welke kennis heeft de organisatie over het ondernemerschap?

Rowdy heeft een groot netwerk van startende ondernemers. Daarnaast is er een medewerker die in zijn studietijd veel gewerkt heeft met startende ondernemers. Verder heeft Rowdy een eigen onderneming en is hij betrokken bij andere ondernemers met Webmark Solutions. Vanwege deze contacten is het te stellen dat de CEO een overzicht heeft van wat er nodig is om een succesvolle ondernemer te zijn.

Welke kennis heeft de organisatie over onlinediensten verlenen?

Rowdy is al tien jaar werkzaam bij Webmark Solutions en is daar zelfs partner. Hij heeft in zijn tijd bij dit bedrijf talloze mensen gesproken en geholpen bij onlinediensten. Het bedrijf bouwt websites, apps en andere software die nodig is voor het aanbieden van onlinediensten. Als accountmanager en marketingdeskundige heeft hij vanaf meerdere kanten de praktijk meegemaakt.

Welke technische vaardigheden bezit de organisatie?

De organisatie heeft de vaardigheden om live webinars uit te zenden, een platform op te bouwen en verschillende social media in te zetten.

Waar bezit de organisatie echt veel kennis over, wat is het USP?

Het opstarten van een onderneming op logistieke, financiële en digitale wijze.

Hoe verlopen de processen van Dutch Greenfields (distributie, verkoop etc.)?

Hoe verloopt de distributie van de diensten naar de klant?

Via een platform, Facebook, Discord, YouTube en de website. Daarnaast is er een stukje persoonlijk contact en doen we veel met Twitter. De klant ontmoeten we op verschillende manieren online. Bijna LinkedIn vergeten, maar ook dat medium is waardevol.

Welke organisatie zijn daarbij betrokken?

Webmark Solutions, maar ook een stukje netwerk van Rowdy.

Welke kanalen zet de organisatie daarvoor in?

Facebook, Twitter en YouTube.

Waarom zijn deze kanalen gekozen voor het distribueren van de dienst?

Het is gemakkelijk om contact te krijgen met de klant en de organisatie heeft veel kennis en vaardigheden in huis als het gaat om social media.

Hoe snel heeft de klant toegang tot de dienst van de organisatie?

Direct, de organisatie vergt verder geen aanmeldingsproces waar een selectieprocedure is. Abonneren op YouTube, Discord of Facebook is binnen een seconde geregeld. Daarnaast is het mailproces ook automatisch geregeld. De leden kunnen white papers downloaden via de website, ook dat is direct mogelijk.

Hoe sterk is de dienst van Dutch Greenfields?

Wat zijn de exacte diensten van Dutch Greenfields?

White papers met hapklare kennis

Kennisclips

Live Podcast met Q&A voor startende ondernemers

Cursussen

Persoonlijke begeleiding

Hoe goed sluit dit op elkaar aan?

Het is een stapsgewijs proces waarbij de klant steeds een niveau hoger kan komen. Dit betekent dat het diensten zijn die elkaar aanvullen. De video's zijn kort de inhoud van de white papers. Leden kunnen vragen stellen over die white papers tijdens de Q&A podcast. Als dat niet voldoende is dan kunnen zij een cursus afnemen om dieper in de kennis te duiken. Mocht dat ook niet lukken, dan biedt Dutch Greenfields persoonlijke begeleiding aan op die onderwerpen.

Wat zijn de kerncompetenties van Dutch Greenfields

Toegankelijkheid, flexibiliteit, ervaringsdeskundigen en distributie. Daarnaast ook kennis en ervaring in het onderwijs.

Stellingsvragen van helemaal oneens (1) tot helemaal eens (5)

STELLING	1	2	3	4	5
HET PRODUCT IS VOLLEDIG.			X		
HET PRODUCT IS AFGESTEMD OP DE TEKORTKOMINGEN BINNEN DE MARKT.				X	
HET PRODUCT IS DIRECT LEVERBAAR AAN DE KLANT.					X
HET PRODUCT IS EEN COMBINATIE VAN ALLE KERNCOMPETENTIES DIE DE ORGANISATIE BEZIT.					X
HET PRODUCT IS CONCREET EN ESTHETISCH GESTROOMLIJND.			X		
IK BEN TEVREDEN MET HET PRODUCT ZOALS DAT NU VORMGEGEVEN IS.				X	

Wat mist Dutch Greenfields mogelijk binnen de organisatie?

Wat mist de organisatie in haar processen, product, expertise of vaardigheden?

De website is nog niet helemaal af en de content is een beetje beperkt. We zijn net bezig op grote schaal content te produceren. Daarnaast is het bedrijf nog in de MVP-fase. Dit betekent dat het nog niet zo uitgebreid is als dat ik zou willen. We zijn bezig met het ontwikkelen van een platform om alles te integreren. Verder willen we nog wat meer experts te verbinden aan onze organisatie.

Welke inzichten heeft de organisatie nodig om een sterke productcyclus op te zetten?

We moeten onze diensten nog stroomlijnen zodat zowel de video's, white papers en de communicatie met onze consument geïntegreerd is op 1 platform. Daarnaast is het altijd handig om ons in te lezen over nieuwe ontwikkelingen binnen de markt. We gebruiken al een nieuw medium dat we willen introduceren in de zakelijke markt. Verder moeten we inzichten hebben in de behoeften die onze doelgroep hebben. Bijvoorbeeld waar zij onderwijs in willen volgen en natuurlijk hoe zij die kennis willen ontvangen. Verder weten we nog niet veel van de concurrentie. We weten dat ze bestaan, maar niet exact wat zij aanbieden en hoe wij daarmee kunnen concurreren.

Waar loopt de organisatie tegenaan als het gaat om het verkopen van de dienst?

Voornamelijk dat we niet weten waar de klant zit en hoe wij ze kunnen bereiken. Het is lastig om de juiste communicatie toe te passen. Daarnaast heb ik zelf niet alle tijd om dat proces aan te pakken.

Hoe ziet de marktomgeving eruit?

Waar liggen de kansen voor Dutch Greenfields?

Het economische klimaat waarbij er een groei is van ondernemingen en zeker een groei in de mogelijkheden voor het digitale ondernemen. Er is een verschuiving in de markt van offline naar online. Dat is een grote kans voor ons omdat wij zien dat de huidige opleidingen hier nog niet op inspelen. Bijvoorbeeld een basis coderen mist al snel.

Welke concurrenten ziet de organisatie als bedreiging?

Erasmus biedt een soortgelijk programma aan. Daarnaast heb je grote, online opleidingsinstituten. Verder heb ik eigenlijk geen idee wie precies onze concurrenten zijn.

Hoe onderscheidt Dutch Greenfields zich van deze organisatie?

Ik denk prijs en toegankelijkheid. Met ons systeem kunnen mensen zelf bepalen wanneer ze de kennis opdoen en welke kennis ze willen consumeren.

Hoe voldoet Dutch Greenfields aan de behoefte van de doelgroep?

Geen idee

BIJLAGE G. DESKRESEARCH CONCURRENTIE

Directe Concurrentie			
Naam	Locatie	Contact met klant	Unieke eigenschap
B. Amsterdam (BSSA) B. Startup School Amsterdam Positionering: Een complete organisatie die de deelnemers zowel kennis als werkervaring biedt. Prijs: gratis, als je binnen de criteria past.	Amsterdam (New York)	Facebook Twitter YouTube (ext. Kanaal) Website Werkplekken Zoekmachine (SEO) Sprout Evenementen Lessen http://bssa.nu/	Een intensieve opleiding in de wereld van het ondernemerschap met daarbij een zes maanden durende werkstage voor de deelnemers. Daarnaast is er samenwerking met gerenommeerde instanties en universiteiten.
Startup Delta Positionering: De organisatie die Nederlandse bedrijven met internationale ambities koppelt aan de passende mentors en kennis overdraagt middels evenementen. Prijs: Gratis €100 - €2.600	Nederland	Facebook Twitter Website Sprout Zoekmachine (SEO) Evenementen https://www.startupdelta.org/	De focus ligt op Nederlandse bedrijven met de ambitie om internationaal te groeien. Zij zijn daarbij op zoek naar bedrijven die innovatieve, schaalbare producten of diensten leveren. Ze organiseren evenementen en gaan samen met experts op zoek naar een passende oplossing. Mentorschap.
Young Creators Positionering: Het gratis en toegankelijke platform voor young professionals en young creators waar men ervaringen, kennis en zaken kan uitwisselen. Prijs: Gratis.	Nederland	Facebook Evenementen Websites http://youngcreators.com/events	Een drukke facebookpagina waar young creators hun vragen kunnen stellen aan gelijkgestemden. Het unieke is dat deze groep zo toegankelijk is dat er casual relaties opgebouwd kunnen worden dat leidt tot samenwerkingen. Het is een platform om business te delen en te creëren onder young professionals.

IMU (Internet Marketing University) Positionering: Een goedkope zelfstudie voor het verbeteren van de vaardigheden en kennis. Prijs: Eenmalig voor een module €97 - €265	Nederland	Website Facebook Twitter https://imu.nl/	Zowel gratis als betaalde e-books en cursussen voor ondernemers om de marketing van internetbedrijven in goede banen te leiden.
Growth Tribe Positionering: Filling the gap, which universities fail to fill, between education and the skills of the future. Prijs: Variërend, zonder vaste prijzen.	Europa	Website Facebook Twitter YouTube Verschillende oude media Eventbrite Google (SEO & SEA) http://growthtribe.io/	Cursussen, workshops en trainingen in growth hacking voor bedrijven. Deze zijn specifiek op dit onderwerp gericht en worden gegeven door professionals van bedrijven als CoolBlue.
Qredits Academy Positionering: Zowel gratis als betaald helpt Qredits je met het starten van je onderneming individueel of in groepsverband. Prijs: Variëren van betaald tot gratis.	Nederland	Website Twitter Facebook YouTube LinkedIn Google+ E-mail Telefoon https://qredits.nl	Gratis white papers met informatie over het ondernemerschap. Cursussen en verschillende testen en een avondschoon voor starters. Daarbij helpen ze met het financieren van een onderneming.

TQ Positionering: Een internationaal netwerk van ervaringsdeskundigen uit het werkveld met een kans op internationale investeerders. Prijs: Variërend voor mensen met werkplekken €100,- lidmaatschap voor mensen zonder werkplek	Europa	Website Twitter Facebook E-mail https://tq.co/	Evenementen, community en expertise op het gebied van technische bedrijven en startups. Ze bieden werkplekken aan binnen de industrie.
Rabo University (Alleen WO) Positionering: Startup academy die het gat dicht tussen de kennis van de opleidingen en de ervaringen vanuit het werkveld. Prijs: Niet aangegeven	Nederland	Website https://www.raboworkx.nl/nl/studenten_en_starters/rabo-university/	Een startup academy voor startende ondernemers en studenten.
Laudius Positionering: 40 jaar internationale ervaring op het gebied van thuisstudies met kwalitatief hoogwaardige cursussen die altijd perfect aansluiten op de laatste arbeidsmarkttrends	Nederland	Website E-mail Telefoon Vergelijkingssites https://www.laudius.nl	Thuisstudie op maat die zowel digitaal als op papier te volgen is. Deze studie is thuis af te sluiten. Hierbij krijgt de deelnemer een diploma.

Prijs: €35 - €99			
NCOI Officiële opleiding small business & ondernemerschap. Prijs: €4.685	Nederland	Website https://www.ncoi.nl/opleiding/HBO-opleidingen-HBO-Small-Business-en-Ondernemerschap-1-jaar.html	Binnen een jaar een opleiding over small business & ondernemerschap waarbij de deelnemer leert om de markt te analyseren en concurrentievoordeel te behalen. De lessen worden gegeven door docenten die werkzaam zijn geweest in de praktijk.
LOI Officiële opleiding MBO ondernemer retail Prijs: €2.616	Nederland	Website Klas https://www.loi.nl/n-3820-mbo-ondernemer-retail	Binnen twee jaar een erkend MBO 4-diploma in het ondernemerschap. Je leert daarbij je eigen bedrijf te runnen gericht op retail.
B&A Officiële opleiding MBO ondernemer E-business Prijs: €3.411	Nederland	Website https://businessenadministration.rocmn.nl/opleiding/ondernemer-retail-business-bol-mbo	Erkend diploma gericht op online ondernemen. De opleiding bereidt de deelnemer voor op een vliegende start met een bedrijf in de online omgeving.
NTI Officiële opleiding HBO online ondernemen Prijs: €1.600	Nederland	Website https://www.nti.nl/hbo/hbo-programma-s/hbo-programma-online-ondernemen/	Erkend diploma in online ondernemen, marketing en online media. Het is een hbo-niveau.

Substituten			
Naam	Locatie	Contact met klant	Unieke eigenschap
Coursera (online lessen) Een platform dat lessen aanbied van universiteiten over de hele wereld. Prijs: 29\$-\$99 per vak	Wereldwijd	Website Google Play Itunes Facebook Twitter YouTube https://www.coursera.org	Een certificaat voor het vak dat je behaalt. De lessen worden gegeven door ervaringsdeskundigen en professoren van grote universiteiten
MooC (online lessen) Een platform dat een verzameling open-access, online lessen via het internet aanbiedt. Prijs: Gratis	Wereldwijd	Website E-mail Twitter Facebook Nieuwsbrief Google+ https://www.mooc-list.com/	Zowel gratis als betaalde lessen aan grote universiteiten over de hele wereld. Daarbij krijgt de deelnemer een deelnamecertificaat
Open2Study (online lessen) Een platform dat gratis, online lessen van de grootste Australische universiteiten aanbiedt. Prijs: Gratis	Wereldwijd	Website E-mail Twitter Facebook Nieuwsbrief Google+ Instagram YouTube LinkedIn https://www.open2study.com/	Zowel gratis als geaccrediteerde vakken van verschillende grote Australische universiteiten
Udacity (Online universiteit) Een platform dat online lessen specifiek gericht op technologische vaardigheden en kennis. Prijs:	Wereldwijd	Website Facebook Twitter LinkedIn Instagram Google+ Medium E-mail	NanoDegree Een diploma op het gebied van een vak zoals coderen. Hierbij krijgt de deelnemer een geaccrediteerd certificaat.

Startprijs 299\$ Maandelijks 99\$		https://www.udacity.com/	
StackOverflow Community voor ondernemers met een technische achtergrond op het gebied van coderen en software. Prijs: Gratis	Wereldwijd	Website Facebook Yahoo! Google+ https://stackoverflow.com/	Een netwerk van technische ondernemers over de hele wereld. Daarbij heeft de gebruiker de optie om een "topic" te openen waar iedereen dan zijn/haar mening over kan geven. Een platform voor het delen van kennis en ervaring
Frankwatching Het platform voor iedereen die zich bezighoudt met, of interesse heeft in marketing, communicatie, social media en tech. Prijs: Gratis	Nederland	Website Twitter Facebook LinkedIn Google+ Pinterest Instagram YouTube RSS E-mail https://www.frankwatching.com	Verzameling van verschillende soorten literatuur geschreven door zowel ervaringsdeskundigen als wetenschappers. Aanbod is zowel online als offline. Daarnaast hebben zijn ongeveer 400.000 volgers.
MKBservicedesk Een platform met een uitgebreid pakket producten om ondernemers te voorzien van kennis, expertise en inspiratie. Prijs: Gratis - €456 jaarlijks	Nederland	Website E-mail Twitter Facebook LinkedIn YouTube Google+ http://www.mkb.servicedesk.nl	Een lidmaatschap waarbij de ondernemer €1183,- bespaart op kennis en ervaring. Daarbij geven zij persoonlijk advies.
Ondernemerscollectief	Nederland	Website E-mail	Het helpen van startende ondernemers met een netwerk

Een netwerk en platform dat zich richt op startende ondernemers en vooral ZZP'ers. Het gaat hier om kennis, maar ook het aanbieden van nuttige diensten. Prijs: €29,95 per jaar		Facebook Twitter https://www.ondernemerscollectief.nl/	van meer dan 200 regionale en landelijke partners. Daarbij bieden zij kortingen op hun diensten en producten.
--	--	---	--

BIJLAGE H. ANALYSESCHEMA'S

ANALYSESCHEMA'S STUDENT

1. Gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig of samen met anderen een onderneming te starten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
<i>Zelfstandig</i> <i>Netwerk vragen</i> <i>Anderen nodig</i>	1	Uh, zelfstandig. <i>Waarom het liefst zelfstandig?</i> Omdat ik dan gewoon alles zelf kan regelen en indelen. <i>Denk je dat je, ja mensen nodig hebt zoals een financieel adviseur voor je boekhouding of uh ja noem eens wat een websitebouwer voor je website?</i> Nou ik heb denk ik wel een financieel adviseur nodig want daar ben ik niet zo goed in. Qua website bouwen, mijn vriend zit in die branche. Dus daar heb ik niet speciaal, daar hoef ik niet iemand voor in te huren. <i>Je zegt eigenlijk een financieel adviseur zou je wel behoefte aan hebben. Misschien niet om in te huren, maar wel om advies te vragen. Dat is natuurlijk ook een vorm van samenwerking alleen dat je niet 50/50 in een bedrijf zit. In het geval dat je die mensen nodig hebt. Hoe denk je die mensen dan te bereiken?</i> Goede vraag, dat weet ik eigenlijk niet zo snel nog. Ik zou in mijn netwerk gewoon rondvragen of iemand iemand kent, voor de rest weet ik het nog niet. <i>Dus als ik het zo opmaak ben je nog niet echt bezig met het oriënteren hoe je de juiste mensen op de juiste plaatsen kan verzamelen voor jouw organisatie.</i> Nee, ik wilde het eerst zelf proberen en als ik er niet uitkom dan kan ik altijd nog wel rondgaan kijk of ik mensen kan vinden.
Samenwerking Gelijkgestemden Ligt aan met wie	2	Aan de ene kant denk ik dat je veel hebt aan anderen ook. Maar het ligt er heel erg aan met wie. Dat is een beetje mijn ding. <i>Ja en waarom is dat dan zo? Is dat omdat je met sommige mensen niet samen wil werken of dat je zelf je route wil bepalen?</i> Ik wil onder andere zelf mijn route bepalen maar daarnaast is het ook fijn om te brainstormen met mensen die dus proactief zijn en kennis hebben van zaken. Ik vind een goed voorbeeld jou en thomas en Margie. Dat zijn alle drie slimme mensen die weten wat ze willen. Dus met zulke mensen zou ik wel kunnen samenwerken, met anderen ja weer niet. Dat ligt heel erg aan karakter en instelling.
Samenwerken Netwerk Aangeleerd	3	Mijn voorkeur gaat uit naar samen met anderen ondernemen. Omdat ik tijdens mijn opleiding veel in groepen heb gewerkt en dat ligt mij prettig.

		<i>In het geval van zo een samenwerking, hoe denk je dat je die mensen gaat bereiken?</i> Ik hoop ze vooral via social media te bereiken en daarnaast wil ik ook mijn eigen netwerk euha, benaderen die ik door de jaren heb opgebouwd.
Samenwerken Ervaringen delen Andere blik	4	Ik zou het in eerste instantie met iemand anders doen. Het is goed om een andere blik erbij te hebben. Daarnaast kan die ander weer andere ervaringen hebben om de onderneming te helpen.

2. Ben je op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee. (Toekomst wel) Aanvullen kennis Uitbesteden	1	Momenteel nog niet. <i>In de toekomst als je helemaal van start zou gaan, dan zou je wel bepaalde mensen gaan opzoeken met andere vaardigheden?</i> Ja, als ik ergens gewoon slecht in ben dan wel inderdaad. Dan kan ik het beter aan iemand anders overlaten. <i>Je zoekt die eigenlijk vanuit het perspectief dat je zelf een stukje kennis of vaardigheden mist? Dat wil je dan laten overnemen door iemand anders, of wil je advies van diegene zodat je het alsnog zelf kan doen?</i> Ja, ligt er een beetje aan. Dat is allebei wel goed. Ik denk dat ik eerst wel advies zou vragen. <i>Dus dan kan je het zelf doen, dan kan je zelf de kennis aanvullen. Dat is waar je naar op zoek bent?</i> Ja, klopt
Ja. Aanvullen kennis	2	Ja, sowieso kwaliteiten vind ik heel belangrijk. Als je kijkt naar communicatieadviesbureau kun je niet iemand die totaal geen verstand heeft van communicatie erbij betrekken. Daarnaast vind ik het belangrijk dat er mensen zitten die kennis hebben van bepaalde programma's zoals photoshop, alle officeprogramma's, indesign uh video monteren. Zodat je het ook echt goed van de grond kan krijgen.

Ja. Aanvullen kennis Aanvullen vaardigheden	3	Oké, scrap that. Ja, dan zou ik uh graag mensen willen die goed, die erg sociaal zijn omdat dat een van mijn mindere kanten is. Uhm. Dus mensen die goed zijn met netwerken en ja dat.
Ja. Aanvullen kennis Aanvullen vaardigheden	4	Het is natuurlijk altijd handig dat je iemand hebt die jouw wensen kan vertalen naar social media toe. Die weet hoe hij daar mensen kan aantrekken.

3. In hoeverre zou een lidmaatschap bij een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid bij de markt vergroten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja.	1	Ik denk dat, dat wel groter wordt. Dus dat, ik zou er wel interesse in hebben.
Ja.	2	Ik denk dat ik er zeker wel gebruik van zou maken, omdat het dan makkelijker is omdat je allemaal in hetzelfde schuitje zit.
Ja.	3	Ik denk erg groot, want ik denk dat je het hebt over een community. <i>Ja, een netwerk een community.</i> Een soort community, als dat laagdrempelig en toegankelijk is dan kan dat zeker heel erg behulpzaam zijn voor sommige ondernemers die minder sociaal zijn dan anderen.
Misschien.	4	Ligt eraan wat zij mij te bieden hebben.

4. Wat zou je overtuigen om lid te worden?		
Label.	Respondentenr.	Antwoord
De grootte van het netwerk Raakvlakken	1	De grootte van het netwerk en wat voor contacten het zijn. Of het raakvlakken heeft met mij of dat ik wat aan die mensen heb.
Ervaringen van anderen Transparantie Evenementen	2	Ik denk ervaringen van anderen en misschien dat het is opgedeeld in bepaalde branches. Ik denk dat dat wel interessant is zodat je ook precies weet wie je kan benaderen. Ik denk dat de dialoog heel belangrijk is. Dus bepaalde events, maar bijvoorbeeld ook masterclasses over dingen die te maken hebben met ondernemen zoals financiële zaken of dingen met de KvK. Ik denk daarnaast dat transparantie heel belangrijk is. Dat je precies weet aan wie je wat hebt.
Lage toegankelijkheid Evenementen Online voelt veiliger	3	Uh, lage toegankelijkheid, laagdrempeligheid. Natuurlijk, misschien gave evenementen erbij. <i>Evenementen erbij, moeten die evenementen per se offline zijn of zouden ze ook online toegankelijk kunnen zijn. Door middel van bijvoorbeeld een livestream.</i> Online kan dat ook, zeker als je niet heel sociaal bent dan kan online een oplossing bieden voor jou, in de vorm van bijvoorbeeld skype, teamspeak of discord. Omdat je je dan misschien, hoe noem je dat, veiliger voelt.
Updates aanbod	4	Dat je een soort updates krijgt van je dit is een nieuwe of andere methode om met klanten om te gaan. Goedkopere marketing tips, dat soort dingen.
5. Welke kwaliteiten moet het netwerk hebben om aantrekkelijk te zijn?		
Label.	Respondentenr.	Antwoord
Locatie in de buurt Face-to-face Alleen waar nodig online	1	Ja, uh ik zou qua locatie zou ik het wel fijn vinden als het in de buurt is. Voor de rest weet ik het niet zo snel. <i>Dat is ook een antwoord natuurlijk. Dat zal ik zeker meenemen, locatie. Dan hoor ik je zeggen het moet een beetje in de buurt zijn. Is het voor jou van vitaal belang dat het een fysieke locatie is waar je heen moet of zou het ook online kunnen zijn via een live evenement dat gestreamd wordt?</i> Uh, ik zou liever wel gewoon face-to-face hebben, omdat ja ik vind dat gewoon contact fijner dan achter een schermje want dan heb ik niet het gevoel dat ik echt contact heb. <i>Stel je voor dat het nou hele interessante mensen in Groningen zitten en je kan er niet naartoe rijden en ze bieden jou de mogelijkheid om het via Skype te doen?</i> Ja, dan wel.
Laagdrempeligheid Profielen van leden	2	Ja, zodat ik ook precies weet welke mensen er zitten. Wie wat doet. Als je dus iemand wil bereiken dat dat dan makkelijk is. Ik denk dat dat de laagdrempeligheid zo een medium heel fijn maakt. Dat je precies kan zien wie wat doet en wie wat kan.

		<i>Ja dus een soort van portfolio, profielenachtige website?</i> Ja, je zou het ook kunnen zien als een soort tinder zeg maar. Aan de een heb je wat aan de ander niet. Ik denk inderdaad dat een profielenachtige website op basis ook van branches ingedeeld en uh bijvoorbeeld een zoekbalk. Dat dat wel echt uhm, ja.
Community Laagdrempelig Behulpzaamheid van anderen	3	Een soort community, als dat laagdrempelig en toegankelijk is dan kan dat zeker heel erg behulpzaam zijn voor sommige ondernemers die minder sociaal zijn dan anderen.
Normale mensen Kennis Begeleiding	4	Ze moeten wel gewoon normale mensen hebben, niet mensen die gewoon een beetje wat doen. Er moet kennis in zitten. Een stukje meelopen met de klant zeg maar, als ik daar aangesloten zit en ik vraag hulp. Niet alleen het beantwoorden van mijn vraag, maar ook gewoon een stukje meekijken en meedoen. Snap je?

6. Heb je behoefte aan feedback van andere ondernemers binnen het netwerk?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja.	1	Ja daar heb ik wel behoefte aan.
Ja. Bijdragen aan uitvoering werk Win-win	2	Ja, ik zou dat wel fijn vinden. Ik denk ook dat je daar veel van leert en op deze manier je onderneming zelf op de kaart kan zetten. Omdat je vaak door de bomen het bos niet meer ziet. Misschien creativiteit verliest op den duur. Ik denk ook dat uhm, wellicht niet iedereen dat wil, maar wel dat je de mogelijkheid moet hebben om dat aan te vinken of uhm, een iets te delen waaruit blijkt dat jij dus feedback wil. Ik denk ook dat het een kwestie is van voort wat hoort wat. Dus dat als iemand mij van feedback voorziet, dat ik diegene ook van feedback zou moeten voorzien.
Ja.	3	Uhm, dat kan altijd behulpzaam zijn. Ja, het kan geen kwaad zou ik zeggen.
Ja.	4	Ja natuurlijk, meestal is dat voor je eigen bedrijf goed en voor het andere bedrijf goed. Wellicht komt er zelfs een samenwerking uit

7. Heb jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja, ik denk het wel Individueel opgezocht Google Mist kennis	1	Ik denk zelf van wel, maar dat weet ik eigenlijk niet 100%. Ik denk van wel. <i>Hoe wil je dat dan gaan doen, heb je daar al over nagedacht?</i> Nou eerst wil ik zelf gewoon een huisstijl maken en daarna wil ik een websiteontwerpen en dan in ieder geval gaan netwerken. Ja, dan daarna zie ik wel. Dat zijn mijn begin stappen. <i>Doe je dit onder begeleiding of ga je dit individueel doen?</i> Ja, eigenlijk individueel maar ik heb al twee vriendinnen die ondernemer zijn en die helpen me wel. Eigenlijk als ik ergens niet uitkom, dan kan ik het aan hun vragen. <i>Dus dat gaat op aanvraag van jou, niet per se dat iemand continu mee kijkt?</i> Nee, precies. <i>Die informatie die je daarvoor nodig hebt, hoe denk je die op te gaan zoeken?</i> Ja, gewoon googelen en daarnaast kan je bij de KvK ook wel aardig wat informatie krijgen. Dus dat kan ik ook wel aanvragen. Ja meestal als ik iets zoek, dan ga ik eerst op internet kijken en dan probeer ik zoveel mogelijk daarvan te leren.
Ja, ik denk het wel Mist kennis Google en Facebook	2	Ik denk het wel, maar ik denk wel dat ik bijvoorbeeld een websitebouwer nodig zou hebben. Dat is een deel wat ik eigenlijk nooit heb meegekregen in mijn opleiding, websites bouwen. Content creëren dat heb ik geleerd. Social media of andere middelen strategisch inzetten heb ik geleerd, doelgroepgericht content genereren, maar eigenlijk wat mist, want de mediums zijn er, maar wat eigenlijk mist voor je onderneming is dan een website. Een website creëren heb ik nooit geleerd. <i>Hoe wil je dat dan gaan doen. Ga je daar iemand voor zoeken?</i> Ja, ik zou inderdaad dat medium wat jij daarnet noemde. Dan zou ik gaan zoeken op iemand die website kan bouwen. Daarnaast bijvoorbeeld de groep young creators op facebook. Dat is ook een group met jonge mensen die ambitie hebben. Daar kun je ook gewoon hulp vragen. Dus ik zou inderdaad via zulke mediums een bedrijf benaderen die daar mee te maken heeft. <i>Dus, dat doe je eigenlijk in eerste instantie wil je dat individueel proberen op te lossen, maar desnoods met begeleiding als het niet lukt?</i> Ja.
Nee.	3	Denk niet dat ik dat zelfstandig kan, op dit moment.

Nee. Andere mensen vragen om hulp	4	Nee. <i>Nee? Hoe ga je dat dan oplossen als je gaat starten?</i> Mensen zoeken die me daar wel bij kunnen helpen. Mensen die partner willen worden.
--------------------------------------	---	---

8. Als hier een kant-en-klare oplossing voor zou zijn, hoe(veel) zou je hiervoor willen betalen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Maandelijks Maandelijks opzeggen	1	Maandelijkse kosten, maar wel dat je gewoon elke maand kan opzeggen. <i>Dus eigenlijk een soort Netflix voor kennis dan?</i> Ja, precies.
Maandelijks Goedkoper jaarabonnement Maandelijks opzeggen	2	<i>Stel je voor dat er een kant-en-klare oplossing zou zijn. Dus je hebt een dat netwerk en het onderwijs over ondernemen op een platform. Zou je dan als startende ondernemer bereid zijn daarvoor te betalen?</i> Ik zou daar zeker bereid voor zijn om te betalen. Je ziet nu ook al bijvoorbeeld young logeion die dingen doet voor mensen in de communicatiebranche. Daar zie je ook gewoon ontzettend veel leden dus ik denk niet alleen ik, maar ik vermoed dat ook anderen als het echt goed staat, dat mensen daar geïnteresseerd in zijn. Tegenwoordig zie je steeds meer mensen die willen ondernemen, in ieder geval in mijn omgeving. Ik zou dat toch wel bereid zijn daarvoor te betalen ja. <i>Hoe zie je dat dan voor je. Dat je eenmalig kennis afneemt of dat je een soort van maandelijkse fee zou betalen zodat je altijd uit die kennis zou putten?</i> Ik denk dat ik liever maandelijks zou betalen omdat stel, je wilt toch ook proeven van wat het is. Wat het oplevert. Dat je bijvoorbeeld ook kan kiezen uit een jaarabonnement wat dan voordeliger is. Hoe het normaal gesproken met abonnementen gaat. Dat zou ik toch wel heel fijn vinden om ook zelf daar die keuze in te hebben. Dat als ik het wil opzeggen, dat ik iedere maand kan opzeggen.
Bepaalde periode Lage prijs per periode	3	Ik denk dat ik dan over een bepaalde periode, ik denk dat ik dat fijner vind. Want als je het in een keer moet betalen, dan ligt de prijs vaak wel erg hoog in een keer. Zeker voor een startend ondernemer kan dat een grote drempel zijn.
Per onderdeel Maandelijks te duur Na jaar alles gelezen	4	Ligt eraan wat het bedrag is. Als je voor een document een x aantal euro's betaald dan heb je dat ook echt. Als je heel veel geld per maand kwijt bent en je gebruikt het niet heel veel, nauwelijks. Dan is een maandelijks abonnement een beetje overbodig. Ik denk dat als je een goed jaar bezig bent dat je dan het meeste van de internetsite hebt gelezen.

9. Ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee.	1	Nee, eerlijk gezegd niet.
Nee.	2	Nee.
Nee.	3	Nee.
Lening bij de bank Investeerder	4	De enige die ik ken zijn een lening bij de bank, of hoe noem je dat een sponsor. <i>Bedoel je een partner, of bedoel je een investeerder?</i> Ja een investeerder.

10. Heb je weleens nagedacht over hoe jij jouw digitale business wil financieren?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja. Eigen vermogen Proberen	1	Eerst zou ik zelf nog wat geld erin stoppen. Daarnaast zou ik door opdrachten geld gaan verdienen. Want in principe heb ik niet heel veel nodig. Wat ik nodig heb zoals een computer en adobe, dat heb ik al. <i>Als je erover wil uitweiden dan hoor ik het natuurlijk graag.</i> Nou inderdaad, ik heb nu al genoeg om te beginnen en dan ja zie ik wel waar het schip strandt op een gegeven moment.
Nee.	2	Nee.
Nee.	3	Nee. Die plannen heb ik nog niet concreet klaarliggen.
Ja. Startkapitaal Investeerder Bank veiliger	4	Dan zou er eerst een startkapitaal vrij moeten komen. Om te starten. <i>Zou je dat met een lening doen, of zou je een investeerder zoeken?</i> Ja, kijk een investeerder wil een stukje van je bedrijf, en ik ga wel succesvol worden. Ik denk dat een investeerde vinden ook lastig is, dus ik denk dat de bank een veiligere optie is.

11. Welke capaciteiten bezit jij om een eigen onderneming te financieren?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Eigen vermogen	1	NVT. (Eigen vermogen)
Eigen vermogen Geen kennis over	2	Ja, dat weet ik wel. Ik heb wel goed inzicht in mijn spaargeld en noem het maar op. Ik weet wel, ik heb ook geen idee hoeveel een eigen onderneming ongeveer zou gaan kosten met het idee dat ik heb.
Eigen vermogen Lening Geen kennis over	3	Ik heb bij mijn afstudeerstage, krijg ik een stagevergoeding uhm, daarmee zou ik een begin kunnen maken. <i>Dus eigenlijk met je eigen vermogen garandeer je de capaciteiten om te kunnen starten in ieder geval?</i> Eventueel zou ik ook een lening kunnen afsluiten, maar dan zou ik me daar meer in moeten verdiepen. Daar heb ik nog niet veel kennis over.
Verdiensten.	4	Ik hou van werken en ik stop nooit, ik zal altijd door blijven gaan. Ook al gaat het slecht. Ja.

12. Verwacht je hulp nodig te hebben bij het vinden van een financiering voor jouw onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
NVT.	1	NVT. (Nee, niet nodig)
Ja.	2	Ja, zeker.
Ja.	3	Ja.
Ja.	4	Ja, haha. In ieder geval voor bij het starten.

13. In hoeverre heb jij al onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Website KvK Handelsregister Domeinnamen	1	Ik heb op de website van de KvK gekeken wat zij allemaal vragen. Ik heb wel al gekeken of de naam die ik wil gebruiken of die al bestaat in het handelsregister. Ook gekeken of er een domeinnaam vrij is. Of dat vrij is op Facebook en Instagram, dat heb ik nu voornamelijk gedaan om te beginnen.
Geen onderzoek Netwerk vragen	2	Poeh, na ik weet onder andere dat als je echt ZZP'er wil zijn dat je bij de KvK sowieso je moet inschrijven. Ik weet dat Samantha dat net gedaan heeft. Verder ligt het heel erg aan je, ik denk aan de dienst die je wil verschaffen. Ik ken wel meerdere mensen die een webshop hebben. Bij mij zou dat niet het geval zijn. Bij mij zou het echt gaan om inderdaad een website en content daarop en informatie ja. Echt het adviesbureau achtige. Dat is dan echt op basis van een website en social inzetten.
Geen onderzoek KvK	3	Nee, heb ik me nog niet heel ver in verdiept. Ik weet wel dat ik me kan inschrijven bij de KvK, maar uh ik ben nog niet heel ver in het...
Geen onderzoek	4	Niks, haha.

14. Heb je dit zelf onderzocht of hulp gehad van anderen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Zelf.	1	Ik ben dat gewoon zelf gaan doen.
Iemand vragen Feedback	2	Ik zou wel iemand als back up raadplegen die zich alleen maar bezighoudt met businessmodellen en plannen. Diegene zou ik wel raadplegen, ik zou daar wel naar opzoek gaan om ook toch feedback te krijgen daarop.
NVT.	3	NVT.
NVT.	4	NVT.

15. Hoe ga je dit doen bij het opstarten van jouw onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Even uitzoeken Langsgaan bij instanties	1	<i>Je hebt je al ingeschreven bij de KvK, zijn er nog dingen die je nog moet doen voordat je kan starten?</i> <i>Bijvoorbeeld een zakelijke bankrekening openen?</i> Ja dat is me wel aangeraden dus dat ga ik wel doen. De rest moet ik nog uitzoeken, ik ben alleen ingeschreven voor de rest heb ik nog niets. <i>Weet je dan bijvoorbeeld wat voor soort pakketje je zou moeten hebben als zakelijke bankrekening. Of ga je dat vragen bij de bank?</i> Dat ga ik nog onderzoeken, dan ga ik kijken op de website van de bank en eventueel langs.
Uitzoeken Evenementen voor starters	2	Ik denk dat het allereerst handig is om bijvoorbeeld een businessmodel of plan te maken. Inschrijven bij de KvK. Daarnaast denk ik ook evenementen bezoeken waar andere startende ondernemers zijn om ervaringen te delen. Ik denk dat dat een belangrijk aspect is om ook in dat veld te blijven.
Uitzoeken Langsgaan bij instantie	3	Ik kan een bezoekje brengen aan de website van de KvK, daar staat altijd wel handige informatie voor ondernemers volgens mij. Volgens mij kan je ook afspraken maken met de kamer van koophandel om meer advies te krijgen.
Proberen Iemand vragen	4	Een paar keer op je bek gaan om het te leren of iemand inschakelen die mij erbij kan assisteren.

16. De respondent krijgt een trap te zien met vijf stappen waarbij hij moet aanwijzen bij welke stap hij nu is. Hierbij stelt de onderzoeker de vraag hoe ben je bij deze stap gekomen en waar loop je tegenaan om de volgende stap te nemen. De vijf stappen zijn: - Stap 1: Concept bedacht - Stap 2: Businessplan geschreven - Stap 3: Concept uitgewerkt in prototype - Stap 4: Onderneming opgericht - Stap 5: Onderneming in de markt gezet		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Stap 1 Uitzoeken wat te doen Positionering in de markt	1	Ik ben bij stap 1. Ik heb me concept bedacht. Ik ga nu naar stap twee, het businessplan schrijven. De challenges daarbij zijn denk ik, jaaaaa. Om te kijken wat ik nou eigenlijk wil doen, hoe ik me wil positioneren in de markt.
Stap 1 Businessplan schrijven	2	Bij mij is het denk ik bij stap 1. En de grootste challenge voor mij is dat ik wel dingen weet over hoe je een businessplan moet schrijven, maar het nog nooit in die mate gedaan heb, dat het echt serious business is.
Stap 1	3	Ik ben bij stap een, ik heb een concept bedacht voor wat ik misschien zou willen aanbieden. Dat is dan video. Mijn challenge is om hier werk van te gaan maken. Om mijn product in de markt te zetten.

Werk maken van onderneming		
Product in de markt zetten		
Stap 4	4	Ik denk dat ik bij stap vier zou zitten, onderneming opgericht. Ik besta nog niet, maar het concept is bedacht. Ik weet wat ik wil doen en hoe ik het ga doen. Businessplan, haha is al geschreven in mijn hoofd, hoe ik dat wil gaan aanpakken. Het zit een beetje tussen stap 3 en 4 in. Het moet uitgewerkt worden, dingen moeten aangevraagd worden. Er moet informatie gezocht worden.
Missende kennis		

17. *De onderzoeker legt een stelling voor die de respondent moet afmaken: Ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen...		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Huisstijl ontwikkelen	1	Ik ben het aan het ontwikkelen door een huisstijl te maken en daar gewoon een sterke huisstijl opzetten zodat het herkenbaar is. Ja, voor de rest weet ik het nog niet. Het is de beginfase.
Beginfase		
Ervaringen vragen	2	Ik ben dus gaan zoeken naar alumni van onze school wat die nu doen, of dat die überhaupt hierna iets zijn gaan doen. Daarnaast heb ik ook gekeken die in die branche zitten en succesvol zijn geworden. Dus ook communicatie hebben gestudeerd. Dus ik doe vooral onderzoek om te kijken wat voor bedrijven zij dan hebben. Ook hoe je je uniek, hoe je je kan positioneren ten opzichte van andere bureaus die al bestaan of in de regio zitten.
Onderzoek naar concurrentie		
Kennis aanvullen	3	Ik ben het aan het ontwikkelen door met meerdere monteerprogramma's voor video aan de gang te gaan. Om mijn vaardigheden te verbreden op dat gebied. Daarnaast ben ik veel aan het filmen. Ik heb in het verleden veel gemonteerd. Ik ben nu ook gaan focussen op het filmen, zodat ik het hele pakket aan kan bieden.
Product ontwikkelen		
Kennis aanvullen	4	Eerst kijken wat het je allemaal nodig om te kunnen starten en dan de onderbouwende brug met de financiën dat je kan starten.
Financiën regelen		

18. Op welke manier wil jij jouw producten online aanbieden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Website	1	Ja, ik heb een domeinnaam vastgelegd. Ik wil een eigen website gaan maken om daar gewoon in ieder geval informatie op te zetten van mezelf. Daarnaast heb ik Facebook al geregistreerd en die heb ik ingericht als bedrijfspagina. Instagram heb ik ook al vastgelegd dus daar kan ik eventueel vanaf die kant. Ja, een e-mail heb ik ook al vastgelegd, wel via Gmail nog. Die wil ik allemaal koppelen met elkaar en dan eigenlijk uhm, ja dat dat een soort van platform wordt waar alles met elkaar gelinkt is.
Facebook		
Instagram		
E-mail		
Integreren in platform		
YouTube & Video	2	Ik zou sowieso, waar ik een hele grote liefhebber van ben is video's om dingen te promoten. Daarnaast zou ik inderdaad facebook inzetten en

Facebook marketing (betaald) Instagram Website		dan betalen daarvoor. Dus uhm, dus dat je gesponsorde berichten krijgt. Ik denk dat dat vooral de twee media zijn, facebook en video ook YouTube. Even denken hoor of er nog iets is. Ik zou denk ik ook wel kanalen inzetten als Instagram. Dat komt ook vooral omdat het heel spreekt en niet zoveel met taal is. Ik denk dat als je daar goed je product laat zien of wat je doet, dat het ook pakkend is. Maar je moet daarvoor wel exposure genereren vanuit facebook. Even denken hoor.
Social Media Website Online platform voor ondernemers	3	Ik, vooral op social media. Op een website. Misschien ook een online platform van ondernemers.
Website Reclame Facebook	4	Je hebt je eigen site waarin je gewoon je eigen lay-out hebt en hoe mensen jou kunnen contacten. Ik denk dat je het meeste via reclame moet doen. <i>Ja?</i> Tegenwoordig is alles social media. Ik denk dat het lastig is om mensen te bereiken door random tweets te sturen of dingen op facebook te plaatsen of, het helpt wel. Het beste zou zijn als je mensen kent en via die mensen, mensen leert kennen die jouw klanten worden. Die jou daarbij assisteren.

19. Hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Telefonisch Afspraak Factuur	1	Op facebook en mijn website ga ik mijn telefoonnummer neerzetten, dan kunnen mensen mij bellen of e-mailen. Dan kan ik een afspraak maken en dan ga ik langs bij diegene, of andersom. Dan stel ik een factuur op uh, als de samenwerking is besproken. Dan kunnen ze kijken of ze daarmee akkoord gaan. <i>Doe je die factuur achteraf van het leveren van de dienst of doe je dat van tevoren?</i> Dat doe ik van tevoren, want ze moeten wel een beetje weten wat een indicatie is van de prijs. <i>Je zegt van ik zet mijn telefoonnummer neer, dan ga ik telefonisch afspraken maken met mensen. Dus echt de verkoop, het afsluiten van de relatie dat vindt nog offline plaats bij jou?</i> Ja, nu wel nog. Ja e-mail of telefonisch inderdaad.
Adviesgesprek	2	Ik denk dat ik ze allereerst uitnodig om te zien wat ze precies willen, wat ze verwachten en wat ik daarin hen kan bieden. Dus eerst een adviesgesprek, maar niet te veel advies want daar draait het om. Ik geef bijvoorbeeld voorbeelden van andere ja, van andere mensen die ik heb geadviseerd en hoe dat is gegaan. Ik kan bijvoorbeeld wat ik dan later

		zou gaan doen is dan over de prijs onderhandelen. Het ligt er ook heel erg aan wat voor advies ze willen, of ze social media willen of marketing. Op basis daarvan maak ik een concept, eigenlijk een advies en laat ik zien hoe ik het zou aanpakken en wat er eigenlijk hoe ik het zou doen en hoe zij het momenteel doen. Als ze het daarmee eens zijn dan werk ik het verder uit.
Nog niet over nagedacht	3	Daar heb ik nog niet over nagedacht.
Website Telefonisch Gesprek	4	Ze kunnen contact opnemen via website of telefoon, dan gaat er een gesprek plaatsvinden met de klant. Wat voor drinken moet er komen, moet er eten komen. Eventueel een locatie, hebben wij dat of hebben zij dat. Wat voor muziek moet er komen. Dus er komt een gesprek wat de klant wil, zodat ik het kan regelen op locatie en dat alles er op tijd is. Inclusief mensen.
20. je daarbij hulp nodig?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee	1	Nee
Ja. Nieuwe tools Nieuwe media	2	Ik vind het wel heel interessant inderdaad, ik kijk wel voortdurend naar bijvoorbeeld op twitter naar bepaalde hashtags of er dus nieuwe media zijn, of nieuwe tools om die media in te zetten. Ook op wat voor manier dat gaat. Daarnaast vind ik het interessant hoe het verloop gaat van bepaalde media, welke populairder worden en onder welke doelgroep. Daar hou ik me ook mee bezig, ik vind het wel interessant om me daarin te verdiepen.
Advies Gratis	3	Uhm, daar zou ik geen betaalde hulp voor nodig hebben, maar wat advies zou nooit verkeerd zijn.
Ja.	4	Ja.

21. Beschik je over de juiste tools?		
Label.	Respondentennr.	Antwoord
Ja. SEO Tools voor social media	1	Uh, ja ik beschik wel over de juiste tools denk ik. Ik heb gewoon, ik wil wel SEO schrijven sowieso voor mijn website. Daarnaast uh, heb ik ook wel tools om bijvoorbeeld Instagram, hoe heet het ook al weer dat je dat gewoon kan inplannen. Dat je dingen kan inplannen zodat je vooruit kan werken eventueel.
Ja. Hootsuite Statistics Fotoshop Indesign Grafische vormgeving mist	2	Nou, ik heb heel veel social ervaring en ik weet diverse tools als hootsuite en hoe je statistieken kan inzien. Dus die tools beschik ik. Ik beschik over fotoshop en indesign. Daarnaast het enige wat wel handig zou zijn om bij mijn bureau een grafische vormgever te betrekken.
Ja. Hootsuite Crowdfire	3	Ik denk dat we daar voldoende over geleerd hebben en dat ik daar voldoende kennis over bezit. Ik heb op stage, heb ik veel tools leren kennen zoals hootsuite en crowdfire. Ja dat soort dingen.

Nee.	4	Nee. Ik heb nu nog geen volgers of subscribers of dat soort dingen. Dus het is heel lastig om gelijk te beginnen met een onderneming, met nul volgers. Kijk je hebt wel heel leuk berichten en een site en alles, maar je hebt geen mensen te bereiken. Of mensen die je volgen en in de gaten houden.
------	---	--

22. Bij deze vraag wordt gebruik gemaakt van de techniek card sorting waarbij de respondent zes diensten van Dutch Greenfields voor zich krijgt en moet rangschikken naar belang voor de respondent. De zes kaartjes bevatten de volgende diensten:

- Community voor startende ondernemers
- Onderwijs over ondernemen
- Hulp bij financieren
- Hulp bij het starten van een bedrijf
- Hulp bij het ontwikkelen van een product
- Hulp bij digital marketing

Label.	Respondentnr.	Antwoord
Community startende ondernemers Hulp bij starten van een organisaties Hulp bij financieren Onderwijs over ondernemen Hulp bij ontwikkelen van een product Hulp bij digital marketing	1	Ik denk dat community voor startende ondernemers voor mij wel het belangrijkste is. Omdat ik dan via internet heel snel kan zoeken van oh ik weet iets niet, dan kan ik het vinden. Dus dat is bij mij nummer 1. Nummer 2 is denk ik wel gewoon uh, hulp bij het starten van een organisatie wel. Aangezien ik net begin en niet alles weet is het misschien wel handig om hulp te krijgen. Als derde zou ik hulp bij financieren willen, want ik ben niet zo goed in financiën en bedrijfskunde en begroten en dat soort dingen. Dat zou fijn zijn voor mij. Even kijken als vierde zou ik onderwijs over ondernemen doen. Eigenlijk ben ik een beetje klaar met onderwijs en leren. Maar als het zou kunnen helpen, waarom niet. Als vijfde hulp bij ontwikkelen van een product. Daar heb ik al aardig wat ervaring in via mijn school. Dat weet ik grotendeels als, dat is ook digital marketing. Daar verdiep ik me zelf nu het meest in. Dus daar heb ik ook niet echt hulp bij nodig, die staat op nummer zes bij mij.
Community startende ondernemers Hulp bij starten van een organisatie Hulp bij financieren Onderwijs over ondernemen Hulp bij ontwikkelen van een product Hulp bij digital marketing	2	Community sowieso de eerste. <i>Die staat op plek 1 bij jou?</i> Oh wacht, Ja. Twee is uh hulp bij het starten van een organisatie. Drie is uhm, hulp bij financieren. Vier is onderwijs over ondernemen. Vijf is hulp bij het ontwikkelen van een product en zes is hulp bij digital marketing.
Hulp bij starten van een organisatie Hulp bij financieren	3	6 is hulp bij het ontwikkelen van een product. 5 is hulp bij digital marketing. 4 is onderwijs over ondernemen. 3 is community voor startende ondernemers. 2 is hulp bij financieren en 1 is hulp bij het starten van een organisatie.

Community startende ondernemers Onderwijs over ondernemen Hulp bij digital marketing Hulp bij het ontwikkelen van een product		
Onderwijs over ondernemen Hulp bij financiën Ontwikkelen van het product Hulp bij het starten van een organisatie Hulp bij digital marketing Community voor startende ondernemers	4	Op 1 onderwijs over ondernemen. Je moet eerst weten wat je allemaal nodig hebt. Inventariseren wat je moet doen en wat je moet regelen. Dat is het belangrijkste. Het begin voor mij. Als je eenmaal weet wat je allemaal moet doen en wat je nodig hebt. Dan moet je middelen zoeken om dat te bereiken. Daar komt het stukje financiën bij, hoe ga je het betalen, hoe ga je alles regelen. Wanneer je dat, die start hebt gemaakt kan je door naar het ontwikkelen van een product. Hoe ga je het doen, hoe ga je mensen bereiken. Meer de hoe. Naja, als je dat allemaal uitgevogeld hebt, hoe je dat gaat doen. Dan moet je gaan starten, je moet gaan beginnen en werken. Dan wordt het hulp bij het starten van een organisatie, je bent net begonnen en je zoekt nog een beetje naar de juiste route. Hulp daarbij is daarbij altijd gewenst. Dat je in ieder geval de juiste richting op gaat, die hulp vertaalt zich gelijk in hulp bij digital marketing. Je hebt een digitaal bedrijf, dus dan heb je hulp bij het online gedeelte nodig. Uiteindelijk de communicatie voor een startende ondernemer. Het is natuurlijk wel de bedoeling dat je een stukje marketing zelf doet, of je zegt van joh ik wil dat niet. Ik neem iemand daarvoor in dienst. Ja als je meerdere werknemers hebt, dan is de communicatie tussen die werknemers ook belangrijk.

23. Wat kan ervoor zorgen dat jouw onderneming onderuit gaat?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Laksheid Klein netwerk	1	Vooraf laksheid vanaf mijn eigen kant, dat ik denk oh het komt wel en dat ik er uiteindelijk niets mee doe. Daarnaast is misschien een niet groot genoeg netwerk hebben zodat ik niet veel opdrachten binnenkrijg.
Gebrek aan kennis	2	Ik denk als er gebrek is aan kennis, ervaring uhm toch het teveel in jezelf zitten en het dus niet delen van anderen. Waardoor het totaal vastzit in een web. Poeh.
Klein klantenbestand	3	Ik denk dat, dat kan zijn een te klein klantenbestand.
Laksheid Gebrek aan kennis iets niet regelen	4	Uh, te lang wachten met dingen. Uh, te lui zijn om dingen te doen. Een stukje kennis die ik mis, dat je niet van de grond af kan komen omdat je iets niet geregeld hebt, of niet wist dat je het moest regelen. Achteraf in de problemen komen. Die zaken.

24. Wat draagt zo een community voor internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Gratis kennis Contact met anderen Q&A is handig	1	Nou weet je, even denken. Ja, voor mij zal het wel bijdragen want weet je ik ben nu zoals ik al zei startende ondernemer weet nog niet veel. Die gratis dingentjes klinken sowieso wel verleidelijk. Dat je een soort van webinar hebt, dat je gewoon kan kijken met die kennisclips van ja ik kom ergens niet uit. Hoe moet dat precies? Dat je dan nadenkt van zo moet ik het doen. Die Q&A is ook wel handig inderdaad. Voor mij zal het wel aardig bijdragen zodat het mijn kennis kan vergroten. <i>Je hoort al dat het voornamelijk online is, dat gratis gedeelte. Eerder in het interview heb je aangegeven dat je het toch liever fysiek hebt. Als je het nou op deze manier hoort, zou het dan wel aansluiten op wat je voor je ziet als het gaat om kennis en ervaring delen?</i> Dit zou wel aansluiten want het zijn gewoon kennisclips en dergelijken. Dat je ook contact hebt met anderen, maar ja het zou mij eigenlijk wel helpen. Als ik er nu zo over nadenk.
Vragen laten beantwoorden Kennis Video's heel handig Laagdrempeligheid	2	Ik denk dat het heel handig is als je vragen hebt dat je dan gelijk kan zoeken op een topic en dat je niet het hele internet hoeft af te struinen. Of dat je een bureau moet bellen die er verstand van heeft. Ik denk dat het heel laagdrempelig is als je het op deze manier doet en alles in een community stopt. Dus video's vind ik heel handig, daarnaast wat je zou kunnen doen nog is een chat. Dat vind ik zelf toch ook wel een voordeel.
Kennis Gratis Toegankelijkheid	3	Het zou op het gebied van kennis over ondernemen, zou het flink bijdragen. Zeker omdat het aantal onderdelen van het concept gratis zijn is dat ook heel toegankelijk. Dus dan wordt de kans groter dat ik er gebruik van ga maken. Als er een prijskaartje aan hangt direct, dan zou ik eerder mijn twijfels hebben om er gebruik van te maken, dan die toegankelijkheid dat jullie hebben met de discord server, de podcast en dat soort dingen.
Contact met anderen Netwerk	4	Ja er zitten natuurlijk verschillende ondernemers in, als organisator van evenementen, heb je mensen nodig. Je hebt iemand nodig die drank regelt, er moet muziek geregeld worden. Als je op zo een platform iemand tegenkomt die dat soort services aanbiedt, dan heb je een soort link met elkaar. Je hoeft elkaar niet te vinden want dat doe je via het netwerk. Daarnaast kan het netwerk zeggen van joh, we hebben iemand lopen die de catering doet. Die doet alles top en zij regelen alles. Dus in dat optiek zou een organisatie waar veel mensen bij aangesloten zitten, uitkomst bieden.

25. Ben je bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee. Internet en Google Losse informatie zoeken	1	Uh, nee. <i>Helemaal niet? Je gaf net aan dat het voor jou zou helpen. Stel je voor dat dutch greenfields niet zou bestaan. Waar haal je dan al die informatie vandaan die je anders in een platform zou krijgen?</i> Ja internet, gewoon googelen. Als ik ergens niet uitkom, dan vind ik allemaal losse informatie van verschillende websites.

Nee. Birgitha Bakker Area071 Niet een online community	2	Uh, nee. Ik ken wel veel organisaties die dus iets soortgelijks doen, maar dan meer voor een ander product. Ik ken wel bijvoorbeeld Birgitha Bakker, maar die regelt meer dingen zoals bijvoorbeeld ontmoetingen en tips over zelfstandig ondernemen, maar niet een community die alles in een brengt. Behalve dus bijvoorbeeld een, ja ik ken area071 waar veel startende ondernemers zitten. Daar kunnen ze op locatie kennis en ervaring met elkaar delen, maar er is niet zo iets als een online community. Niet dat ik weet.
Nee.	3	Nee.
Nee.	4	Dat zou ik niet uit mijn hoofd kunnen, dan moet je ze opnoemen.

26. Waar moet een organisatie voor jou aan voldoen om die diensten af te nemen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Betrouwbare kennis Gratis proberen Ervaringen van anderen	1	Uhm, waar. Ja ik heb eigenlijk mijn is dan inderdaad gewoon dat de kennis wel goed is en met in ieder geval betrouwbaar met bronnen onderbouwd. Dat het wel onderbouwend is. Dat in ieder geval kennis kan maken door dat gratis te proberen. Dat zou voor mij ook wel iets zijn. <i>Mijn vraag is dan er zijn natuurlijk ook ondernemers die heel veel gedaan hebben. Die hebben niet per se wetenschappelijk bewijs, maar wel dingen ervaren. Die kunnen dat daarmee laten zien dat ze weten waar ze het over hebben. Is dat ook voldoende bewijs om informatie te zien als echt?</i> Dat is ook wel voldoende bewijs, maar dat niet een of ander iemand jonger dan mij. Dat is meer het probleem dat ik denk is dit wel 100% betrouwbaar.
Transparantie Lage reactietijd Fijne website Betrouwbare kennis Professioneel Offlinekantoor	2	Ik denk transparantie, ik denk lage reactietijd uhm toch een hele fijne werkende website. Dat is toch wel echt een user-friendly dat vind ik toch wel belangrijk. Handig, snel. Daarnaast vind ik het belangrijk dat zij toch wel, ja, toch min of meer een bedrijf is dat kennis heeft van zaken en niet zomaar een community opricht zonder dat ze überhaupt weet waar ze het over heeft. Ik denk ook wel medewerkers die professioneel zijn en ja kennis en ervaring hebben op dit gebied. Ik denk dat dat heel belangrijk is. Ja en misschien toch ook wel een offlinekantoor.
NVT.	3	Ik ken een aantal bedrijven die workshops aanbieden, maar die bezitten geen podcast of gratis uh gratis diensten om te beginnen. Dus nee.
NVT.	4	NVT.

27. Welke eigenschappen moet de dienst minimaal bezitten en welke vind jij belangrijk? (card sorting)		
☐ Feitelijke kennis ☐ Contact met gelijkgestemden ☐ Toegankelijkheid van de community ☐ Direct vragen laten beantwoorden ☐ Kennis in hapklare brokken ☐ Keuze voor online of offline diensten ☐ Samenwerking met anderen ☐ Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten ☐ Innovatie ☐ Structurele informatieverschaffing		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Feitelijke kennis Kennis in hapklare brokken Direct vragen laten beantwoorden	1	Wat ik al zei, feitelijke kennis vind ik heel erg belangrijk. Dat het gebaseerd is op iets. Even kijken. Kennis in hapklare brokken vind ik ook erg belangrijk. Dat ik het zo kan vinden en dat het zo tot me doordringt en dat ik het gelijk kan toepassen. Eeeeen even kijken. Direct vragen laten beantwoorden lijkt me ook erg fijn. Als je ergens mee zit dat je gelijk vragen kan stellen en dat je er niet meer mee zit.
Toegankelijkheid Feitelijke kennis Mogelijkheid bieden tot het ontwikkelen van de eigen kwaliteiten	2	Toegankelijkheid, feitelijke kennis en ik denk toch ook wel mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten.
Feitelijke kennis Toegankelijkheid Samenwerking met anderen	3	Ik denk dat ik sowieso feitelijk kennis belangrijk vind. Daarnaast samenwerking met anderen vind ik belangrijk. En toegankelijkheid van de community.
Kennis in hapklare brokken Feitelijke kennis Ontwikkelen van de eigen kwaliteiten	4	<i>Even kijken, twee keer feitelijke kennis.</i> Oh wacht, dat was deze kennis in hapklare brokken. <i>Oké, dus feitelijke kennis. Is dat heel belangrijk of is dat iets wat minimaal aanwezig moet zijn.</i> Dat is iets wat minimaal aanwezig moet zijn. <i>Dus kennis in hapklare brokken, dat is iets wat je dan belangrijk vindt?</i> Ik heb geen zin om eerst drie maanden iets te leren en dan een keer iets te bereiken. Ik wil het gewoon snel. <i>Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van eigen kwaliteiten zeg je ook, dat vind ik heel erg belangrijk.</i> Ik vind een stukje voor jezelf ook belangrijk, het is leuk maar het is ook gezond voor je bedrijf.

28. Hoe wil jij op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
E-mail Facebook LinkedIn YouTube	1	E-mail vind ik nog wel heel fijn, een digitale nieuwsbrief. Maar als het echt iets is als een Q&A podcast, dan zou ik Facebook wel denk ik. Ja Facebook of LinkedIn zou ook nog wel kunnen. <i>Dan heb ik nog een vraagje, alles staat op YouTube. Zou jij je abonneren op zo een kanaal?</i> Ja, dat zou ik wel doen.
E-mail Facebook YouTube	2	Mail. <i>E-mail.</i> Ja. Facebook ook. Uhm, video (YouTube).
E-mail Social media YouTube	3	Ik denk dat ik het prettig vind om via e-mail en social media op de hoogte gehouden te worden. <i>*Ook subscriben op YouTube*</i>
E-mail	4	In ieder geval via een nieuwsbrief, maar dan via de e-mail. Tuurlijk zal ik als organisator veel achter mijn computer zitten. Je ziet ook gelijk het bericht binnen komen van hey er is een update, of er is nieuws. Als het bedrijf al zijn kanalen aan dit bericht dan hoef ik niet vijf verschillende services te onderhouden. In de zin van, ik moet op YouTube kijken of iets gepost is, of ik moet op twitter gaan lopen zoeken of iets gepost is.

ANALYSESCHEMA'S STARTERS (0-2 JAAR)

29. Gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig of samen met anderen een onderneming te starten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Zelfstandig	5	Mijn voorkeur gaat uit naar zelfstandig ondernemen, uhm dat gewoon dat ik eigenlijk niet echt een teamworker ben. Ik wil het allemaal zelf doen. Maar ik doe het wel een soort van samen met mijn vriendin. Die erin meekijkt. Maar ik ben degene die dit doet zeg maar.
Combinatie	6	Uhm goeie vraag, ik denk dat het een combinatie van beide is. Sommige dingen wil ik zelfstandig doen, maar dat zit meer in de aard van he beestje. Maar ik denk niet dat je kunt ondernemen zonder andere. Je zult altijd anderen nodig hebben. Er is denk ik geen ondernemers die zelfstandig werkt. Je hebt altijd anderen nodig. Dus ik ga voor het in groepsverband ondernemen.
Samen met anderen	7	Oeh, uhm dat ligt eraan. In principe altijd samen want dan kan je op elkaars mening steunen. Als je teruggaat op andere meningen of dingen waar je tegenaan loopt, of taken verdelen. Maar ik doe het lekker in mijn eentje vanwege geld. Ik wil alle omzet hebben. Ik wil het niet verdelen. Dus ik doe het lekker alleen.
Zelfstandig	8	Ik ben natuurlijk wel met iemand anders een onderneming gestart, dus dat zou sowieso mijn onderneming moeten zijn. Maar dat is wel een apart geval, want degene waarmee ik de zaak ben gestart is mijn vriendin, dus dan is de relatie wat anders. Maar ik denk dat als je met een vriend of kennis een organisatie start, dat dan anders is. Ik denk dat dat dan een wig kan drijven tussen jullie twee. Ze zeggen wel eens dat je vriendschap en business niet moet mengen. Ik denk dat dat een goeie is.

30. In het geval van samenwerking, hoe heb je die mensen te bereikt?		
Label	Respondentnr.	Antwoord
NVT.	5	NVT.
Evenementen Vergaderplatforms Communities Facebook	6	We hebben een heleboel bijvoorbeeld zijn we aan onze partners gekomen. We zitten niet in de it branche. We zitten in de werkplekken branche, ja die de partners vinden we voornamelijk op evenementen denk ik. Online kom je ze veel tegen op vergaderplatforms en communities. Via facebook tref je een heleboel onlineondernemers tegenwoordig, ja dat vooral.
Netwerk Evenementen Veelal online	7	Ja, enkele andere ondernemers heb ik nog wel eens contact mee op tips tricks, voornamelijk op online marketing gebied. Ik ben naar enkele beurzen geweest om te kijken of ik daar informatie kon halen. Meeste wist ik al. Het punt is dat ik al meerdere malen heb gekeken, in Gouda is geen vereniging voor ondernemers of een netwerkbijeenkomst. De dichtstbijzijnde netwerk dat ik ken zit in Leiden/Rijswijk waar jij zit of Den Haag. Ik heb geen zin om daar heen te gaan. Dat gaat mij te ver en daar heb ik geen tijd voor. <i>Hoe heb je die mensen dan bereikt?</i> Veelal online.
Netwerk	8	Ik zit in een netwerk met heel veel zelfstandige ondernemers, dus ik zou vragen hoe pak jij dat aan en werk je met een bepaalde professional en kan ik daar ook eens mee om de tafel zitten

31. Ben je op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja Financieel Belasting	5	Uhm, ik zou best wel wat meer informatie willen, kennis willen over hoe je dat nou kwa belasting doet met buitenlandse producten. Uhm Ja, omdat ik ook wereldwijd verkoop. Wij zijn gewoon gericht wereldwijd, niet specifiek Nederland. En ook omdat mijn webshop werkt via shopify dat loopt ook weer via het buitenland. Ik betaal dan een dollar, ik weet niet hoe dat zit qua belasting of ik dat kan aftrekken en dat soort dingen.
Ja Financieel Netwerk	6	Ja je bent altijd opzoek naar die mensen. In het begin hadden wij een investeerder nodig, die hebben we gevonden in persoonlijke familiere kring. Vanuit daar ben je op een gegeven moment op zoek naar een accountant bijvoorbeeld. Die hadden we op een gegeven moment. Want de boekhouding kwam op een bepaald formaat waarbij we hulp nodig hadden. Iemand die er een laatste check over haalt. Hoe ga je die zoeken? In ons geval gaan we via ons eigen netwerk. Zo van hey kennen jullie een goede accountant. Ten eerste om de dienst af te nemen maar ook om hem wellicht binnen te halen. Dat we ook een accountant binnen het pand hebt. Dus we spelen dat binnen het eigen netwerk.
Jazeker	7	Jazeker. Maar als commerciële econoom ben ik wel ontzettend geldbewust en voornamelijk als beginnende starter wil je natuurlijk wel winst maken. Wat ik ook aan het doen ben. Voor mij, ik wil mijn opstartkosten eruit halen. Ik heb geen zin om extra te gaan besteden aan bepaalde informatie die ik waarschijnlijk op mindere mate online kan vinden.

		Dat betekent niet dat ik het niet wil, dat betekent alleen dat ik geen zin heb om daar extra financiën voor te geven.
Ja. Vaardigheden Business consultancy Financieel	8	Ja, waar ik wel de hele tijd op zoek ben is aan de ene kant professionals die met een specifieke vaardigheden hebben voor het uitvoerende werk dat ik doe, dat ik zelf niet heb. Denk aan freelancer voor pr. Euhm, audio/video etc. En ook ondersteunende dingen voor echt de bedrijfsvoering zelf. Dus euhm, een stukje business consultancy hoe kan ik mijn werkprocessen het best aanpakken. Euhm bijvoorbeeld een financieel adviseur. Ik denk dat dat wel de dingen zijn waar ik het meest naar op zoek ben. Op dit moment is niks daarvan urgent of cruciaal. Maar als ik in gesprek ben met iemand die iets voor mij kan betekenen dan luister ik daarnaar, maar niet dat ik er echt naar op zoek ben.

32. In hoeverre zou een lidmaatschap bij een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid bij de markt vergroten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nooit over nagedacht	5	Eigenlijk geen idee daar heb ik nog nooit over nagedacht.
Nodig	6	Ja je moet dan wel iets doen om die mensen te vinden. En een lidmaatschap van een netwerkclub of ondernemersvereniging waar een heleboel mensen lid van worden om anderen te ontmoeten is dan een schoolvoorbeeld van iets wat je nodig hebt.
Vergroot Advies verkrijgen Clubverband	7	Ja dat zou natuurlijk wel vergroot worden. Ik zou waarschijnlijk wel meer betrokken raken bij andere ondernemers en hun ook advies geven. Om uiteindelijk eigen advies te verkrijgen. Ja, kijk het is wel een beetje clubverband he. Als je bij een bepaald netwerk zit, bij bepaalde ondernemersorganisatie dan voel je je toch enigszins betrokken.
Vergroot veel	8	Ja opzich wel veel. Ik vind dat als je ergens euhm een vereniging zit dan moet je je daar ook wel een soort voor inzetten. Bijvoorbeeld het netwerk waar we het nu over hebben is waar ik nu zit. Dat is een coworkingspot voor startende ondernemers. Euhm. Bijvoorbeeld zijn sinds vorige week gestart met het opzetten met bepaalde commissies voor fun gerelateerde dingen of juist euhm werkgerelateerde dingen. Ik ben zeker bereid om me daarvoor in te zetten, niet eens zo zeer omdat ik betaal. Ik vind, je hebt in een netwerk heb je altijd kartrekkers en mensen die er een beetje plezier van hebben. Dan ben ik liever de kartrekker dan iemand die overal in meegaat en dat wel chill vindt.

33. Wat zou je overtuigen om lid te worden?		
Label.	Respondentennr.	Antwoord
Benaderd worden Op internet	5	Ja eigenlijk, wat mij zou overtuigen meer dat ze mij benaderen en dat ik dus. Lig er misschien ook aan wat voor zijn missie zij hebben en met welk doel ze die motivatie hebben. Om mensen te helpen ofzo. Ik denk niet dat ik niet wil, maar dat het mij nog niet is aangeboden. Op internet of weet ik veel wat.

Kwaliteit van de leden Persoonlijke service	6	De kwaliteiten van andere ondernemers. Dat hangt af waarnaar je op zoek bent. Een financieel moet een opleiding hebben. Hij moet ook mensen bedienen die een verhaal vertellen over zijn bedrijf, positief dan natuurlijk. Je moet ook een klik met iemand hebben, want met die financiële gegevens moet je wel vertrouwen hebben in iemand. En bij deze situatie is het iemand die jouw financiële gegevens bekijkt. Maar als je op zoek bent naar een coach met ervaring, dan kijk je naar hele andere dingen. Dan kijk je naar welke bedrijven hij heeft gehad, liggen die in lijn met het bedrijf dat ik heb. Dus per persoon kijk je naar hele andere kwaliteiten. Maar ik handel naar gut feeling, ik moet een goed gevoel hebben bij iemand. Zo ja dan werkt het wel, zo nee dan werkt het niet. Ik vind daarbij wel dat de persoonlijke service die je van iemand krijgt is dan persoonlijk.
Deskundigheid Nieuwe Kennis	7	Ja kijk, deskundigheid is heel belangrijk. Ik ben laatst naar zo een webwinkeldag geweest zo een beurs. De gemiddelde idioot wist niet meer dan ik wist over internetmarketing. De verificatie heb ik dan geen reet aan. Ik moet nieuwe kennis hebben.
Gelijkgestemdheid	8	Gelijkgestemdheid.

34. Welke kwaliteiten moet het netwerk hebben om aantrekkelijk te zijn?		
Label.	Respondentenr.	Antwoord
Starters helpen Advies	5	Meer, starters op weg helpen naar hoe ze hun naam kunnen vergroten. Niet, uhm ja ik doe het nu alles vooral via Instagram en facebook zeg maar. Maar, ik heb het idee dat mensen het wel leuk vinden, maar dat ze het dan niet verder kopen. Dus hoe zou ik mensen wel kunnen overtuigen uhm iets te kopen in mijn webshop. Dat advies, zeg maar, dat zoek ik dan misschien wel als ze dat zouden aanbieden. We helpen je op weg of we geven je advies over wat je misschien beter zou kunnen doen. Als ze dat zouden aanbieden zeg maar, gewoon hoe zoiets loopt, dan ja dan zou ik dat denk ik wel doen.
Vertrouwen uitstralen Kwalitatieve leden	6	Ja ook een bepaald vertrouwen uitstralen dat je niet een zootje branieschoppers bij elkaar brengt. Je noemde volgens mij aan het begin van die gesprek StartMeUp. Daar ben ik ook semi-lid van geweest. Ze wilde graag dat ons bedrijf partner zou worden van het netwerk. Toen heb ik contact gehad met Evert, die vent die de hele boel heeft opgelicht hier in Amsterdam. En daar kreeg ik al niet een lekker gevoel bij. Het waren geen, er zaten geen succesvolle ondernemers bij. Het waren allemaal mensen die of handtasjes maakte of kleding, allemaal waarvan ik dacht daar heb ik als ondernemer niet veel aan. Je hebt bijvoorbeeld ook ondernemer netwerken voor, daar betaal je dan wel 800 euro per jaar voor, bijvoorbeeld BNI. Maar daar weet je wel daar zitten goede ondernemers met mooie bedrijven, met mooie klanten. Die kunnen jou iets bieden en andersom dus daar heb je gewoon wat aan. Dan kost het wat, maar dan levert het ook wat op.
Feitelijke kennis Praktische hulpmiddelen	7	Je moet dus eigenlijk feitelijke kennis krijgen die je niet hebt? Ja precies, maar ook gewoon praktische hulpmiddelen. Stel je voor als ik zeg, nah toen bijvoorbeeld hulp nodig met adwords. Dan kan

Kwalitatieve leden		iemand me uitleggen wat ik allemaal moet doen, maar ik kan beter gewoon met die persoon achter mijn laptop zitten en naar mijn Adwords kijken. Heel veel praktische zaken erin zetten ook.
Gelijkgestemdheid Sfeer	8	Dit is het derde coworkingspace waar ik zit. Uhm dus ik heb wel zeker een beetje rondgekeken en ik ben ook niet blijven zitten als ik ergens niet goed op mijn plek zat. Ik heb hiervoor bij Wework gezeten, dat is een andere co working space. Ik ben daar weggegaan omdat ik toch vond dat er best een grote kloof zat tussen mij en de andere ondernemers. Vooral op basis van leeftijd en heel een andere levensstijl. Dus vandaar dat ik verder zocht en toen heb ik hier een keer gekeken en het heeft ook een wat jongere sfeer. Het zijn vooral mannen, ik werk wat minder goed samen met vrouwen. Het is een sociaal netwerk, borrels en we gaan met zijn allen op de boot voor koningsdag.

35. Heb je behoefte aan feedback van andere ondernemers binnen het netwerk?		
Label.	Respondentennr.	Antwoord
Ja.	5	Ja, daar zou ik wel behoefte aan hebben.
Ja.	6	Ik denk dat elk mens behoefte heeft aan feedback, maar dat heel weinig mensen dat zullen onderkennen dat ze dat nodig hebben. Maar ik ben daar zelf, ja ik heb graag feedback van anderen. Maar je moet als ondernemer een koers varen en je moet je daar vooral niet te veel vanaf laten praten, maar feedback en coaching is zeker voor startend ondernemingen goed. Zeker van ervaren rotten in het vak.
Ja.	7	Ja kijk, dat is natuurlijk wel mooi inderdaad. Kijk, als ik daar aankom dat was een ondernemersorganisatie en ik heb het tachtigste webinar. Of ik heb de tachtigste bespreking. Dan moet ik weer naar een presentatie kijken die exact hetzelfde verhaal vermeld als de vorige, dan heb ik er niets aan. Dat weet ik allemaal al. Ik wil meer een-op-een dat iemand je echt exact kan helpen. Desnoods met een computer erbij, waar iemand je direct aanpassingen kan doen of notes kan schrijven. Iets waar je over na kan denken. In plaats van dat je een soort van in een klas zit. Daar heb je echt niets aan.
Ja.	8	Jazeker en dat doen we ook wel veel. We overleggen veel onderling. Ik heb bijvoorbeeld een klant die organiseert festivals. Hun doelgroep zijn de jongens die hier zitten. Dus dan kan ik ze vragen van hey wat vinden jullie hiervan, welke artiesten spreken jullie aan. Dat werkt wel goed.

36. Had jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee. Geleerd via YouTube	5	Dat dacht ik wel, (lach), tenminste ja ik heb het gewoon zelf op gezet zeg maar. Dus dat was op zich niet zo een probleem, ik heb veel via YouTube geleerd. Hoe je het beste zo een onderneming kon opzetten, van dropshipping zeg maar. Dus mijn kennis heb ik vooral van YouTube gehaald. Toen dacht ik dat ik er wel klaar voor was.
Nee.	6	Nee, dat heeft niemand als ie begint, je springt altijd in een gat.

Nee. 90% zelf aangeleerd	7	Nee, echt niet. Ik had wel redelijk wat kennis maar vanuit mijn opleiding was het echt nihil. Ik heb echt 90% zelf moeten aanleren in de maanden dat ik mijn onderneming heb opgezet.
Zelf niet Netwerk	8	Ja en nee, die kennis had ik zelf niet, maar mijn netwerk is best wel gericht op ondernemen. Mijn vader heeft een eigen onderneming, mijn moeder heeft een onderneming en mijn vrienden hebben ook een onderneming. Zo van hey hoe zit dit, hoe pak ik dat aan. Dus dan kon ik vragen om tips en hoe dingen werken.

37. Hoe ben je dit gaan oplossen		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
YouTube	5	Ja eigenlijk omdat, het was niet zo zeer van dat ik dacht hey ik ga een bedrijf oprichten. Het was meer dat ik me vervelde, toen kwam ik wat filmpjes tegen. Toen dacht ik hey dat is interessant. Toen ben ik wat filmpjes gaan kijken over hoe mensen makkelijk een dropshipping website konden opzetten. Ja, toen dacht ik van hey ik heb wel een eigen niche. Toen dacht ik, ja mijn vriendin en ik zijn best wel bekend in die foodie wereld. Dus, euh ja toen dacht ik waarom ga ik daar niet gewoon op inspelen met wat producten.
Netwerk vragen KvK	6	Ja dat is een hele brede vraag. Je hebt uitdagingen die te maken hebben met de belastingdienst. Hoe los je dat op. Dat ga je vragen bij anderen die daar ervaring in hebben. Je hebt uitdagingen met de KvK. Die hebben een redelijk goed informatienetwerk op hun eigen portal staan. Dus dan kom je een heel eind. Je hebt ook informatie over internetverbindingen. Hoe los je dat op. Niet met de klantenservice van Ziggo. Dus dan ga je weer naar andere ondernemers hoe zij dat oplossen. Er zijn zoveel uitdagingen die op verschillende manieren opgelost worden. <i>Hoe zocht je die kennis destijds dan op?</i> Ik denk dat ik altijd ben gestart met zelf via google zoeken. En dan tijdens de lunch bij ons bedrijf andere ondernemers vragen.
Netwerk Google	7	Gewoon vragen, vragen aan mensen die daar wat van weten. Online zoeken, natuurlijk google. Google is your friend. Maar heb je het op het digitale gebied, of op alle zaken van ondernemerschap?
Netwerk Google	8	Er zijn een paar dingen die ik moest oplossen zelf. Een stukje belastingdienst, maar ook daar heb ik gevraagd van hoe zit dit en hoe pak ik dit aan. Een stukje omzetbelasting, toen heb ik dus advies gekregen van dat werkt zo, per kwartaal je moet dan dit en dit aanleveren. Alleen omdat mijn aankopen en uitgaven, dat verschilt natuurlijk per bedrijf. Ze kunnen je dus niet altijd helpen, dus ik heb mezelf daarin verdiept. De aftrekposten en dat is een stukje zoektocht geweest. <i>Dat heb je toen gedaan via google, of ben je direct naar de website van de belastingdienst gegaan of heb je ook op fora gekeken.</i> Ik had op een aantal dingen wel advies nodig. Ik geef heel veel uit aan google en facebook, dat is een redelijk nieuw iets. Dat staat dus nog niet goed gedocumenteerd op de website van de belastingdienst. Dus daar heb ik weer een derde partij moeten vragen. <i>Dus je hebt een derde partij ingeschakeld?</i>

		Ingeschakeld, ingeschakeld ik heb een paar blogs gelezen. <i>Oke je hebt dus peer-to-peer wat ervaringen gelezen?</i> Ja.
--	--	--

38. Als hier een kant-en-klare oplossing voor zou zijn, hoe(veel) zou je hiervoor willen betalen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja. Combinatie gratis en betaald	5	Ja zeker weten. <i>Dan had je misschien die YouTube filmpjes achterwege gelaten of had je dan een combinatie van beide hebben gedaan?</i> Een combinatie van beide <i>Zou je daarvoor willen betalen?</i> Ik denk het niet. Dat is ook de reden waarom ik op YouTube zat, omdat dat gewoon gratis is. <i>Dus eigenlijk voor jou zou de basis gratis moeten zijn, maar specifieke kennis zoals een adviseur zou je wellicht in de toekomst wel willen betalen?</i> Ja klopt.
Eenmalig kennis afnemen Gratis	6	Weer een hele brede vraag, je praat nu over een fictief platform waar je fictief lid van kan worden. Waarvan ik dan fictief niet weet wat ik eraan heb. Als het gaat over het kopen van kennis, bijvoorbeeld een antwoord op 1 vraag. Dan zou ik een keer een bedrag willen betalen. Dan zou ik niet aan een groot bedrag willen denken, maar aan microkrediet. Een tientje betalen om even een half uur met een boekhouder mijn belasting door te lopen om te checken of dat goed is. 10 tot 15 zou ik daarvoor overhebben. Als het gaat om ik ben eenzaam en ik zit op een zolderkamertje en ik heb een heleboel vragen. Variërend over verschillende onderwerpen. Daarbij heb ik geen idee hoe ik die challenges in mijn eentje ga oplossen, dan heb ik behoefte aan een community waar ik continu vragen aan kan stellen. Je hint nu naar een online community, een online omgeving.
Gratis Geen abonnement Pas bij winst	7	Ja, dat vind ik een hele moeilijke vraag voornamelijk vanwege het feit wat er beschikbaar op is. Wat ik kan verwachten en wat de prijs is. <i>Zou je dan eerder iets eenmalig afneemt, zoals een document voor 2 euro of een maandelijks abonnement als er regelmatig goede content op staat?</i> Dus eenmalig of abonnement bedoel je eigenlijk. Ik ben geen fan van abonnementen voornamelijk omdat het constant terugkomt. Ik heb genoeg abonnementen en maandelijkse kosten als je op jezelf woont. Dan weet je heel goed wat voor maandelijkse kosten erbij komen kijken. Kijk, uhm zo een portal zou wel handig zijn. Ik zou zeker weten bereid zijn ervoor te betalen als ik groter was en meer winst had.
Gratis	8	Jazeker, kijk wat het is elke stukje kennis voor startende ondernemers dat is heel gesegmenteerd. Je hebt een website hier over de KvK,

Betaling bij toegevoegde waarde Fysiek contactmoment Niet eenmalig		website twee over de belasting, website drie over marketing, maar er is geen website die dat geïntegreerd hebben. Ik heb ze in ieder geval niet kunnen vinden, dus als ze er zijn hebben ze zelf ook iets niet in orde, maar als het er zou zijn dan zou ik daar zeker gebruik van maken. <i>Zou je voor een lidmaatschap betalen, of in een keer een stappenplan koopt voor een marginaal bedrag. In hoeverre zou je daar als startende ondernemer bereid voor zijn om te betalen?</i> Aan de ene kant wel, aan de andere kant als er een groep is niet veel wil betalen is het de startende ondernemer. Die hebben een houding van ik fix het zelf wel. Daarom zijn ze ook gestart met ondernemen. Dus ik denk op het moment dat je moet betalen, dat er een hard iets tegenover moet staan. Niet alleen kennis, maar bijvoorbeeld een netwerkavond waar je je idee kan pitchen aan andere mensen. Ik denk dat zo een fysiek contactmoment de reden is dat mensen betalen. Ik denk niet dat ondernemers snel voor een stappenplan betalen.
---	--	---

39. Ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee.	5	Nee, ik weet eigenlijk niet wat je met financieringsmogelijkheden bedoelt? Heb je daar een voorbeeld van? <i>Ja je kan naar de bank gaan om een lening aan te gaan, of naar een persoonlijke kennis gaan. Crowdfunding zoiets, of een investering wellicht?</i> Nou met een lening was ik wel bekend, maar ik wilde het het liefst zoveel mogelijk zelf betalen op het begin. Qua basiskosten. Dus ja ik was er wel een beetje mee bekend, maar heb er niets mee gedaan.
Ja. Investeerders Venturecapitalist The angel investor Banklening Crowdfunding	6	Ja. Toevallig hebben we hier vanuit mijn bedrijf een tijdje in verdiept om te kijken of het hier ook mogelijk is om investeerders te koppelen met startups. Dus daar heb ik zelf diep in gezeten. De venturecapitalist, the angel investor, de banklening, de crowdfunding ja daar heb ik diep onderzoek naar gedaan in hoeverre dat mogelijk is voor startende ondernemers.
Ja. Lening Subsidies	7	Ja, kijk je kan een lening aannemen bij de bank, je kan een persoonlijke lening krijgen. Je hebt bepaalde subsidies waar je voor in aanmerking kan komen. Voor mij gelden die dingen niet, want daarvoor moet je innoverend zijn. Ik ben niet echt innoverend bezig, dus ik kom daar niet voor in aanmerking.
Nee Niet relevant	8	Nee, maar dat is voor mij minder relevant.

40. Heb je wel eens nagedacht over hoe jij jouw digitale business wil financieren?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja. Kosten/baten	5	Ja ik heb de kosten bekeken voor het oprichten van de webshop en, kijk dat oprichten en de maandelijkse kosten. Dan bereken wat ik maandelijks zou moeten opzetten om die kosten en overhead te bereiken. Dat kon ik wel gewoon, ik had genoeg om het te proberen zeg maar.
Ja. Continu mee bezig	6	Ja dat doe ik eigenlijk voortdurend. Want als je uhm wil groeien dan heb je kapitaal nodig. Dus dat is iets waar je constant mee bezig moet zijn als je groter wil worden. <i>ké, hoe ben je daar dan bezig mee in die zin?</i> Ja we hebben een privé-investeerder die we tevreden moeten houden. Die moeten we overtuigen om meer geld te investeren tegen een aantrekkelijk rentepercentage. Dus dat is eigenlijk accountmanagement, maar ik ben er ook altijd mee bezig om die investeerder onder druk te krijgen door andere investeerders te spreken om te horen van voor welk percentage zou jij onze onderneming financieren? Dat is eigenlijk een spel wat op de achtergrond altijd wel speelt.
Ja. Niet via crowdfunding	7	Ja, kickstarter geeft wel publiciteit, maar voor mij zou dat negatief zijn. Het is heel moeilijk om de producten die ik importeer en vervolgens voor een prijs verkoop, om dat als een moreel goed idee te verkopen aan mensen die mij dan zullen backen. Ook al is het wel moreel want het zijn goedkope producten en dat mensen die makkelijk kunnen kopen voor een realistische prijs. Dat kan je, zo een idee kan je niet verkopen op crowdfunding.
Nee. Winst Informatie zoeken over boekhouding	8	Nee, het begon met, ik begon met bestaande klussen dus die kon ik gelijk oppakken en van daar is het dan een beetje voortgekomen. Ik heb niet van tevoren wat opgezocht over financieren. <i>Onder de financiering valt ook een stukje boekhouding natuurlijk. Heb je dat zelf allemaal uitgevonden of via google, of via je ouders?</i> Dat was gewoon, euh de eerste keer dat ik dat deed een hele zondag ingeboekt. Toen ben ik de hele dag gaan googlen en op een gegeven moment weet je hoe het zit. Dan gaat het steeds makkelijker.
41. Welke capaciteiten bezit jij om een eigen onderneming te financieren?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Eigen vermogen en winst	5	Ja het plan was om het drie maanden aan te kijken en als het dan niet zou lopen, dan zou ik niet zozeer mezelf de schuld geven denk ik, maar meer de niche. Omdat we best wel veel views hebben gekregen, maar mensen gaan niet over op die koop.
Eigen vermogen en winst Drie maanden tops	6	Nee dat heb je nooit gegarandeerd als bedrijf. Er zijn theorieën die zeggen dat elke bedrijf met drie maanden failliet kan zijn. Maar wij kunnen drie maanden wel uitzingen, maar na die drie maanden wordt het billenknippen.
Eigen vermogen en winst	7	Mijn onderneming financieert zichzelf. Ik raak er geen geld aan kwijt. Ik ben alleen mijn opstartkosten, die probeer ik terug te verdienen. Dat gaat. Dus de kosten die ik er aan heb gehad zijn 90% vanuit eigen vermogen dat

		ik had. 10% vanuit bekenden, die hebben er wat geld in gestopt. Dat was allemaal extra dat ik terug kan betalen.
Eigen vermogen en winst	8	Ik heb weinig geld nodig he, de software die ik op dit moment gebruik waarvoor ik betaal. Die dingen kan ik handmatig doen, maar dan kost het heel veel tijd. Ik kan een hele onderneming runnen vanaf een laptop that's it. Dan heb ik helemaal niks nodig, ik heb eigenlijk alleen maar mijn huur nodig en eten. Ik kan het vanuit huis doen.

42. Verwacht je hulp nodig te hebben bij het vinden van een financiering voor jouw onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee.	5	Nee.
Nee.	6	Nee op dit moment niet.
Ja.	7	Ja, maar ik denk niet dat ik een financiering specifiek nodig heb. Maar ik wil wel, ik ben wel aan het denken om sowieso meer geld te gaan geven aan bijvoorbeeld een probleem waar ik tegenaan loop is dat ik niet hoog in google kom.
Nee.	8	Nee, ik heb wel vaak gehoord je voldoet aan dit dit en dit, dus je zou eventueel subsidie aan kunnen vragen. Ik ben daar niet zo van, ik ben van het op eigen kracht doen.

43. In hoeverre heb jij al onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Niet veel Wel over regels	5	Niet zo heel veel, maar wel of ik nou echt een KvK nodig had om iets te verkopen. Zeg maar gewoon een webshop zelf. Dat heb ik wel, hoe noem je dat. Ja dat heb ik wel even moeten bekijken omdat niet alles duidelijk was. Om direct iets te verkopen en ook omdat als je ideal wil, dan moet je weer een KvK hebben. Dat was allemaal niet echt duidelijk zeg maar, hoe dat werkt.
Niet veel Partners hadden kennis Marketing Google	6	We hadden het voordeel dat we met zijn vijfen waren waarbij een jongen achtergrond heeft in communicatie, marketing en design. Een andere jongen heeft echt een technische backend achtergrond dus we hadden wat dat betreft redelijk wat kennis binnen. Maarja het is natuurlijk nooit verkeerd om van andere ondernemers meer te horen, dus ik denk dat wij die extra kennis voornamelijk hebben opgedaan door de ondernemers die we bij onze bedrijf betrokken. Dus we hebben gevraagd hoe zij hun marketing regelde. Welke kanalen en hoe zij de mensen bereiken. We zijn constant bezig, vooral binnen dit pand, om tijdens de lunch of tijdens de borrel te vragen hoe doe jij dat eigenlijk. We hebben nu 3000 euro in google gestopt, maar er komt 6000 terug. Kan dat ook 10000 zijn. Dus we zijn continu bezig met het vragen en verbeteren van onze organisatie. <i>Ben je ook op zoek naar manieren waarop je het beter kan doen in de online omgeving.</i> Altijd wel ja, je hebt altijd wel een verloren half uurtje waar je even een brainfart hebt. Waar je denkt we moeten heel veel tijd gaan investeren in facebookmarketing. Of SEO want door hoor je heel veel over van allerlei

		mensen wat je ermee kan. Dan denk je dat is geniaal. Vervolgens ga je wat onderzoek doen en dan zie je dat het ontzettend veel kan opleveren, maar dan moet je het structureel bijhouden, kost veel tijd en geld. Dus onderaan de streep levert het niet veel op. Je leest dan veel artikelen je ziet het voorbij komen op social media. Frankwatching zitten we veel op, Tweakers kijken we regelmatig op. Elke ondernemer heeft wel zijn platformen waardoor die zich laat informeren denk ik.
Ja. Via netwerk en Google Wijst zichzelf wel uit	7	Ja dat is een beetje hetzelfde antwoord he. Kenniskring, netwerk dingetjes gevraagd. Gegoogled naar zaken om te kijken wat ik allemaal nodig heb. Eerlijk gezegd, om mijn onderneming is het niet zo heel moeilijk. Je kan een afspraak maken bij de KvK, morgen kom je langs. Je betaald 70 euro voor de registratie en een bewijs en dan loop je terug en heb je een eigen bedrijf. Zo moeilijk is het niet. Er zitten gewoon heel wat haken en ogen aan waar je later dan weer op komt. In het begin was het vervelend, ik moest eerst naar de KvK, dan had ik een nummer, dan mag ik naar de bank toe. Dat kost dan ook weer veel werkdagen voordat ik dat voor elkaar had. Toen moest ik, daar ben ik nog steeds mee bezig, een uh artikel nummer 23 verleggingsnummer heb ik nodig. Zodat ik kan importeren zonder taks te betalen. Je komt in een traject, waar je continu aan het wachten bent op andere partijen tot je wat kan doen. Dat is naar. Daar kom je in de loop van de tijd achter, van shit dit moet ik ook doen.
Organisch gegaan Via google Vooraf naslaan Onderneming oprichten eenvoudig	8	Dat is vrij organisch gegaan, ik heb wel gegoogeld van hoe werkt dit. Dat is mijn go tot hing, ik weet het niet, ik google het en klaar. Dat is de helft van mijn dag. Dat is niet bijster moeilijk, dat is niet zo zeer onderzoek doen, maar meer even naslaan hoe dat ook al weer zet. Alles vastleggen is letterlijk een uurtje naar de KvK en je moet een verplicht vragenlijstje doorlopen, je zet een krabbel en klaar je hebt je onderneming. Dan mag je nog naar zo een avond. Je hebt niet zo heel veel, uh niet heel erg veel in verdiept.

44. Heb je dit zelf onderzocht of hulp gehad van anderen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Zelf.	5	Nee ook zelf, hij zei je mag best wel wat bijverdienen. Maar omdat ik weliswaar in het buitenland ging verkopen dan moest ik het wel meteen op papier doen en met belasting enzo.
Samen.	6	Samen.
Samen.	7	Samen. (vader)
Zelf. Beetje netwerk	8	Nee, kijk af en toe wat advies van mijn ouders. Hey, hoe werkt dit. Hoe pak ik dit het makkelijkste aan. Ik hou heel veel van de weg van de minste weerstand. Minimale input, maximale output. Dat ik geen onnodige dingen doe. Dat vind ik het belangrijkste.

45. De respondent krijgt een trap te zien met vijf stappen waarbij hij moet aanwijzen bij welke stap hij nu is. Hierbij stelt de onderzoeker de vraag hoe ben je bij deze stap gekomen en waar loop je tegenaan om de volgende stap te nemen. De vijf stappen zijn:

- Stap 1: Concept bedacht
- Stap 2: Businessplan geschreven
- Stap 3: Concept uitgewerkt in prototype
- Stap 4: Onderneming opgericht
- Stap 5: Onderneming in de markt gezet

Label.	Respondentnr.	Antwoord
Stap vijf Challenge is marketing	5	Ja ik denk dat onderneming in de markt zetten, daar ben ik nu mee bezig. Dat loopt een beetje vast. De challenge is dus uhm, ik denk dat mijn challenge is om mensen te bereiken en die mensen ook aanzetten tot kopen.
Stap vijf Marketing	6	Oké, dat zijn twee vragen. Wij zijn nu bij stap vijf de onderneming in de markt zetten. Ik denk wel dat stap twee constant doorgaat bij ons. Het schrijven bij een businessplan. We hebben dan nu een pand in Amsterdam, we zijn nu bezig met een tweede. Dusja dan ben je weer je businessplan aan het tweaken en dan moeten er weer nieuwe financiële en commerciële plannen achter komen. Dus dat gaat constant door. De grootste uitdaging laat ik hem even op stap vijf houden. Uhm het in de markt zetten van onze onderneming. De grootste uitdaging is het bereiken van mensen die nog op geen enkele wijze aan jouw concept verbonden zijn. De concurrent is behoorlijk moordend in Amsterdam. De klanten worden van allerlei kanten voor ons weggekaapt. De grootste uitdaging is denk ik die mensen bereiken.
Stap vijf Marketing	7	Ik zit na stap vijf, want ik heb mijn, ik ben. Dat is een beetje ik ben niet de doorsnee onderneming met een creatief idee. Die zijn veel meer bezig met een businessplan maken en een prototype maken, ik zat bij een andere organisatie die waren na twee jaar nog steeds bezig met een prototype te maken. Ik heb deze stappen in een maand of twee doorlopen. Ik zit ja na stap vijf, mijn onderneming staat al in de markt. Ik ben al aan het verkopen.
Stap vijf Marketing	8	Ik ben op dit moment continu mijn onderneming in de markt aan het zetten, het concept staat, ik heb het uitgewerkt in een prototype. Ik sta te boek bij de KvK. Dat hele stuk heb ik gehad. Op dit moment is de grootste uitdaging bij mij, is mijn eigen marketing omdat ik betaal, ik word betaald door klanten op de marketing uit te voeren. Als ik het voor mezelf doe, dat krijg ik natuurlijk niet betaald. Dan ben ik een dief van mijn eigen portemonnee. Als ik tijd in mijn eigen onderneming steek die ik niet in de klant steek. Ik heb juist een ander bureau ingehuurd om voor ons de branding op te zetten. Dusja, dat is de grootste uitdaging, je eigen kanalen beheren en onderhouden. Het gezegde een schilder, schildert zijn eigen huis als laatst. Dat is bij ons ook het geval.

46. *De onderzoeker legt een stelling voor die de respondent moet afmaken: Ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen.....		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Het product aan het ontwikkelen	5	Ja hoe ik het aan het ontwikkelen ben... Jaha, uhm op dit moment zijn we aan het ontwikkelen door eigenlijk uhm. Wat wij denken is op de markt in te spelen door zoveel mogelijk humoristische en de woordgrapjes en de humor die op de shirts terecht komt, dat het wel actueel moet zijn. Maar hoe we ontwikkelen uhm een lastige vraag. Ja hoe ben ik dat aan het ontwikkelen?
Het uitbreiden van de dienst	6	We hebben nu een trucje neergezet hier in Amsterdam op de Herengracht wat werkt, ons pand zit zo goed als vol dus onze groeistrategie nu is kijken hoe kunnen we dit trucje nu nog een keertje in Amsterdam herhalen met een ander pand. En vervolgens in zoveel mogelijk andere steden, ten eerste in Nederland en dan wellicht wereldwijd, eigenlijk kopiëren van dit concept met behoudt van de community. Die community is voor ons heel belangrijk.
Verbeteren van de dienst Distributie	7	In dit geval, als je het over drie weken vraagt is het antwoord wel anders. Ik ben nog een startup dus er wordt veel veranderd. Deze week ben ik bezig met de distributie verbeteren om dus de verzendprijs zo laag mogelijk te houden. Daar ben ik voornamelijk mee bezig. Dus en ja, ik ben uiteraard bezig met die groei, maar op een gegeven moment word je daar helemaal moe van. Dus dat heb ik even laten liggen, heel slecht van me, maar dat moet maar ff. Dus ik ben daar voornamelijk mee bezig, de distributie verbeteren.
Marketing-automation	8	Uhm, op dit moment hebben, bieden wij digital marketing aan voor een aantal subgroepen heel specifiek zijn dat trainers en coaches. E-commerce sites en uhm de grotere b2b bedrijven. Dat zijn de drie doelgroepen en op dit moment zijn we dat eigenlijk aan het opzetten door middel van uhm, een een-tweetje met content marketing en e-mailmarketing. Lead en acquisitie via content en social, de nurturing en segmentatie, conversie voornamelijk door middel van e-mail. Geheel geautomatiseerd. Is dat antwoord op je vraag. Marketingautomation.

47. Op welke manier wil jij jouw producten online aanbieden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Facebook-advertenties Instagram	5	We hebben het wel even geprobeerd facebookadvertenties een paar weken. Maar daar is dus niets uit gekomen. Daarnaast doe ik via Instagram, daar heb ik een account en daar probeer ik wel wat op te doelen. Nu wat minder, maar dat deed ik dagelijks. En met bepaalde # en foto's in die bepaalde hashtags ging ik liken en ik probeerde gewoon actief te zijn in de doelgroep van junkfood en eten zeg maar.
Facebook-marketing Google Adwords Social Media Referral partners Mailing Evenementen	6	We doen facebookmarketing, google Adwords zijn we mee gestopt, dat was te duur. Überhaupt social media, gewoon blaten. Uh we hebben heel uhm referral partners, dus eigenlijk platformen waar die dus wel heel veel geld in google adwords stoppen. Dus op het moment dat jij zoekt naar kantoorruimte vinden Amsterdam, dan komen die platformen naar boven. Op die platformen staan dus alle aanbieders van kantoorruimtes. Dus daar krijgen wij heel veel via binnen, dat zijn eigenlijk leadpartners. Wat doen we nog meer, een klein beetje mailing maar dat valt ook wel tegen. Uhm evenementen, dat is alleen niet online. Dat denk ik.

Webshop Bol.com Facebook Twitter Review sites	7	Nou mijn primaire verkoopkanalen zijn mijn webshop en bol.com. Ik zit ook op bol.com, mijn voornaamste winst komt daar vandaan. Daarnaast ondersteunende kanalen zijn voor mij Facebook en Twitter. Daar zit ik voornamelijk op, maar ik heb ook bijvoorbeeld het keurmerk voor webwinkels. Want ja als beginnende onderneming is dat een struikelblok, je moet vertrouwen opwekken. Uh voor de rest zit ik nog op bepaalde review sites. Trustpilot. Daar doe ik helemaal niets mee. Dat was het zo een beetje.
Website Via-via	8	We hebben een site, kan ook niet anders. We hebben kanalen en af en toe zetten we daar wel wat op. Maar dat is vooral zo dat het geen verouderd kanaal wordt. Maar niet met de intentie om daar klussen uit te halen of nieuwe klanten te werven. Nogmaals, als nieuwe komen dan weet ik eigenlijk niet hoe ik die zou kunnen oppakken. Nee kijk, de meeste klanten die ik binnen krijg dat zijn contacten van bestaande klanten. Dus die zeggen gewoon hey, het gaat heel goed met de business, we hebben het online aangepakt. Dat gaat goed, dus daar moet je ook eens mee praten. Dus alles komt via-via aan. Dus je beste marketing is gewoon je diensten goed uitvoeren. Ik wil wel, we zijn wel achter de schermen bezig met het opzetten van. We werken met een bureau om de marketing op te zetten. Ik zit te veel in mijn eigen dienst om dat objectief te kunnen zien. Dat is een langdurig plan van een paar maanden, maar als dat eenmaal staat dan wil ik ook als ik die campagne funnel aanzet, dat ik ook de capaciteit heb om dat aan te pakken. Misschien met freelancers of mensen in dienst etc. Ik heb eerst meer mensen nodig voordat ik klanten, ja.

48. Hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Via de website	5	Naja, dat ligt er dus aan. Vaak komen ze dan op de pagina van het product. Vanaf daar kunnen ze zeg maar kiezen wat ze willen. De maat, de kleur en dan zal snel add-to-cart klikken en dan een beschrijving erbij van het product. De maattabel dat soort dingen. Als ze dan add-to-cart klikken dan kunnen ze gaan afrekenen. Vaak zit er dan ook nog, ligt eraan dan, er komt soms een kortingscode bij. Als dat gedaan is, als ze betaald hebben dan krijg ik de order binnen.
Offline Bezichtiging	6	We zorgen dat ze hier op een bezichtiging komen. Dat is de eerste stap dus vanuit het online, zorgen we dat we persoonlijk contact met ze krijgen door ze te laten bellen of mailen, dat ze hier op een bezichtiging komen. Maar ook dat we ze vragen of ze een keer een kop koffiedrinken, of een borrel, of een evenement. Vanuit daar proberen we ze te overtuigen om hier een werkplekje te nemen.
Website Bol.com	7	Uh, naja kijk ik in principe benader ik de klanten niet, zij vinden mij. Maar als je zou moeten zeggen hoe ik ze toch benader dan doe ik dat voornamelijk via adwords. Dus adwords is voornamelijk het tool waarop ik met mijn website verkoop. Daarnaast ook al is bol.com natuurlijk wel, dat wordt automatisch gedaan. Ik ben wel degene die ervoor zorgt dat er een bepaalde titel erbij staat en een bepaalde beschrijving. Ook een strategie, maar dat is niet zo groot, voor bol.com om te zorgen dat ik makkelijker gevonden wordt binnen bol.com. Mijn blogposts zet ik daar allemaal op als ik een nieuwe dingetje heb. Zulke dingen. Maar ik doe er niet zoveel mee. Dat heeft er voornamelijk mee te maken dat mensen niet zo warm worden van kabeltjes. Er is niet

		iemand die op facebook komt en dan een sponsored post ziet en dan zegt: Ah kijk dat is een mooie kabel. Een vriend van mij wilde een plant verkopen die erg desing was. Als je dat op facebook ziet, dan denken mensen ah dat is vet!. Dat wil ik hebben. Maar een gemiddeld kabeltje worden mensen niet warm van. Dat is gewoon een praktisch product. Dan ja, dan kan ik daar wel een heel plan voor gaan verzinnen en alles. Maar ik merk gewoon dat nobody cares.
Via-via Salesgesprek	8	Het begint altijd met een via-via contact, dus ik word in contact gebracht met, of door een klant zelf of door een kennis. Mensen in dit pand. Die zeggen altijd yo je moet ff praten met Bram. Die kan dat voor jullie realiseren. Dan kom ik daar en dan is het veel minder verkoperig omdat je gewoon een gesprek met iemand hebt. Zo van, wat wil je bereiken, we hebben dit en dit in het verleden gedaan dat kunnen we ook voor jou doen. Het mooie aan, als je in een salesgesprek zit ook in marketing is een incentive waar iedereen voor gaat, wat iedereen wil is meer verdienen. Dat is essentie wat ik mensen bied. Als je je eigen bedrijf hebt is een van je dromen hoe je dat zo groot mogelijk kan maken. Ik kan dat voor mensen faciliteren. Dat verkoopproces is dus verschrikkelijk makkelijk. Ik heb nog nooit een gesprek gehad wat niet met een verkoop eindigde.

49. Heb je daarbij hulp nodig?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Misschien.	5	Uhm, dat ligt eraan. De digital marketing of ik daar de juiste tools voor heb?
Ja.	6	Ja. (nieuwe kennis over tools).
Ja.	7	Ja.
Ja.	8	We werken met een bureau om de marketing op te zetten. Ik zit te veel in mijn eigen dienst om dat objectief te kunnen zien. Dat is een langdurig plan van een paar maanden, maar als dat eenmaal staat dan wil ik ook als ik die campagne funnel aanzet, dat ik ook de capaciteit heb om dat aan te pakken. Misschien met freelancers of mensen in dienst etc. Ik heb eerst meer mensen nodig voordat ik klanten, ja.

50. Beschik je over de juiste tools?		
Label.	Respondentennr.	Antwoord
Nee.	5	Nee niet echt denk ik dan.
Ja. Hootsuite Adespresso	6	Hootsuite, adespresso en voor de rest durf ik niet te zeggen wat we gebruiken. Ik weet van die twee, ik ben zelf niet onwijs veel op de hoogte.
Nee.	7	Ja, daar zoeken mensen daar op. Ik wil ook vergelijkingssites gebruiken, maar die hebben bepaalde normen en waarden, en bepaalde tarieven voor ctc, ik vind dat gewoon nergens op slaan behalve als het adwords is. Dan komt iemand direct op mijn website terecht.
Ja.	8	Acquisitie via content en social, de nurturing en segmentatie, conversie voornamelijk door middel van e-mail. Geheel geautomatiseerd. Is dat antwoord op je vraag. Marketingautomation.

51. Bij deze vraag wordt gebruik gemaakt van de techniek card sorting waarbij de respondent zes diensten van Dutch Greenfields voor zich krijgt en moet rangschikken naar belang voor de respondent. De zes kaartjes bevatten de volgende diensten:

- Community voor startende ondernemers
- Onderwijs over ondernemen
- Hulp bij financieren
- Hulp bij het starten van een bedrijf
- Hulp bij het ontwikkelen van een product
- Hulp bij digital marketing

Label.	Respondentnr.	Antwoord
Hulp bij digital marketing Community voor startende ondernemers Hulp bij financiering Onderwijs over ondernemen Hulp bij het starten van een bedrijf Hulp bij het ontwikkelen van een product	5	Hulp bij digital marketing zet ik denk ik op 1. Dat is wel belangrijk dan. Nouja hulp bij financieren zou ik. Ik denk dat ik hulp bij starten als laatste zou doen. Nee sorry, hulp bij het ontwikkelen van een product zou ik als laatste doen. Daarna zou ik denk hulp bij het starten van een bedrijf. Dan daarna als laatst hulp bij financieren. Onderwijs, waar ging dat ook al weer over. <i>Echt over ondernemerschap, een bankrekening openen, naar de KvK gaan, de belastingdienst.</i> Dan zou ik die omwisselen met hulp bij het financieren. En dan community voor startende ondernemers op twee. Dan heb ik ze toch. <i>Ja ik zal het even samenvatten. Hulp bij digital marketing op 1. Community voor startende ondernemers op 2. Hulp bij financiering op 3. Onderwijs over ondernemen op 4. Hulp bij starten van het bedrijf op 5. Hulp bij het ontwikkelen van een product op 6. Klopt dat?</i> Ja.
Hulp bij digital marketing Hulp bij financieren Community voor startende ondernemers Hulp bij het ontwikkelen van een product Onderwijs over ondernemen Hulp bij het starten van een organisatie	6	Het heeft te maken met in welke fase je bedrijf zit. In ons geval specifiek hebben we nu ja, de meeste hulp bij digital marketing zou ik dan op 1 zetten. Hulp bij financieren op 2. Community voor startende ondernemers op 3. Hulp bij het ontwikkelen van een product op 4. Onderwijs over ondernemen op 5. Hulp bij het starten van een organisatie op 6.

Hulp bij digital marketing Community voor startende ondernemers Hulp bij het starten van een organisatie Onderwijs over ondernemen Hulp bij het ontwikkelen van een product Hulp bij financieren	7	Naja, die hulp bij digital marketing, niet van die onzin online, maar echt hulp dan vind ik dat die echt nummer 1 moet staan. Dan 2 de community en 3 de hulp bij het opstarten. De rest mag je zelf indelen. <i>Dus als iemand jou letterlijk helpt bij het opzetten van social media dan, en bijvoorbeeld een opzet geven voor een contentstrategie zodat je weet wat je moet posten en wanneer of hoe, dan is het belangrijk?</i> Dat vind ik alweer iets te hoog als in strategie, kijk ik kan zelf ook een strategie bedenken. Waarschijnlijk weet ik dat beter, want ik ben zelf degene die er constant mee bezig is. Maar vooral hulp bij hoe zet je nou exact je adwords account in. De meeste weet ik wel, of google analytics wat is dan exact het punt waar je naar moet kijken. Nu snap ik er nog niet zoveel van, en ik vind het niet zo interessant. Er zitten wel veel interessante dingen in als waar vallen mensen weg, als ze gaan bestellen waar gaat het precies mis. <i>Meer op de technische kant is dat dan?</i> Juist, maar ook gewoon op, kijk ik doe dan nu niks met facebook. Maar ik denk wel dat het mogelijk is om facebook in te zetten. Daarmee met iemand praten die daar wat meer zin in heeft, want ik heb dat niet, ja is dat zeker weten wel een goed punt. Ik zou zeker weten, dus een hulp bij digital marketing, dan community, dan hulp bij het starten van een bedrijf, en de rest mag je in principe zelf indelen. Onderwijs over ondernemen mag je er iets onder zetten. De rest is niet zo belangrijk. Tenminste voor mij.
Hulp bij ontwikkelen van een product Community voor startende ondernemers Onderwijs over ondernemen Hulp bij het starten van een organisatie Hulp bij financieren Hulp bij digital marketing	8	Ja dat zou nummer 1 hulp bij het ontwikkelen van een product zijn. Dus het specifiek uitgedacht van wat doe ik, voor welke doelgroep voor welk bedrag. Daar worstel ik af en toe nog steeds mee. Nummer 2, ja community voor startende ondernemers denk ik. Begin, op dit moment worstel ik daar minder mee, maar in het begin was het heel lastig vooral toen ik de eerste maanden thuis werkte. Dan zit je nog niet echt voldoende in de community om makkelijk feedback te krijgen. Te netwerken etc. Dus ik denk dat dat eerder wat groter was, nu misschien wat minder. Nummer 3 onderwijs over ondernemen, meer wat meta, niet dat ik daar zo zeer het meest behoefte aan heb. De overige drie heb ik vrijwel geen behoefte aan. Dus nummer 3 zou enigszins interessant zijn. Hoeveel moet ik eventueel nemen om mijn omzetbelasting te doen. Dat wist ik niet, dat moet ik gewoon weten. Dan nummer 4. Dat zou dan hulp bij het starten van een organisatie zijn. Niet eens zo zeer dat dat echt een prangende vraag was. Maar ik had gewoon moeten weten van nou oké, je gaat naar de KvK deze vragen moet ik beantwoorden. Dit moet ik meenemen, dan heb ik een bedrijf. Het lijkt veel groter dan het is, het lijkt complex. Dan doe je het en dan denk je echt het stelt geen klap voor. Die andere twee heb je geen behoefte aan. Financieren 5. Digital marketing 6.

52. Wat kan er voor zorgen dat jouw onderneming onderuit gaat?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Geen sales	5	Uhm ja eigenlijk als het ja als ik geen sales maak. Dan raak ik ontmoedigt, maar dan zou ik mijn niche gaan veranderen denk ik. Denk als ik na mijn nicheverandering als dat uhm, ook niet werkt dat het dan wel moeilijk wordt om door te gaan.

Concurrentie	6	Die komt uit een onverwachte hoek denk ik die klap, ik denk concurrent. Als er een is dan is het concurrentie.
Concurrentie	7	Dat is elke week, er zijn verschillende dingen waar ik mee te maken heb gehad. Mensen die via mijn product gaan promoten op bol.com. Daardoor ben ik vijftig procent van mijn omzet voor twee weken kwijtgeraakt. Daar heb ik juridische hulp voor moeten inschakelen. Growth Hacking, dat je met andere promotionele acties jezelf omhoog trekt. Dat hebben zij gedaan naar mij toe. Ik ben daardoor naar beneden geraakt. Een ander punt is, kijk. Ik zit op een concurrerende markt. Als er een ander komt die een goedkopere aanbieding heeft, dan raak ik mijn omzet kwijt. Dan moet ik weer goedkoper gaan dan die persoon. Het is een race.
Ziekte Geen verzekering	8	Ziekte, ik heb geen verzekering dat wil ik ook niet. Dat vind ik weggegooid geld. Stel dat ik een paar maanden goed ziek ben, dan kan ik opdoeken. Dan is het klaar.

53. Wat draagt een community voor internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Veel bijdragen Kennis Contact	5	Ik denk dat het best wel veel zou bijdragen. Ik denk dat het wel helpt. Ik denk dat ik daar wel voor open sta. De YouTube filmpjes de White papers enzo. Ik denk dat ik niet zo snel zou gaan voor een een-op-een afspraak. Maar ook zo een podcast zou ik interessant vinden om bij aanwezig te zijn.
NVT.	6	NVT.
Klinkt interessant Fysieke evenementen	7	Ja ik vind het wel interessant klinken. Ik weet niet exact waar ik dan exact interesse in heb. In principe zoek ik gewoon naar een redelijk relaxede organisatie als startende ondernemer. Dan is online zeker weten een goed alternatief op het feit ik heb geen tijd. Ik werk ernaast ik heb niet zo heel veel tijd om ergens heen te gaan om daar fysiek elkaar te ontmoeten. Maar, het punt aan de andere kant hoor, je betaald daarvoor dus dan is dat wel beter. Is dat ik eigenlijk ook een beetje op zoek ben naar een fysieke meetingpoint voor ondernemers. Dat dan wel gratis is. Tenminste de entrance is gratis, de rest kan je zelf indelen. Dat je dat, dat je daar elkaar kan ontmoeten en vervolgens een vergadering kan hebben. Een bepaald thema hebt. Dat vind ik interessant, maar grotendeels zoals die discordmeetings etc. Ja ik vind het wel interessant klinken, het is alleen dat ik zelf niet echt weet of ik op zoek ben iets waar ik direct een cursus voor krijg. Of dat ik meer op zoek ben naar iets wat meer vrij is in de vorm van dat je een ontmoetingsplaats voor ondernemers hebt.
Feedback Ervaring delen	8	Feedback op belangrijke vragen. Ik zit nu in community's met digital marketing experts zodat als ik een keer tegen een probleem aan loop dat ik die dan direct kan oplossen. Iets soortgelijks voor startende ondernemers in mijn regio is dat natuurlijk ook.

54. Ben je bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee.	5	Nee, nee ben ik niet mee bekend.
Tweakers	6	Uh Tweakers, dat is volgens mij zo een soort platform. Ja je hebt allerlei forums op internet. Uh puur kennis nee dat kan ik zo niet opkomen.
IMU Frankwatching	7	IMU, internetmarketing universiteit. Het heet tegenwoordig imu, die doet dat. Enigszins frankwatching, maar ze pakken het wel anders aan. Ik heb er niet zoveel naartoe gekeken. Ik heb dus niet zoveel informatie erover. IMU bezorgt gewoon van die webinars etc.
Nee.	8	Ik weet niet B.Amsterdam zo zeer als concurrentie van jullie zou zien. Ik heb er een half jaar gezeten. Ze maken vele beloftes maar maken het niet waar. Nul sfeer daar, het is eigenlijk een glorificatie kantoortuin. Wat ik van ze weet is veel gescheer weinig wol bij B. Ik zou die wat dat betreft minder serieus nemen. Ze doen de marketing heel goed, maar dat is het. Even kijken community's die concurrentie van jullie zouden kunnen zijn. Nee ik kom er niet zo snel bij, misschien omdat ik me ook niet heel erg in verdiept heb. Ik ben er niet de ideale doelgroep voor.

55. Wat missen de aangeboden diensten van deze organisaties? (respondent noemt in enkele gevallen voorbeelden)		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Specifieke kennis	5	met shopify en aliexpress, daar leveren wij dingen eigenlijk. Uhm, ik had meer het idee dat dropshipping niet zo heel erg bekend was en dat ik dan heel veel informatie krijg die niet heel erg relevant is voor mij.
No-strings-attached aanpak Inhoudelijke kennis	6	Ja ik denk dat, ja ik weet veel ondernemers die bijvoorbeeld webinars volgen. Ik zou dat zelf ook niet snel doen, omdat ik het gevoel heb dat er een flinke marketinggedachte achter zit. Dan denk ik, ja ik ga niet een uur van mijn tijd vrij maken om vervolgens informatie over jouw bedrijf te horen. Maar ik weet dat die mensen die webinars wel volgen die doen dat puur inderdaad, om kennis op te doen. Die willen wijzer worden over een onderwerp waar ze zelf niet veel vanaf weten. Mijn visie daarop is als je zelf kennis niet in huis hebt, dan moet je dat inkopen. Dat kost geld, maar al die tijd die het jou bespaart om het zelf uit te zoeken heb je dan makkelijk terugverdient.
No-strings-attached aanpak	7	Die organiseren vervolgens, kan je bij webinars terecht en dan krijg je informatie over zaken. Ze verkopen het gewoon heel erg blegh. Het is gewoon goor.
Community vibe	8	Ja B Amsterdam daar heb ik een tijdje bij startup gewerkt. Toen zaten we daar. B. Amsterdam dat, ja dat was echt gewoon een soort van werkplek. Ik weet niet of je er geweest bent. Een hele grote kantoortuin van onafgewerkt steigerhout, dat is hip. Iedereen gaat er naartoe en gaat weer weg als het werk af is. Kleine dingen zoals betaalde koffie en de borrel enzo. Er is daar geen community vibe. Iedereen zit bij de lunch met zijn eigen kliek. Geen integratie verder, of dat moeten ze echt flink hebben omgegooid.

56. Waar moet een organisatie voor jou aan voldoen om die diensten af te nemen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Verstand van specifieke zaken Tips	5	Verstand hebben van dropshippen en ze moeten ook wel misschien, ja ze moeten wel al vanaf begin het idee, dat ik het idee heb van oh die hebben best wel slimme ideeën. Dat is wel, dat ze meteen kennis overdragen, niet per se overdragen, maar dat ze meedenken van ooh leuk idee misschien kan je het zo doen. Dat ze echt meteen met tips, of ja meteen.
Persoonlijke band Vertrouwen	6	Ja ik vind een persoonlijk band met iemand gewoon heel belangrijk. Dat zit denk ik in de aard van mijn beestje. Ik zou niet zo snel zakendoen via, zeker niet als het gaat over digital marketing, of je boekhouding of gerechtelijk advies. Ik moet een kop bij iemand hebben en ik moet je kunnen vertrouwen. Ik zou het bijvoorbeeld niet zo snel naar India uitbesteden, tenzij het zoiets is van maak ff een flyertje. Maar nee, zeker als het wat ingewikkeldere vragen worden.
NVT.	7	NVT.
Superstrakke content Contact met anderen	8	Ja, of dat jullie echt gewoon superstrakke content produceren. Daar ben ik ook altijd heel gevoelig voor. Dat is als een soort van bijvangst meegenomen wordt. Voor welke vragen die ik heb kan ik het googlen of vraag ik even iemand.

57. Welke eigenschappen moet de dienst minimaal bezitten en welke vind jij belangrijk? (card sorting)		
- o Feitelijke kennis - o Contact met gelijkgestemden - o Toegankelijkheid van de community - o Direct vragen laten beantwoorden - o Kennis in hapklare brokken - o Keuze voor online of offline diensten - o Samenwerking met anderen - o Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten - o Innovatie - o Structurele informatieverschaffing		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Feitelijke kennis Structurele informatieverschaffing Toegankelijkheid van de community	5	Naja feitelijk kennis staat sowieso bovenaan, in de top drie. De tweede is structurele informatieverschaffing. Even kijken, dan toegankelijkheid van de community zeg maar.
Mogelijkheid bieden tot ontwikkelen van de eigen kwaliteiten Feitelijke kennis Direct vragen laten beantwoorden	6	Sowieso die mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten. Als je iets online wil leren dan is dat er eentje. Feitelijke kennis vind ik heel belangrijk. Uhm en direct vragen laten beantwoorden.

Feitelijke kennis Contact met gelijkgestemden Toegankelijkheid van de community	7	Feitelijke kennis is belangrijk. Dat is waarvoor ik kom. Je hebt zoveel bedrijven, maar sommige weten helemaal niets, het is net alsof je een gemiddeld restaurant binnenloopt. Je weet niet wat je krijgt. Als je deskundigen hebt waar je echt wat mee kan, dan loop je binnen hoor. Als je kan aantonen dat je echt die kennis hebt. Dan komen ze allemaal naar je toe lopen. Contact met gelijk gestemden dat gaat met die community samen. Innovatie, ja dat kan weg. Dat heb je niet altijd nodig. De hele markt die vindt dat helemaal geweldig. Het ligt eraan wat je via innovatie doet. Als jullie manier innoverend is dan is het natuurlijk heel goed. Innovatie is een ander woord voor vernieuwingen op een goed gebied. Dus als je dat goed doet, dan werkt dat wel. Ja ik zou zeggen. Het is moeilijk wat je zoekt op dat moment natuurlijk. Die kennis in hapklare brokken vind ik niet zo heel belangrijk. Die kan je naar beneden doen, ik ben bang dat je dan hetzelfde krijgt als een blog. Daar komt niet zoveel informatie uit. Ik vind ze erg op elkaar lijken. Keuze voor online of offline diensten. De belangrijkste vind ik contact met gelijkgestemden, die vind ik heel belangrijk. De feitelijke kennis en de toegankelijkheid van de community. De eerste drie vind ik het belangrijkste. Samenwerking met anderen vind ik enigszins gelijkstaan met contact met gelijkgestemden en toegankelijkheid van de community. Ontwikkeling van de eigen kwaliteiten ligt eraan of je startup werkt of niet.
Feitelijke kennis Contact met gelijkgestemden Toegankelijkheid van de community	8	Feitelijke kennis is heel belangrijk, het moet er van top tot teen staan. Contact met gelijkgestemden is ook erg belangrijk. Toegankelijkheid van de community ja.

58. Hoe wil jij op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
YouTube Facebookpagina E-mail	5	Misschien via een YouTube video waarin jullie zeggen van we hebben nu vijf nieuwe White papers. Facebook, ik zou een facebookpagina volgen of een facebookgroep volgen. Ik denk dat dat mij eerder bereikt dan een e-mail. Als ik weet dat het van jullie is dan zou ik misschien ook wel eerder op die e-mail klikken als het niet veel andere informatie is. Als het geen reclame is.
E-mail Social Media	6	Ik heb er nooit problemen mee als er e-mails komen daarover. Als je inhoudelijke sessies opzet met elke keer een ander thema en je stuurt mij daarover een e-mail. Die kan ik wegklikken als het nodig is als ik het niet interessant vind. Ik zou je denk ik via social mediakanalen gaan volgen. Dus daar wil ik op de hoogte gehouden worden. <i>Ja dus abonneren op YouTube als je online komt en je krijgt een melding dat er een nieuwe podcast komt, dan krijg je dus een melding dat zou je niet vervelend vinden. Op YouTube zelf.</i> Ik moet zeggen ik kom nooit op YouTube, het is echt heel zelden dat ik daar een keertje kom kijken. Oké, een tweet dan of een melding van een Facebookpagina.

		Ja, het gaat wel over relevantie, dat wordt belangrijk. Ik zou van tevoren aan jullie willen aangeven ik heb interesse in deze thema's en deze vooral niet.
E-mail Facebookgroep Twitter	7	Wat ik zou doen als ik jou was. E-mailmarketing is heel belangrijk, maar e-mails voor mij ik krijg zoveel spam binnen. 80% bekijk ik niet eens. Je kan wel e-mailen maar dan kom je in de spambox terecht. Ik zit te denken dat je een facebookgroep aanmaakt. Dat je daar gewoon die posts maakt. Misschien dat het niet iedereen bereikt. Het bereikt wel iedereen die enigszins verbonden is aan het merk. Veel informatie haal ik van facebook sponsored dingen. Van marketingbureau's die iets gratis bieden, daar loop ik wel heen. Ik zou facebook, misschien een raar antwoord. Maar ik zou facebook en wellicht twitter gebruiken voor nieuwsberichten en nieuwsdingen.
E-mail	8	Gewoon via de mail, ja dan weet ik zeker. Wat ik vervelend vind van social media is dat content wordt gecureerd. Stel ik volg jullie en ik wil op de hoogte gehouden worden van de content die voorbij komt. Dan mis ik sowieso dingen, tenzij ik interacter met jullie noem maar op. Via mijn mail lees ik het sowieso. Het heeft een stoffig imago. E-mailmarketing werkt echt goed, de conversie is heel hoog. Het heeft een reden, het is een telefoonnummer van de 21 ^{ste} eeuw. Alles wat je stuurt weet je dat het aankomt en men leest het toch even. Dan moet je het wel goed doen!

ANALYSESCHEMA'S STARTERS (2-5 JAAR)

59. Gaat jouw voorkeur uit naar zelfstandig of samen met anderen een onderneming te starten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Afhankelijk van bedrijf Wel ervaringen en kennis delen	9	Ja, kijk als jij uh ja hoe zeg ik dat goed. Als je een bedrijf wil starten en je hebt, je beheert alle activiteiten die je moet hebben om het te kunnen opzetten. Als je dat zelf kan beheren, dan zou ik het in je eentje starten. Als je van mening bent dat je flink wil groeien dat je dat niet in je eentje kan omdat je mensen niet kent of bepaalde vaardigheden niet hebt. Dat je er dan voor kiest om dat met z'n tweeën een bedrijf te starten met degene die dat kan aanvullen.
Afhankelijk van bedrijf Wel ervaringen en kennis delen	10	Dan ga ik daar voor de middenweg nemen, zeg maar. Beide heeft het voor- en nadelen. Zelfstandig ondernemen heeft als kracht dat je je heel erg kan focussen op wat je wil doen en goed, hoe zeg je dat, maar dat je dus uh soms bij, met zelfstandig ondernemen is het voordeel dat je een route hebt en die beloop je. Als je dat samendoet met iemand dan ga je veel discussiëren over dat dat de juiste route is, ja of nee. Dat heb ik ook gemerkt met mijn compagnon. We hebben soms andere ideeën. Als je vijftig/vijftig de verhouding is en continu ben je aan het discussiëren, we hebben heftige discussies gehad over dingen waarvan ik denk waarom doen we dat. Dan ben je een hele dag bezig met discussiëren over een klein dingetje. Als je zelfstandig onderneemt is die keuze al gemaakt, want die maak je zelf. Het voordeel van ondernemen als je dat samen doet is dat je ook meer oren en ogen hebt. Ja, gewoon elkaars krachten beter naar voren kan laten brengen. Dus ik ben helemaal geen IT'er van huis uit, hij wel en kan zich daarop focussen. Ik hou me bezig met al het andere, een stukje marketing, business contacten en partnerships.
Afhankelijk van welk bedrijf Wel ervaringen en kennis delen	11	Uh dat is direct een pittige vraag. Uhm ik moet zeggen nu ik de ervaring heb met twee bedrijven en met meerdere mensen starten. Het ligt er heel erg aan wat je wil gaan doen uhm, wat we nu met ons bedrijf aan het doen zijn, uhm dan is het voordelig dat je met twee man bent want ik doe zeg maar de technische kant en mijn compagnon de saleskant. Uhm, maar dat schurkt ook heel erg langs dat ik gewoon mijn eigen dingetje doe en ik zou altijd meer kunnen investeren in mezelf verkopen, maargoed dat is een afweging die je maakt en met twee man ga je uiteindelijk harder. Uhm ik zou ook voor de opname andere ondernemers willen adviseren ook om in ieder geval niet met te veel mensen te doen. Bijvoorbeeld ons andere bedrijf zijn we met zijn vijfen gestart en dan heb je een primeur maar we gaan binnenkort met z'n drieën door. Want die besluitvorming, als bedrijf wil je gewoon snel willen kunnen schakelen. Uhm, en met hoe meer mensen je bent hoe meer mensen hun plasje erover willen doen en een mening hebben en dat kan heel lang goed gaan, maar de kans is groot dat je op een gegeven moment een te groot meningsverschil krijgt en met hoe meer mensen je in een bedrijf zit, hoe groter die kans is. Daarnaast heb je met hoeveel mensen je in een bedrijf zit, uhm ja we zitten hier met zestig andere ondernemers in een pand en wat mij betreft is dat sowieso een aanrader, maar dat is natuurlijk ook wij van wc-eend bevelen wc-eend aan (<i>Ja, ja tuurlijk haha</i>). Het is natuurlijk ook wat je hiervoor zei, hoe doe je dat met de KvK, hoe doe je de administratie, hoe doe je het met je zoekmachineoptimalisatie. Allemaal dat soort basisdingetjes eigenlijk, dat daar een antwoord op vinden, dat wordt veel makkelijker als je niet in je eentje op je slaapkamer of je zolderkamer zit, maar als je in een pand zit met soortgelijke ondernemers die wel allemaal in verschillende fases van een bedrijf zitten maar die het ook fijn vinden om die kennis te kunnen delen met andere mensen. En zo andere mensen ook

		verder te kunnen helpen. Want die basisdingetjes die anders heel moeilijk zouden zijn, dan kan je hier ergens een deur opentrekken en naar binnenlopen van he hoe heb jij dat gedaan.
Samen met anderen	12	Samen met anderen, voornamelijk vanwege de kans om dan te sparren met een gelijke partner.

60. In het geval van samenwerking, hoe heb je die mensen te bereikt?		
Label	Respondentnr.	Antwoord
NVT.	9	NVT.
Netwerk Facebook	10	Ja je netwerk is belangrijk. Nou ben ik aangesloten bij Lugus, studentenondernemersvereniging. We hebben een facebookpagina en een groepsapp, dan kun je dat soort dingen daar gewoon ingooien. Dan kom je in contact met de juiste mensen. Als zij dat niet zijn dan kunnen ze je doorverbinden. Netwerk is echt key. Dat bepaalt gewoon ja welke, bijna welke route jouw bedrijf gaat varen.
NVT.	11	NVT.
Netwerk Young Creators	12	Ik haal ze voornamelijk uit mijn eigen netwerk en anders zijn bijvoorbeeld netwerken als Young Creators heel waardevol

61. Ben je op zoek naar mensen met specifieke kwaliteiten, vaardigheden of aanbiedingen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja Kennis van de markt Tips en tricks	9	Uhm, ja. <i>En vanuit welk perspectief zocht je die mensen dan?</i> Kennis van de markt. <i>Vooral kennis van de markt?</i> Ja en ja kennis van de markt ja. En mensen die tips en tricks natuurlijk hadden. Daar rol je vanzelf een beetje in.
Nee. IT Tijdrovend	10	Nu niet meer, maar we hebben wel een periode gehad dat we op zoek waren naar IT'ers. Daar is altijd vraag naar. Alleen stopte we daar veel tijd in en kwamen we niet bij de juiste mensen uit. Toen hebben we dat op een hold gezet. Toen hebben we gezegd, we kunnen deze tijd beter investeren in het verder ontwikkelen van het platform. Nu zijn we teveel bezig met het zoeken naar de juiste personen, terwijl we die tijd nuttiger kunnen gebruiken.
Ja. Missende vaardigheden	11	Uh ja, ligt aan het moment eigenlijk we zijn, ja we zitten bijvoorbeeld nu na te denken over het maken van een filmpje. Ik kijk dadelijk tegen een videomaker aan. Dan zou de vraag nu zijn ja ik heb een filmpje nodig, wat kost dat om dat bij jou te laten doen? Want ik vind je een goeie gast, op andere moment kan het zijn, want er zit ook een boekhouder in het pand. Hey, de inkomstenbelasting komt eraan en ik loop hier en hier bij vast, zou je even vijf minuten kunnen meekijken? Dat soort dingetjes, daar loop je eigenlijk gaandeweg tegenaan. Het zijn niet hele grote dingen zoals kijk een bedrijf opstarten kan je echt een stappenplan maken, je gaat naar de

		KvK, je zorgt dat je je uren criterium haalt voor de belastingdienst, je opent een zakelijke bankrekening, zorgt voor een boekhoudprogramma dat soort dingen. Maar daarna heb je klanten nodig of aannemers nodig die zorgen dat jouw project wordt gedaan, dan weer heb je een huisstijl nodig dan weer heb je een videotje voor jezelf nodig.
Ja. Missende vaardigheden aanvullen	12	Ja ik kijk voornamelijk naar mensen met specifieke skills, dus vaardigheden die ik zelf niet bezit. <i>Die zoek je dus omdat je zelf iets mist?</i> Uh ja, ik wil eigenlijk altijd een compleet pakket aanbieden aan mensen. De skills die ik zelf niet heb, die probeer ik dan bij andere mensen in te huren of te leasen zeg maar.

62. In hoeverre zou een lidmaatschap bij een netwerk voor startende ondernemers jouw betrokkenheid bij de markt vergroten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Veel rendement	9	Uhm, ja ik voel daar wel wat voor hoor om zoiets te doen. Ik verwacht daar best wel veel rendement uit te kunnen halen.
Vergroot Voegt veel waarde toe Netwerk	10	Ja, absoluut. Meeste wat je graag krijgt is dat je een soort van wederzijds waarde voor elkaar wil creëren. Wat je vaak ziet, ik weet niet of dat alleen bij ondernemersnetwerken zijn of misschien ook bij anderen. Is dat mensen elkaar heel graag willen helpen als je ziet dat ze ervoor openstaan. Bij Lugus ook, als mensen iets nodig hebben dan springt iedereen erop. Als jij dat krijgt dan wil je dat ook teruggeven, dan ontstaat er een soort van community waarbij iedereen elkaar wil helpen. Dat is echt de kracht van een netwerk en dan specifiek Lugus, wat gewoon heel erg laagdrempelig is. Iedereen zit een beetje op dezelfde lijn. Dat voegt veel waarde toe.
Vergroot Netwerk	11	Bijvoorbeeld Young Creators, jij bent via Young Creators bij ons gekomen. Kijk dat is een heel, low-level is niet het goede woord, maar heel toegankelijk netwerk waarvan je weet he dat zijn allemaal jonge ondernemers die vragen hebben of leuke dingen aan het doen zijn. Maar wat het vooral is er wordt niet direct iets van je terugverwacht, bijvoorbeeld dit is gratis dus je kan er alleen maar beter van worden. Het enige wat af en toe naar is dat je een zee aan notificaties binnen krijgt (<i>Haha ja</i>). Maar verder ja kijk, stel je doet het betaald en dan of dat is een account of je hebt een lidmaatschap op een community dan wordt het al direct vaag want dan moet er waarde tegenover staan, concrete waarde. Dan moet je gaan bepalen wat jouw doelgroep is en daar lopen wij nu tegenaan. Wat is onze doelgroep, wat willen die, kunnen we evenementen organiseren, moeten we daarvoor een eigen platform neerzetten, is een facebookgroepje voor onze community genoeg? Dat zijn een heleboel afwegingen die je dan doet.
	12	Poeh, dat is een goeie vraag. Uh, ja ik denk dat dat wel een uh vergroting betekent voor de doelgroep. Uhm, die platformen zijn daar gemaakt voor het delen van kennis, vaardigheden en het delen van werk. Waar je young creators meer een soort platform is om contacten te leggen die misschien wat informeler zijn of met andere vragen komen. Dus ik denk omdat het specifiek is trek je ook specifiekere contacten aan. Dus ik denk dat daar wat meer gevoel bij is voor de ondernemers in zo een platform.

63. Wat zou je overtuigen om lid te worden?		
Label.	Respondentenr.	Antwoord
Contact met anderen Kan digitaal	9	Dat je met elkaar kan sparren en uh dat ik er beter van wordt. Op het moment dat je er dan niet uitkomt dan kan je het bespreekbaar maken met soortgenoten. Moet dat dan fysiek zijn of kan dat ook digitaal? Zou ook digitaal kunnen, telefonisch of WhatsApp. Dat hoeft niet per se op locatie te gebeuren.
Mentor Ervaringen van anderen	10	Ik denk wat heel belangrijk is, is dat er in ieder geval een soort van senior-achtige ja bron is. Mensen met ervaring waar je gewoon naartoe kan stappen en kan vragen van he, hoe hebben jullie dit opgelost. Wat zijn jullie ervaringen hiermee, kunnen jullie ons hiermee helpen. Dat zijn echt cruciale componenten.
Aansluiting op doelgroep Inhoud en leden	11	Het moet aansluiten op de doelgroep en dan niet alleen qua prijs, maar ook qua inhoud en de mensen binnen die doelgroep moet ook heel goed weten wat ze aan die doelgroep hebben. Dus bij young creators weet ik wat voor mensen daar rondlopen. En dat is dus heel duidelijk, maar dat vangen en op papier zitten, dat is heel lastig.
De skills die binnen een netwerk zitten Laagdrempeligheid	12	Voornamelijk de skills die binnen zo een netwerk zitten, de kennis die ik daar vandaan zou kunnen halen en de laagdrempeligheid om in contact te komen met die personen.
64. Welke kwaliteiten moet het netwerk hebben om aantrekkelijk te zijn?		
Label.	Respondentenr.	Antwoord
Verbinding met de leden	9	Nou meer afhankelijk van wat de gemiddelde leeftijd is. Wat de mensen binnen de groep doen eigenlijk. Je moet daar wel een bepaalde verbinding mee voelen
Ervaringsdeskundigen	10	Ik denk wat heel belangrijk is, is dat er in ieder geval een soort van senior-achtige ja bron is. Mensen met ervaring waar je gewoon naartoe kan stappen en kan vragen van he, hoe hebben jullie dit opgelost. Wat zijn jullie ervaringen hiermee, kunnen jullie ons hiermee helpen. Dat zijn echt cruciale componenten.
NVT.	11	NVT.
	12	Zij moeten in staat zijn om zo een netwerk goed in leven te houden. Dus af en toe een evenement te organiseren of een spreker uit te nodigen op een locatie. En zorgen dat zo een platform continu up-to-date is. Zodat het actief en levendig voelt.

65. Heb je behoefte aan feedback van andere ondernemers binnen het netwerk?		
Label.	Respondentennr.	Antwoord
Ja.	9	Ja, feedback of je kan dingen bespreekbaar maken
Ja.	10	Ja.
Ja.	11	Uh ja, ja dat uhm kijk ondernemers kijken er over het algemeen veel kritischer naar dan je eigen klanten. Dus uh het is altijd fijn om even een balletje op te gooien bij mensen waarvan jij weet dat ze ongeveer hetzelfde denken, en hun gewoon te laten schieten en kijken wat daaruit komt. Ja dat kan alleen maar goed zijn.
Ja.	12	Ja ik vind het wel fijn als je even kan spiegelen met een andere ondernemers of als je inderdaad iets voor kan leggen en feedback kan vragen. Zeker omdat mensen met verschillende skills anders nou jouw werk kijken. Ik zie dat als zeer waardevol om daar feedback te halen.

66. Had jij genoeg kennis om een digitaal bedrijf op te zetten?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja. Ervaring	9	Ja dat had ik. <i>Oké en hoe ben je bij die kennis gekomen?</i> Omdat ik een tijdje geleden al een ander bedrijf heb gestart in de online marketing.
Nee. Moeilijk voor te breiden	10	Uhm, nee in het begin niet. Dat krijg je wel door de loop van de jaren, ga je dat ontwikkelen. Ik denk ook dat het heel moeilijk is om daarop voorbereid te zijn. Je zal het nooit optimaal voorbereid zijn. Je kan jezelf skills aanleren, maar je zal nooit het perfecte, er zal nooit een perfect moment zijn.
Ja. Erin gerold	11	Ja ik heb natuurlijk wel een beetje het geluk, ik ben officieel gestart met mijn eerste bedrijf toen ik achttien was. Ben ik websitejes gaan bouwen en daar ben ik eigenlijk in gerold dat deed ik eigenlijk al zwart enzo. En dan krijg je steeds meer geld binnen, naja dan denk je bij jezelf he laat ik het eens legaal gaan doen. Dat, en dat was een heel klein bedrijf. Want het he, he een klantje in de maand en de boekhouding stelde niets voor, dan ben je heel snel klaar met even googelen van hoe stel ik een factuur op en naar de KvK gegaan en ja de Rabobank. Invullen dat je een rekening wil. Dan ben je eigenlijk al klaar. Maar het wordt natuurlijk, kijk ik heb in mijn gehele beginstadium heb ik niks gedaan met mezelf marketen het ging allemaal van mond-tot-mond, SEO en SEA, maar alle dingen die je doet als je echt wil groeien dat heb ik niet gedaan, dat heb ik gaandeweg wel mee kunnen krijgen.
Ja. Ervaring Dagelijks challenges	12	Toen ik begon met mijn huidige onderneming wel. Dat heb ik namelijk gaandeweg geleerd in mijn vorige ondernemingen. Ik ben een aantal keer gestruikeld voordat ik dat redelijk makkelijk kon opzetten in mijn huidige omgeving. <i>Je hebt dus veel moeten opzoeken?</i> Ja enorm veel, dagelijks liep ik wel aan tegen dingen die ik simpelweg niet wist. Dingen die ik nu met mijn ogen dicht kon implementeren.

67. Hoe ben je dit gaan oplossen		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Doen	9	Door te doen.
Verskillende bronnen raadplegen Netwerk	10	Zoveel mogelijk verschillende bronnen, het internet, met mensen praten, pitchen, meedoen aan wedstrijden. Eigenlijk als zoveel mogelijk kanalen die waar je toegang tot hebt, die benutten. Eigenlijk filteren wat de juiste informatie is die jij nodig hebt. Je krijgt zo gigaveel informatie en je moet alleen het relevante eruit halen.
Google	11	<i>Google, vooral gewoon google.</i> Zeg maar, voor ons andere bedrijf, zeg maar, wat eigenlijk alleen maar google enneuh ja. De vind je ook veel de vraag die eigenlijk vaak hebt als startende ondernemer. Die heeft elke startende ondernemer, dus als je die vraag goed genoeg stelt binnen google dan komen er zeeën aan antwoorden terug. Nou is google heeft natuurlijk wel als nadeel dat je niet, zeker fora enzo, je weet niet zeker of het klopt. Dus dat is wel het nadeel, het was eigenlijk gewoon ja googelen, en dan kijken wat het meest logische klonk. Belastingdienst website is overigens ook een hele goede website, dat is echt alles staat erop wat je qua belasting en shit en weet ik veel allemaal wat moet weten voor je bedrijf, staat daarop in makkelijke mensen taal. Dus dat, ja en volgens heeft KVK heeft ook een website het ondernemersplein ofzo, ik weet niet precies hoe dat heet. Dat zijn dan wel basisbronnen waarin uh vrij veel algemene dingen gewoon zijn getackeld. En terugkomen op online bedrijven heb je ook niet veel spannende dingen nodig om te kunnen beginnen, je moet een factuurtje kunnen opstellen. Ik moet je denk ik teleurstellen, ik zou alleen voor zoiets betalen als ik zeker wil weten of een vermoeden klopt. <i>Ja.</i> Juist ook omdat al die informatie eigenlijk via andere wegen gratis is te verkrijgen. Ik zou dan vooral willen betalen voor een bevestiging dat bepaalde informatie die ik heb dat die klopt. Alleen voor basisdingen, uhm, ja ik ben sowieso heel erg van het zelf doen. Dus wat dat betreft denk ik ook niet de doelgroep voor zo een platform. Ik vogel het liever zelf uit dan dat ik er wat voor ga betalen. Ja, nouja, dat eigenlijk.
Google Young Creators Netwerk Social media	12	Ik ging online op google, ik keek bij young creators, ik keek bij websites die bekend staan om het delen van kennis op bijvoorbeeld marketing. Ik belde ook mijn eigen netwerk rond met vragen. <i>Sommige delen deed je dus individueel, maar sommige onderdelen deed je ook onder begeleiding met anderen erbij?</i> Ja klopt, als ik mensen ken die die skills bezitten dan bel ik ze op en dan stel ik die vraag. <i>Heb je dan een voorkeur voor een specifiek kanaal?</i> Uhm, ja in mijn eigen netwerk zou ik zeggen telefonisch omdat ik dan makkelijk kan uitvragen. Uhm, ga ik buiten mijn netwerk dan pak ik meestal de social media. <i>Dus social media, en welke social media zet je daarvoor het meest in?</i> Voornamelijk Facebook of LinkedIn.

68. Als hier een kant-en-klare oplossing voor zou zijn, hoe(veel) zou je hiervoor willen betalen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Jaarlijks (1000€)	9	Ik denk duizend euro per jaar.
Maandelijks 15€	10	Ligt eraan met wat voor mensen ik ga praten, ga ik met Bill Gates en Zuckerberg zitten, dan ben ik bereid om daar bijna honderd euro per maand voor te betalen. Als het echt lokale ondernemers zijn die zelf wat leuks gedaan hebben, maar niet de unicorns van deze wereld hebben. Een beetje een ruwe schatting iets van 10 euro per maand. Of 15 euro per maand. Zoiets dan, en ook zelfs dan vind ik dat er wel heel veel, tenminste wel echt goeie added value moet zijn ten opzichte van het freemium model. Als dat er komt. Nou ben ik ook iemand die niet graag vast wil zitten aan abonnementen.
Gratis	11	Ik moet je denk ik teleurstellen, ik zou alleen voor zoiets betalen als ik zeker wil weten of een vermoeden klopt. <i>Ja</i> . Juist ook omdat al die informatie eigenlijk via andere wegen gratis is te verkrijgen. Ik zou dan vooral willen betalen voor een bevestiging dat bepaalde informatie die ik heb dat die klopt. Alleen voor basisdingen, uhm, ja ik ben sowieso heel erg van het zelf doen. Dus wat dat betreft denk ik ook niet de doelgroep voor zo een platform. Ik vogel het liever zelf uit dan dat ik er wat voor ga betalen. Ja, nouja, dat eigenlijk.
Maandelijks Alleen als de inhoud goed aansluit	12	Dat hangt een beetje af van de voorwaarden, maar ik zou in ieder geval kijken wat het te bieden heeft. Het zou wel mijn interesse hebben ja. <i>En als je er nou voor zou moeten betalen, zou je dat dan interessant vinden?</i> Hangt een beetje af van de kosten, maar in principe als je zo een platform goed kan gebruiken dan levert het je geld op. Dus in de regel zou ik wel bereid zijn daarvoor te betalen. <i>Zou dat dan maandelijks zijn, of eenmalig voor een specifiek stuk kennis wat moeilijk te vinden is. Dat je eenmalig een document afneemt waar dat in staat. Of zou je maandelijks bereid zijn om een bepaald bedrag te betalen om elke maand op de hoogte gehouden te worden?</i> Ik zou dan de voorkeur hebben voor maandelijks, omdat je dan niet per vraag hoeft te betalen. Dan kan je elke maand daar kennis uit putten. Dus mijn voorkeur gaat uit naar maandelijks.

69. Ben je bekend met de verschillende financieringsmogelijkheden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee.	9	Uhm, daar ben ik nog steeds niet echt bekend mee.
Ja.	10	Ja, ik ben pas gestart tijdens mijn master strategic entrepreneurship. Daar hebben wij wel strakke lessen in gehad. Dus ja.

Tijdens opleiding geleerd		
Ja Privé-investeerders Crowdfunding Lening	11	Uhm. Uh deels. Nou dat is ook gewoon van wat je in de wandelgangen zeg maar meekrijgt. Dan moet ik wel zeggen dat ik voor zulke informatie, dan ben je trouwens wel een stapje verder, maar voor zulke informatie zou ik me wel goed willen laten adviseren en daar dus wel voor willen betalen. Een stukje financiering dan gaat het al snel over contracten die je voor minimaal twee jaar aangaat. Je gaat verplichtingen aan met iemand anders. Dus dat, daar zou ik wel goed advies over willen inwinnen. Dus, uhm, financieringsvormen, ja ik weet wel het een en ander ervan af. Je hebt privé-investeerders je kan naar de bank toe, je kan aandelen uitwisselen. Crowdfunding het gaat van links naar rechts. Maar uhm, zeg maar afhankelijk van groOtte van wat je wil lenen zou ik daar zeker wel geld voor over hebben om goed advies in te krijgen.
Ja.	12	Ja daar was ik absoluut bekend mee ja

70. Heb je wel eens nagedacht over hoe jij jouw digitale business wil financieren?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja. Lean-startup Eigen vermogen	9	Ja, nee dat is allemaal uit eigen zak betaald eigenlijk. Ik heb altijd geleerd de lean startup. Zo goedkoop mogelijk iets in de markt zetten en als het werkt verder investeren. Dus vanuit de groei van je bedrijf het verder opzetten. Niet gelijk maximaal investeren. Eerst kijken wat de markt doet. Ja.
Ja. Informatie opgezocht YouTube	10	Nou eigenlijk heb ik een keer van the family, dat is YouTube channel, heb ik een hele interessante presentatie gezien over bedrijven die zonder investering succesvol worden. Dat heeft me geïnspireerd. Wat wij dus besloten hebben is om vooral in de vroege fase niet op een investering te vertoeven om te komen waar we willen komen. Daarna pas gaan kijken naar investeerders en financiering. Dan sta je veel sterker in je schoenen bij onderhandelingen. Dan kan je een hoger prijskaartje vragen. Er zijn een aantal voordelen op te noemen.
Ja.	11	Ja ik heb eigenlijk, ik heb nog nooit financiering nodig gehad. Voor ons andere bedrijf hebben we dan wel een stukje financiering natuurlijk, alleen dat was een goeie kennis van ons die wilde wat centjes over had. Dus dan gaat het al, dat geld hebben we van hem geleend. In plaats van dat we echt investeringen hebben opgehaald. Dan heb je eigenlijk een normaal leningscontract, en dan misschien wel goed om te zeggen, bij de studievereniging was ik penningmeester. Dus daar heb ik wel over boekhouding geleerd, en begrotingen opstellen en allemaal dat soort gedoe.
Ja. Lean startup	12	Ik heb erover nagedacht aan de andere kant heb ik heel veel kennis opgedaan in het starten met een zo klein mogelijk budget. MVP, minimal viable product, dat heb ik ook toegepast om uiteindelijk te beginnen. Letterlijk met een budget van 100 euro het complete online stuk op te zetten.

71. Welke capaciteiten bezit jij om een eigen onderneming te financieren?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Omzet	9	Dus vanuit de groei van je bedrijf het verder opzetten.
Omzet	10	Wat onze filosofie is dat we zoveel mogelijk willen bootstrappen. Dat betekent dat je met de minimale middelen het maximale te bereiken. Dat betekent dat je de kosten probeert zo laag mogelijk te houden. Wel tot het punt dat je normaal kan doen wat je moet doen. Eigenlijk vanuit die gedachte bezig bent je startup te bouwen.
Omzet	11	Ja, Het uhm beide bedrijven lopen gewoon stabiel. Het kan natuurlijk altijd beter, zeker als jong bedrijf wil je altijd meer marge bedrijven en meer omzet draaien enzovoort. Maar voor nu halen we onze targets en kunnen we onze kosten dekken. Dusse, ja financieel gezien zijn beide bedrijven gezond.
Eigen vermogen en winst	12	Uh, een klein beetje spaargeld. Ik heb letterlijk vanaf die 100 euro mijn eerste opdrachten binnen gehaald en met die omzet heb ik dan weer de rest aangeschaft. De software die nodig was, de financiële producten die je gebruikt, zoals je boekhoudpakket. Ik heb dus die 100 euro verveelvoudigd om die onderneming te onderhouden.

72. Verwacht je hulp nodig te hebben bij het vinden van een financiering voor jouw onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee.	9	Nee
Nee.	10	We zijn wel nu bezig met een financiering. We zijn op een punt gekomen waarbij het product goed staat. We hebben al validatie gehad van klanten. We hebben nu geld nog om een marketingcampagne eruit te gooien en wat bekender te worden. Ik zeg niet dat we nooit financiering nodig hebben. We staan wel op een punt waar we sterk in onze schoenen staan. Waar we veel verder zijn dan bedrijven die seed capital vragen. Dat maakt ons gewoon, ja zet ons sterk in de schoenen.
Nee.	11	Nee.
Nee.	12	Nee.

73. In hoeverre heb jij al onderzoek verricht naar de benodigde middelen voor het opstarten van een online onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Geen onderzoek	9	Dat heb ik niet gedaan.
Netwerk Zelf aanleren	10	Werkplek in het begin vanuit huis deden we dat allemaal. Gewoon meetings en met elkaar. Bij elkaar thuis en avonden zitten. Overleg en uitschrijven en tekenen. Dat voornamelijk en daarna gekeken naar welke skills en kwaliteiten hebben we allemaal nodig. Toen hebben we ook gekeken naar externe partijen die ons konden helpen. Die vroegen gewoon heel veel geld. We hebben in het begin wel wat van onze eigen geld erin gestopt alleen zijn we er toen achter gekomen dat het toch niet helemaal was wat we wilden. We hebben het toen met een andere partij gedaan, maar dat is ons niet goed bevallen. Dus toen heb ik mezelf wat aangeleerd. De skills die je dan niet hebt, die moet je ergens vandaan halen. Je wordt gedwongen als ondernemer om daar een oplossing voor te vinden. Nou was nu de oplossing dat ik daar wel voor open stond. Dat ik mezelf dat heb aangeleerd.
Onderzoek op internet Berekenen kosten/baten Boekhouding Belasting	11	Ja, ja dat zijn van die dingen die doe ik vaak in de trein. Dan ik heb eigenlijk altijd wel mijn laptop bij me en ik kijk heel veel naar de cijfers. Dus als ik dan wil uitzoeken hoe ik verder kan, dan kijk ik naar de inkomsten en uitgaven en wat heb ik nodig om bij die inkomsten te komen. Worden die uitgaven dan niet te hoog. Wat moet je dan eventueel regelen. Ik zit dan vaak dingen uit te zoeken als hoe het zit met belastingvoordelen bijvoorbeeld. Dat is dan deels mijn eigen kennis te verbreden en te verdiepen. Aan de andere kant zijn er bijvoorbeeld belastingvoordelen en subsidies dat soort dingen, maar en zijn bijvoorbeeld dingen waarvoor ik wil betalen, want dat is een vrij ingewikkelde materie dat loopt allemaal door elkaar en heel veel specifieke regels. Bijvoorbeeld in de boekhouding en weet ik veel wat allemaal. Dus dat uhm. Daar probeer ik mezelf wel altijd op in te lezen dat ik wel ongeveer weet hoe het zit en wat ik kan en hoe het werkt, maar zeg maar echt de details daar heb ik dan meestal wel iemand anders voor nodig.
Vrijwel geen onderzoek Ervaring	12	Ook daar was het voor mij redelijk simpel, de kennis had ik natuurlijk al vanuit mijn vorige ondernemingen. Ik ben bij dezelfde bank gebleven om een zakelijke rekening te openen. Ik heb bij de KvK even geïnformeerd over welke verzekering ik nodig zou kunnen hebben voor mijn onderneming. Voor het zetten van een online platform had ik de software al, daar was ik al mee bekend, dat heb ik zelf gebouwd. Dus daar heb ik mezelf mee gered.

74. Heb je dit zelf onderzocht of hulp gehad van anderen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Beide Door te doen	9	Ja, eigenlijk door te doen. <i>Heb je dan zelf onderzocht wat je moest doen of heb je hulp gehad van anderen?</i> Dat is beide, weet je bijvoorbeeld ik wist zelf dat je je belastingaangifte per kwartaal moest doen. Je administratie moet je goed op orde doen. Dat leer je door te doen. Soms over verzekeringen daarin wordt je geadviseerd over hoe je het moet doen en hoe kan het anders.

Hulp van anderen	10	We zijn nu een team die alle kwaliteiten in huis heeft, de werkdruk is wel hoog en we stoppen er veel uren pp in. Het liefst zou je dat over wat meer mensen willen verdelen. Op dit moment gaat het nog wel. We hebben nu wel alle kwaliteiten in huis om te bouwen wat we willen.
Beide	11	Zelf onderzocht, samen gedaan.
Beide	12	Zelf.

75. Hoe heb je dit gedaan bij het opstarten van jouw onderneming?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Door te doen	9	Ja, eigenlijk door te doen.
Zelf doen Advies gekocht	10	Toen ben ik erachter gekomen dat goedkoop, duurkoop is. Dat is voor startups. Je hebt vaak niet veel geld en dan, dan ga je voor de goedkoopste optie en dan ga je, loop je tegen dat soort problemen aan. Dan is de kwaliteit zo slecht dat je denk ik kan het beter zelf gaan doen.
Inlezen	11	Daar probeer ik mezelf wel altijd op in te lezen dat ik wel ongeveer weet hoe het zit en wat ik kan en hoe het werkt, maar zeg maar echt de details daar heb ik dan meestal wel iemand anders voor nodig.
Eigen kennis implementeren Boeken lezen	12	Ja kijk de meeste kennis die ik al had heb ik natuurlijk gelijk kunnen implementeren om alles op te zetten. De kennis uit de boeken heb ik voornamelijk gebruikt om te kijken naar de toekomst hoe ik mij na de eerste startersmaanden kon redden. Die kennis implementeren doe je door onderzoek te doen. Het kan zijn dat ik iets in een boek heb gelezen en dat op google opgezocht heb om meer informatie te krijgen over dat specifieke onderwerp. De meeste boeken die ik lees zijn zo uitgebreid dat ik het direct kan implementeren. Veel onderzoek heb ik niet gedaan omdat ik de meeste kennis al in huis had.

76. De respondent krijgt een trap te zien met vijf stappen waarbij hij moet aanwijzen bij welke stap hij nu is. Hierbij stelt de onderzoeker de vraag hoe ben je bij deze stap gekomen en waar loop je tegenaan om de volgende stap te nemen. De vijf stappen zijn: - Stap 1: Concept bedacht - Stap 2: Businessplan geschreven - Stap 3: Concept uitgewerkt in prototype - Stap 4: Onderneming opgericht - Stap 5: Onderneming in de markt gezet		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Stap vijf Assortiment vergroten Internationaal gaan	9	Ik ben al bij stap vijf als het gaat om dit bedrijf. <i>Dat dacht ik ook na 2,5 jaar bestaan dan staat het al in de markt. Maar ben je bijvoorbeeld bezig met groeien en wat is dan de grootste challenge die je ervaart om verder te kunnen?</i> Twee dingen, dat is het assortiment vergroten en andere landen benaderen omdat daar nog heel veel kansen in zitten.
Stap vijf	10	We zitten bij stap vijf, de onderneming staat in de markt. We zijn al voorbij de MVP. We hebben het allemaal gehad. Op jouw vraag welke

Een prototype ontwikkelen		stap voor ons het lastigst, dan is dat uhm drie, stap drie. Het concept uitwerken in prototype. Waar wij veel moeite mee hebben is dat om een prototype te ontwikkelen moet je weten wat de gebruiker wel en niet wil hebben. Daar een afweging in maken, want sommige gebruikers willen juist wel dit of dat kunnen doen. Dat is gewoon lastig.
Stap vijf Marketing	11	Dat is vijf <i>Stap vijf in de markt gezet</i> Ja dat loopt, het uh ja uh alle andere stappen die zijn we door. Het concept en de onderneming is bedacht. We hebben een product staan we hebben het geverifieerd het is nu in de markt. We zijn het nu aan het vermarkten.
Stap zes Opschalen Personeel	12	Uhm, ja ik ben eigenlijk bij stap zes. Ik ben nu bezig met het schalen van de onderneming. Dus de onderneming in de markt zetten is natuurlijk live gaan en je eerste business binnen halen. Ik ben nu op het punt dat ik al kijk naar uitbreiding van dat bedrijf. <i>Je bent dus eigenlijk een stap verder, dat mag natuurlijk. Ik stel me voor dat je stap 7 en 8 er ook aan toe wil voegen. Wat is dan de grootste challenge waar je tegenaan loopt?</i> De challenge die ik nu zie, die begint eigenlijk al bij stap vijf. Dat is dat je op een gegeven moment naar de toekomst gaat kijken van hoe kan ik nu schalen. Je krijgt een x aantal opdrachten binnen en die moet je verwerken. Je moet ook nieuwe opdrachten aanboren. Je komt op een punt dat je te veel werk hebt om het in je eentje te doen, maar misschien niet genoeg omzet hebt om iemand aan te nemen om je te helpen. Dat is op dit moment mijn grootste challenge.

77. *De onderzoeker legt een stelling voor die de respondent moet afmaken: Ik heb product x bedacht en op dit moment ben ik het op deze manier aan het ontwikkelen.....		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ontwikkelen website	9	Voornamelijk aan het ontwikkelen in de website.
Ontwikkelen producten en diensten	10	Ja, laat ik zeggen dat we het gecontroleerd aan het ontwikkelen zijn. Alles in house, zelf aan het bouwen. Voordeel is dat we goed de controle en het overzicht houden. Het grote nadeel is dat het ons veel tijd kost. We zijn klein en kunnen dus minder doen.
De dienst ontwikkelen	11	Uhm, ons bedrijf is geen product (<i>Dienst of bedrijf, organisatie</i>). Ik denk dat ik het beter kan beantwoorden over ons andere bedrijf. Ik heb ons andere bedrijf en dat zijn we iteratief aan het ontwikkelen we hebben een basis en dat is het verhuren van bureautjes. Daar bovenop proberen we de rest te bouwen. Dus we hebben een financiële basis dat we mensen kunnen betalen en daar bovenop bouwen we de rest en dat gaat iteratief en proberen en als het mislukt is het geen probleem dan proberen we het op een andere manier net zolang totdat het wel lukt.
Groei realiseren	12	Aan het ontwikkelen door mij te oriënteren op de eerstkomende drie maanden en te kijken wat er nodig is om mijn bedrijf een groei van 25% te laten doormaken.

78. Op welke manier wil jij jouw producten online aanbieden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Online en offline Google Vergelijkingswebsites Videomarketing Tijdschriften Ludieke acties Virale marketing	9	Dat gebeurt via verschillende kanalen, in ieder geval probeer ik alle kanalen in te zetten. Zowel online als offline marketing. Dat gebeurt voornamelijk, de grootste kanalen zijn google, vergelijkingswebsites en dat zijn videomarketing. Dat zijn betaalde kanalen. Offline is in tijdschriften gericht op audio. Zodat je de goede doelgroep hebt. En we doen veel ludieke acties, dat houdt in dat we ons brand in de markt willen zetten. We willen gebruik maken van virale marketing.
Facebook Twitter Adwords	10	Facebook. Dat is het grootste medium dat we gebruiken om engaged te blijven met de community. We hebben een Twitter, dat is als er nieuwe jobbies geplaatst worden dan worden ze gelijk geplaatst op twitter. Instagram gebruiken we af en toe, maar niet heel veel. De gratis kanalen maken we gebruik van, zodra dat er een stukje financiering bij komt, dan hebben we een plan klaarliggen voor google adwords, onze seo is best wel goed. Gewoon Facebookcampagnes.
Websites Partners	11	Op dit moment bieden wij het aan via onze websites en via partners. En die partners zijn eigenlijk onze belangrijkste. Dat zijn verschillende boekhoudprogramma's met crmsystemen. En als jij gepartnerd mensen komen bij het boekhoudprogramma met de vraag. Hey ik heb mijn webshop en is dat te koppelen. De boekhoudsystemen zeggen dan ja dat kan, maar dat doen wij zelf niet daar hebben wij dat bedrijf voor. Dat bleek uiteindelijk wel een goeie te zijn.
Website Facebook	12	(Lachen) dan sla je wel de spijker op zijn kop. Ik ben toevallig gister begonnen met het vernieuwen van de website. We hebben een hele beperkte website opgezet. Grappig genoeg inderdaad zijn we met klanten heel erg bezig om ze online presence te geven. De website bij mij is heel minimalistisch uhm en we hebben nul volgers op facebook. Omdat we letterlijk, we omdat ik veel met mensen om me heen werk waar ik dan dat advies bij neerleg, maar de aandacht gaat uit naar de klant en dat liep zo snel dat ik helemaal geen tijd heb gestoken in de eigen presence. Gek genoeg, dus inderdaad ik ben ook zo een schilder die als laatste pas zijn eigen huis gaat schilderen.

79. Hoe gaat dat verkoopproces in zijn werk?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Online winkelwagen	9	Het verkoopproces is heel gemakkelijk. Dat kan gewoon online, dus de klant kan een product selecteren en in de winkelwagen doen en dan afreken.
Website	10	We hebben vroeger een commissiemodel gehad. Dan kregen we een percentage. Nu hebben we, willen we heel erg de focus houden op volume. Zoveel mogelijk gebruikers naar ons platform. We hebben die commissie weggegooid. WE vragen nu een vergoeding voor de transactie die via ons gaat. We maken namelijk kosten bij die

		transacties. Het stelt niet veel voor. Daarnaast hebben we ook bijvoorbeeld vanuit ervaring met gebruikers dat ze contant betalen nog wel interessant vinden. Dat vinden we ook goed, dan vragen we er tegenover dat mensen hun jobby via facebook posten. Dit doen we om viraliteit te genereren.
Verkoopgesprek Abonnement met starting fee	11	We proberen het zoveel mogelijk een-op-een te doen, dat vinden onze klanten fijn en dat vinden wij fijn. Omdat het vaak op maat oplossingen zijn die we maken. Uhm... Ja. Uhm... Volgens mij de vraag was tweeledig. Ja een abonnement plus een starting fee.
Koude acquisitie E-mail	12	Dat is eigenlijk allemaal koude acquisitie geweest in het begin. Vooral per e-mail. Ik heb een script opgesteld dat e-mails stuurt naar potentiële klanten. Verder heb ik dan ook klanten die weer nieuwe klanten binnenbrengt. Eigenlijk heb ik een klant die de acquisitie uit handen neemt. Dus op die manier komt er veel business binnen.

80. Heb je daarbij hulp nodig?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee.	9	Ik zou de laatste als eerste zetten denk ik. <i>Hulp bij digital marketing?</i> Ja.
Ja.	10	Ja dat zou echt gewenst zijn.
Ja.	11	Ja.
Ja. Tijd te kort	12	Dat zou ik opzich wel fijn vinden ja. Aan de ene kant wel om het uit handen te nemen omdat ik het heel erg druk heb. Aan de andere kant is het juist belangrijk om het zelf te doen omdat ik daar van leer, het is mijn core business. Ik zou dat eigenlijk compleet opgezet moeten hebben al.

81. Beschik je over de juiste tools?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Ja. Facebook Plug-ins Mailsysteem	9	Ja wat wij eigenlijk gebruiken is facebook. We maken gebruik van plug-ins in de backend van onze website zodat de producten zichtbaar zijn via andere kanalen. We maken gebruik van ons googleaccount. We maken gebruik van mailing, een mailsysteem. Dat zijn eigenlijk de belangrijkste wat we het meest gebruiken en waar we ook de meeste effort uithalen.
Niet helemaal Facebook-campagnes Adwords	10	Ik zou wel beter willen worden in facebookcampagnes. Dat is mega breed en ik denk dat dat een vak apart is. Hetzelfde geldt voor twitter. Instagram kan ik wel goed mee overweg, maar bijvoorbeeld adwords is echt een kunst om dat te kunnen. Dat heb ik mezelf wel aangeleerd, maar ik merk toch dat is toch wel heftig hoor, om dat goed te kunnen. Om de juiste keywords te zoeken.
Ja. Hootsuite Kost veel tijd	11	Tools zijn sowieso een goeie, we gebruiken met ons andere bedrijf ook tools voor om meerdere netwerken berichten te kunnen posten (<i>Hootsuite?</i>) Ja hootsuite inderdaad. Het probleem is dan niet de tooling, dat is er al dat hoeft niet zo moeilijk te zijn, maar vooral de

		berichten. Het kost gewoon veel tijd om voor jouw doelgroep uhm goeie berichten te schrijven en je wil nog een plaatje hebben eventueel nog een video. Daar gaat heel veel tijd in zitten de tooling is verder wel oké, dat lukt allemaal. Maar gewoon de inhoud van je social media post, dan heb je eigenlijk een heel social media plan nodig. Zo een doelgroep moet je dan weten hoe die in elkaar zit, daar kan je dan content op gaan schrijven wat ook weer heel veel tijd kost.
Ja. Facebook Hotjar Onbounds Kost veel tijd	12	Ja daar ben ik heel erg bedreven in. Ik heb voor klanten accounts bij facebook, tracking software als hotjar, ik gebruik onbounds. Ik heb alle tools en de kennis alleen niet de tijd.

82. Bij deze vraag wordt gebruik gemaakt van de techniek card sorting waarbij de respondent zes diensten van Dutch Greenfields voor zich krijgt en moet rangschikken naar belang voor de respondent. De zes kaartjes bevatten de volgende diensten:

- Community voor startende ondernemers
- Onderwijs over ondernemen
- Hulp bij financieren
- Hulp bij het starten van een bedrijf
- Hulp bij het ontwikkelen van een product
- Hulp bij digital marketing

Label.	Respondentnr.	Antwoord
Hulp bij digital marketing Community voor startende ondernemers	9	Dat vind ik ook wel interessant. Als je kijkt naar nu dan sta ik daar zeker voor open. Als je kijkt naar punt 1 en 6 dan vind ik dat wel interessant.
Ontwikkelen van een product Community voor startende ondernemers Onderwijs over ondernemen Hulp bij financiering Hulp bij het starten van een organisatie Hulp bij digital marketing	10	Ik zou op 1 zetten hulp bij het ontwikkelen van een product, op twee community voor startende ondernemers. Op drie onderwijs over ondernemen. Op vier uh hulp bij financiering. Op vijf hulp bij het starten van een organisatie en op 6 hulp bij digital marketing.
Community voor startende ondernemers Hulp bij financieren	11	Op basis van het meest belangrijk tot het minst belangrijk. Zou ik zeggen het meest belangrijk de community voor startende ondernemers. Daarna hulp bij financieren, daarna hulp bij digital marketing, daarna hulp bij ontwikkelen van een product en ik denk dat hulp bij starten en onderwijs heel dichtbij elkaar liggen. Ofja dat onderwijs zie ik eigenlijk meer als de basis van hoe moet ik een bedrijf

Hulp bij digital marketing Hulp bij het ontwikkelen van een product Onderwijs over ondernemen Hulp bij starten van een organisatie		draaien. De laatste plek zou voor mij onderwijs en starten zijn. De rest vind ik zeker interessant.
Hulp bij het opstarten van een organisatie Hulp bij het ontwikkelen van een product Community voor startende ondernemers Onderwijs over ondernemen Hulp bij digital marketing Hulp bij financieren	12	Dan zou ik toch zeggen 1 zou dan zijn hulp bij het opstarten van een organisatie. 2 zou zijn hulp bij het ontwikkelen van een product. 3 zou zijn community voor startende ondernemers. 4 is onderwijs over ondernemen. 5 hulp bij digital marketing en 6 hulp bij financieren.

83. Wat kan er voor zorgen dat jouw onderneming onderuit gaat?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Veranderende markt Voorraadbeheer	9	Het niet goed inspelen in de veranderende markt. Ik denk dat de markt heel erg in verandering is. Je voorraadbeheer, voor dit bedrijf is dat heel belangrijk. <i>Voorraadbeheer. Dus eigenlijk zeg jij daar moeten, we hebben daar wel een systeem voor. Maar het zou ervoor kunnen zorgen als dat systeem niet werkt, dan is het een probleem?</i> Dat kan wel, ik weet niet of je dan morgen niet bestaat, maar het kan wel stress opleveren. <i>Het langdurig uitblijven van de aanvulling van de voorraad.</i> Ja, dat is een kritisch punt. Andere kritische punten, we zitten in een markt waarbij de verkoopprijs van goederen kan fluctueren. Daar moet je op inspelen, als je dat niet doet dan zal je bijna niets verkopen. Dat zijn eigenlijk wel belangrijke factoren.
Partner stopt	10	Als een van ons twee zou stoppen, belangrijkste.
Geen klanten Ongeluk	11	Bij ons andere bedrijf is het als er in een keer een paar grote huurders weggaan dat geeft dan in een keer een deuk in je inkomsten en dat

		moet dan wel snel worden opgevangen. Ja als je pand af fikt, dan heb je een probleem. Haha
Geen klanten Veranderende markt	12	Ja ik denk dat als mijn grootste klant ermee stopt. Dan wordt het heel moeilijk. Wat ervoor zou kunnen zorgen dat mijn onderneming onderuit gaat, dat de focus ineens verandert van marketing naar iets anders. Dat de aandacht voor de marketing die er nu is verdwenen, dan ben ik bang dat het heel moeilijk gaat worden.

84. Wat draagt een community voor internetondernemers mogelijk bij aan jouw bedrijf?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Netwerk Sparren Ervaringen opdoen	9	Ik denk het wel, ja je kan altijd sparren met andere mensen en daar wordt je altijd beter van. <i>Dus het zou vooral het contact met gelijkgestemden of andere ondernemers zou dan het meest waardevol zijn?</i> Ja ervaring opdoen of dingen aanpakken waar ze tegenaan lopen. Daar leer je denk ik wel echt veel van. Je zal altijd zelf ook zo een moment krijgen vroeg of laat. Als je dat van tevoren weet hoe je dat moet aanvliege dan ja.
Netwerk Sparren Aanleveren van kennis	10	Ja, moet ik even goed nadenken. Ja het is vooral denk ik voor de vraagtekens die wij zelf hebben dat die gauw beantwoord gaan worden. Ik vraag me af of ik dan direct naar jullie ga of zelf zeg maar naar een YouTube ga of een andere bron van informatie. Wat ik echt zie moet echt ervoor gaan zorgen dat mensen jullie direct intikken in de URL op het moment dat ze op zoek zijn naar specifieke vragen. Als je op een bepaalde manier die waarde kan creëren dan doe je het heel goed. <i>Het zou voor jou het aanleveren van kennis zijn?</i> Maar wel van dergelijke waarde dat ik terug wil komen bij jullie. Als ik hoor op deze manier maak ik een facebookadvertentie, dan geef ik het op. Het moet echt van dit zijn belangrijke boodschappen die je moet weergeven in je advertentie. Let hierop, let op dat je deze doelgroep kiest. Doe je advertentie in de avonden uit, dat kost je geld. Dat soort dingen. Zodra je van die, verborgen tips gaat delen, dan wordt je voor mij interessant.
Netwerk	11	Het netwerk. Ja dat uhm waar ik me vooral als ons bedrijf zijnde hebben we vooral een netwerk nodig, mond-tot-mond reclame. Mensen moeten we vertellen wat wij doen en wat we kunnen. Zo moet dat gaan lopen. Dus daar zouden we het meest aan hebben. Gewoon de community op zichzelf. Evenementen zijn interessant. Maar het netwerk is wat in mij bovenkomt.
Netwerk Aanleveren van kennis	12	Het zou voor mijn toekomst heel interessant zijn denk ik. Als ik bijvoorbeeld een team gebouwd zou hebben. Waar ik merk dat zij bepaalde kennis missen, zou dat een hele goede tool zijn om ze daar gewoon actief in te laten deelnemen. Zodat zij hun eigen kennis gaan verruimen, maar dat zij ook anderen kunnen helpen met de dingen die zij zelf al weten. Voor mezelf zou ik het ook interessant vinden om die kennis te delen.

85. Ben je bekend met organisaties die soortgelijke diensten aanbieden?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Nee	9	Uhm, eigenlijk niet echt.
Stackoverflow Coursera Udacity	10	Ik zit ff te denken ja, ik dacht zelf aan stackoverflow, maar dat is niet helemaal hetzelfde als ik nu jouw verhaal hoor. Stackoverflow is gewoon, ik heb dit probleem, ik heb een probleem met deze lijn code. Dan springen er meteen tien, twintig mensen op. Wat ze ook vaak doen is referren naar een YouTube linkje ofzo, of een goede blog waar ze dat in uitleggen. Dat zijn vaak best wel slimme gasten die daar rondlopen. Je bouwt ook een soort van karmaprofiel op. Je ziet dan dat die gasten er wat vanaf weten. Ja hebt heel veel van die skillshare, of ik weet niet of je Udacity kent, Corsera. Al dat soort platformen zijn eigenlijk een vergelijkbaar iets aan het doen. Jullie zoeken alleen een niche, ondernemerschap. Waarbij zij eigenlijk het brede plaatje schetsen.
B.Amsterdam Young Creators	11	Ja, je hebt bijvoorbeeld B.Amsterdam. Gigantisch die hebben 40.000 vierkante meter aan kantooroppervlak. Die heeft dus ook eens startup school. Ja dat moet je eens een keer kijken. Die hebben drie panden in Amsterdam en die gaan naar New York met een volgend pand. Ja die zijn echt gigantisch, maar die liggen wel heel dicht hier tegenaan. Daarnaast heb je natuurlijk startup delta die veel dingen organiseert. Verder is het, het totaalconcept komt denk ik B.amsterdam het dichtst in de buurt. Je hebt Young Creators, je hebt startup delta over alles wat je over startups wil weten. Zo heb je overal wel andere organisaties met specifieke dingen. Maar overkoepelend is B.amsterdam.
Growth Tribe	12	Uh, ja naja niet echt. Je hebt je natuurlijk growth tribe. Die ja zet zichzelf neer als de soort van online soort van marketinggroei community, soort van academy noemen zij zichzelf. Ik weet dat zij veel workshops bieden over startende ondernemingen. Inderdaad ook een beetje de range van 0 tot 5 jaar zeg maar. Waarbij ze ook sprekers uitnodigen die informatie geven over een bepaald onderwerp. Het kan financiering zijn, crowdfunding, het zoeken van een team. Zij doen dat, ze geven workshops voornamelijk in Amsterdam. Zij hebben YouTube video's met echte tips en hele specifieke cases. Dusja, bieden zij dit aan. Maar, zij hebben daar heel sterk hun eigen growth hacking agency achter zitten. Dus voor hun heeft het een dubbele waarde omdat zij proberen nieuwe klanten daaruit te halen. Ik vind bij hun een nadeel dat je dat ook heel erg voelt. Buiten het feit dat zij natuurlijk ook een concurrent van mij zijn, voel je heel erg bij hun dat er een achterliggende gedachte is bij alle samenkomsten. Daar komt dus ook een beetje angst vandaan dat mensen allerlei adviezen roepen die ze niet kunnen ondersteunen omdat ze het gebrek aan kennis en ervaring hebben. Dat ze het ergens gelezen hebben en het dan roepen. Daar zie ik geen waarde in. Aan de andere kant als jij in staat bent om een platform op te zetten, wat echt een kennisplatform, tuurlijk daar mag een commercie achter zitten. Er is een maandelijks fee, maar je mag uit alle bronnen putten. Dan zou ik dat wel een heel stuk waardevoller vinden, omdat je dan ook. Doordat er een betaalde community is verklein je ook de groep voor mensen die er zomaar voor de lol in gaan zitten. Doordat mensen commitment hebben. Dusja als je die vergelijking maakt, het is er, het is of heel erg slapen of

		het is altijd met een soort van dubbele agenda. Dusja, daar zie ik geen waarde in. Een platform wat echt een kennisplatform is, daar zie ik veel meer waarde in.
--	--	--

86. Wat missen de aangeboden diensten van deze organisaties?		
Label	Respondentnr.	Antwoord
NVT.	9	NVT.
Relevante content Lage kwaliteit	10	Welke gebruik ik niet dan, zit ik ff over na te denken. Ja kijk, ik kan nu niet 1 2 3 noemen waarom ik hem niet gebruik. Maar een reden zou kunnen zijn dat het gewoon, de content irrelevant is voor mij. Heel simpel en de kwaliteit van de content niet goed genoeg.
Gericht op startende ondernemers	11	Het is de concurrent, ohja je hebt ook nog TQ. Dat zit hier om de hoek dat is van google en ABN enzo. Daar zitten een paar grote partijen achter, dat is dan voor scale-ups.
Te commercieel	12	De laatste vooral, het proefde als een grote commercial.

87. Waar moet een organisatie voor jou aan voldoen om die diensten af te nemen?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Gelijkgestemden	9	Uhm, ja dat is een goeie. Dat je soortgelijke genoten hebt. Mensen die in hetzelfde schuitje zitten, als je daarmee in een groep zit. Dat is makkelijker en dat het aansluit in de fase waarin jouw bedrijf zich bevindt.
Laagdrempelig Goede content Customizable content	10	Ja gewoon heel erg toegankelijk, laagdrempelig, nogmaals de content is gewoon key. De content is key. Als het customized is, met wat ik aangaf ondernemers zitten in verschillende fases. Geen enkele ondernemer zit op dezelfde lijn. Maar dat het getaylored is op wat jij op dat moment nodig hebt. <i>Customizable content</i> . Dat het zo gefinetuned is dat ik precies de content vind die ik op dat moment nodig heb. Dat is denk ik echt key.
NVT.	11	NVT.
Kennis en ervaring Laagdrempelig	12	Dan zou ik heel erg sterk spelen op het stukje kennis en ervaring. Dat er mensen zijn die dat bezitten. Kijk al dat andere er omheen als workshops is heel mooi, sprekers valt daar ook wel een beetje onder. Maar inderdaad de echte ervaring hebben de kennis hebben en dingen hebben meegemaakt. Dat zou het meest waardevolle zijn. <i>Oké, duidelijk het moet gewoon, het netwerk moet mensen in zich hebben die heel veel ervaring hebben?</i> Ja precies. Als jij heel makkelijk in contact kan komen met mensen die al drie stappen verder zijn. Dan wordt het heel waardevol voor mij, want dan heb je iets om naartoe te werken.

88. Welke eigenschappen moet de dienst minimaal bezitten en welke vind jij belangrijk? (card sorting)		
☐ Feitelijke kennis ☐ Contact met gelijkgestemden ☐ Toegankelijkheid van de community ☐ Direct vragen laten beantwoorden ☐ Kennis in hapklare brokken ☐ Keuze voor online of offline diensten ☐ Samenwerking met anderen ☐ Mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten ☐ Innovatie ☐ Structurele informatieverschaffing		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
Feitelijke kennis Contact met gelijkgestemden Ontwikkeling van de eigen kwaliteiten	9	1 is natuurlijk heel belangrijk anders ga je er niet heen. Contact met gelijkgestemden. Ik vind die mogelijkheid bieden tot ontwikkeling van de eigen kwaliteiten vind ik ook wel belangrijk. Dus feitelijke kennis, contact met gelijkgestemden en mogelijkheid bieden tot het ontwikkelen van de eigen kwaliteiten. <i>Dat ligt heel erg in lijn met wat je in het interview verteld hebt. Dat is niet altijd zo. Ik heb een klein vraagje, de keuze voor online of offlinediensten. Die heb je bij de voorgaande vragen aangegeven dat je online wel contact wil hebben, maar dat je ook prefereert om iemand offline te ontmoeten. Ik vraag me af waarom je die nu niet hebt gekozen als belangrijk punt?</i> Kijk, omdat ik de andere punten belangrijker vind. Want zonder die andere punten kan je het niet online of offline uitvoeren. Als je geen contact met gelijkgestemden hebt dan hoef je het niet offline aan te bieden want dan ga ik er niet heen. Als er geen feitelijke kennis is dan ga ik niet online of offline meedoen. Als ik kijk naar de rangschikking, dan hecht ik aan deze drie meer waarde dan de keuze voor offline of online. Want zonder die andere drie punten ga ik niet naar offline of online toe.
Direct vragen laten beantwoorden Contact met gelijkgestemden Kennis van experts	10	Het vierde punt, direct vragen laten beantwoorden. Dat is echt cruciaal. Feitelijke kennis vind ik opzich niet zo belangrijk. Daar heb ik genoeg andere bronnen voor. Contact met gelijkgestemden. Ik mis eigenlijk de, zeg maar, de kennis van experts.
Toegankelijkheid van de community Samenwerken met anderen Structurele informatieverschaffing	11	Ik denk toegankelijkheid van community, samenwerken met anderen, structurele informatieverschaffing is altijd wel handig.
Samenwerking met anderen Innovatie Toegankelijkheid van de community	12	Sowieso, deze twee zijn heel makkelijk samenwerking met anderen en innovatie. Dan denk ik, ja het is lastig want ja net als toegankelijkheid van de community dat hoeft van mij niet zo heel toegankelijk te zijn. Dan filter je de kennis, als iedereen erin kan dan wordt het al een stuk minder aantrekkelijk. Ik twijfel een beetje tussen contact met gelijkgestemden en mogelijkheid

		bieden tot het ontwikkelen van eigen kwaliteiten. Dan ga ik voor de laatste. <i>Uhm, dus mogelijkheid tot het ontwikkelen van de eigen kwaliteiten. Dus dat is echt dat stukje onderwijs. Dat vind je dan echt wel interessant?</i> Ja precies. <i>Dan heb ik nog een paar vraagjes. Je hebt gezegd dat je vragen wil laten beantwoorden. En je hebt ook wat gezegd over dat kennis direct beschikbaar moet zijn. Ik vraag me af waarom je direct vragen laten beantwoorden niet in je top drie zet?</i> Uhm, dat is misschien heeft het ook te maken met het woord direct. Ik zou ook wel bereid zijn om vragen ergens neer te leggen en iets langer te wachten op een antwoord dat waardevol is. Dus in die zin is het de opbouw van de stelling. Direct vragen laten beantwoorden, ja zie ik niet per se als iets wat ik nu nu moet hebben. Waarin ik die andere drie dingen toch wat belangrijker vind omdat die naar de langer termijn kijken.
--	--	--

89. Hoe wil jij op de hoogte gehouden worden van de diensten van Dutch Greenfields?		
Label.	Respondentnr.	Antwoord
E-mail Facebook Website/platform	9	Per mail. En dat je in een soort van community groep zit. Ik vergelijk het even met facebook. Dat je een facebookpagina hebt. Het zou wel leuk zijn als je via jullie website zo een community platform krijgt. Dat als je vragen hebt dat je dan daar terecht kan. Dat als er workshops zijn dat je daar een mail over krijgt. Van donderdag is er een workshop dat. Hoe ik het dan voor me zie, ga je een cursus personeel aannemen. Dat je dan een mail krijgt van donderdag is er een cursus over personeel aannemen. Dat je je dan kan inschrijven.
E-mail App	10	Kijk social media, wat ik een beetje merk is dat er daar heel erg uhm. Onzinnig en niet nuttige informatie gedeeld wordt. Dat overschaduwet vrij snel wel de relevante en nuttige informatie. Dus he ik zou het niet negeren dat kanaal. Maar voor mij wat sowieso een hit is, is e-mail en als ik een app heb waar ik een notificatie zie.
YouTube Nieuwsbrief	11	Wat wij, ik zou uhm bestaande social medianetwerken hergebruiken bijvoorbeeld abonneren op YouTube channel of abonneren op een nieuwsbrief. Afhankelijk van welke informatie je binnen krijgt. Maar ik zou er niet weer een aparte app voor maken. Een aparte app moet je echt heel goed en heel groot zijn wil je bij op mijn telefoon komen en dan ook die app open. Dus ik zeker als je, uh wil starten dan zou ik vooral gebruik maken van alles wat er al is dat kost geen geld.
YouTube E-mail	12	Ja, dat zou ook kunnen. Als er een platform is dat mij een reminder kan geven van let op er komt iets aan. Zoals YouTube met het belletje van hey er staat een nieuwe. Dan zou dat kunnen, dus inderdaad YouTube, podcast, direct e-mail als ik het maar direct binnen krijg. Dat is het belangrijkste. Het moet naar mij toe komen, niet op moeten zoeken.

BIJLAGE I. RESPONDENTENSHEMA

Respondentenschema	
Studenten	Nummer.
Samantha v/d Leest	1
Lisette den Bakker	2
Thomas v/d Bogaard	3
Twan Noteboom	4
Ondernemers (0-2 jaar)	
Joey Meessen	5
Thom Wernke	6
Patrick den Uijl	7
Bram Mulder	8
Ondernemers (2-5 jaar)	
Maarten Pruijn	9
Niels van Straaten	10
Johan Hassink	11
Ferry Hoes	12

BIJLAGE J. LOGBOEK

LOGBOEK	BETROKKENEN/LOCATIE	AFSPRAKEN EN BESLUITENLIJST
26-01-2017	Stefan Vonk en Rowdy Bijland	Kennismakingsgesprek
06-02-2017	Stefan Vonk en Rowdy Bijland	Tweede gesprek voor het opstellen van afspraken en contractuele bepalingen. Afspraak voor startdatum 13 februari.
13-02-2017	Stefan Vonk en Rowdy Bijland	Oriënterend gesprek over de werkzaamheden en het onderzoek.
13-02-2017	Stefan Vonk	Plan van Aanpak
14-02-2017	Stefan Vonk	Opstellen eerste webinar en administratieve zaken voor de afstudeeropdracht
14-02-2017	Stefan Vonk	Presentatie maken voor en het uitschrijven van het eerste seminar.
15-02-2017	Stefan Vonk en Rowdy Bijland	Voorstel Seminar pitch en overeenkomen
15-02-2017	Stefan Vonk	Start van het onderzoeksvoorstel
16-02-2017	Stefan Vonk	PVA voor het onderzoek maken
16-02-2017	Stefan Vonk en Rowdy Bijland	Brainstormsessie voor de social media invulling, seminar en de webinars
17-02-2017	Stefan Vonk en Anna Kowalska	Oriënterend gesprek over de afstudeeropdracht
17-02-2017	Stefan Vonk	Bijwerking technische vaardigheden voor de webinars
20-02-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
21-02-2017	Stefan Vonk	Probleemformulering
22-02-2017	Stefan Vonk	Probleemformulering
23-02-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en afspraken aangaande het onderzoek
24-02-2017	Stefan Vonk	Werken aan het TK
27-02-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
28-02-2017	Stefan Vonk	Werken aan het TK
01-03-2017	Stefan Vonk	Werken aan het TK
02-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en afstemmen van de agenda
03-03-2017	Stefan Vonk & Anna Kowalska	Bijeenkomst over het TK en feedback op de eerste opzet
06-03-2017	Stefan Vonk	Meewerkdag
07-03-2017	Stefan Vonk	Werken aan het TK en de methodologie

08-03-2017	Stefan Vonk	Werken aan het TK en de methodologie
09-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en feedbackmoment vanuit Dutch Greenfields.
10-03-2017	Stefan Vonk	Werken aan het TK en de methodologie.
13-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
14-03-2017	Stefan Vonk	Literatuuronderzoek en werken aan het TK.
15-03-2017	Stefan Vonk	Afmaken van het tk voor de eerste feedbackronde
16-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en feedback van de bedrijfsbegeleider.
17-03-2017	Stefan Vonk	Inleveren eerste opzet van het onderzoek
20-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
21-03-2017	Stefan Vonk	De feedback verkregen en meteen aanpassen in het onderzoek.
22-03-2017	Stefan Vonk	Beginnen met het werven van de respondenten en de topic guide.
23-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en brainstormsessie over de vragenlijsten voor het interview.
24-03-2017	Stefan Vonk & Anna Kowalska	Begeleiding met mevrouw Kowalska over de topic guide en vragenlijst. Feedback.
27-03-2017	Stefan Vonk	Toepassen van feedback op de topic guide en vragenlijsten.
28-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
29-03-2017	Stefan Vonk	Werken aan de onderzoeksopzet en het werven van respondenten.
30-03-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
31-03-2017	Stefan Vonk	Werven en selectie van de respondenten
03-04-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
04-04-2017	Stefan Vonk	Eerste interview incl. uitwerking
05-04-2017	Stefan Vonk	Werven en selectie van respondenten + meewerken.
06-04-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en feedbackmoment met de bedrijfsbegeleider. Incl afspraken over de tijdsverdeling in de maand april.
07-04-2017	Stefan Vonk	Vrije dag
10-04-2017	Stefan Vonk	Twee interviews in Amsterdam incl. reistijd.

11-04-2017	Stefan Vonk	Interview met de bedrijfsbegeleider incl. uitwerking.
12-04-2017	Stefan Vonk	Meewerkdag.
13-04-2017	Stefan Vonk	Twee interviews in Amsterdam incl. reistijd.
14-04-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
17-04-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en inleveren van de tweede feedbackronde op de onderzoeksopzet.
18-04-2017	Stefan Vonk	Uitwerking van de Interviews
19-04-2017	Stefan Vonk	Een interview in Amsterdam en een interview in Leiden.
20-04-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
21-04-2017	Stefan Vonk	Uitwerking interviews en ontvangen feedback van de lezer verwerken.
24-04-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
25-04-2017	Stefan Vonk	Drie interviews via Skype
26-04-2017	Stefan Vonk	Een interview via Skype incl. uitwerking
27-04-2017	Stefan Vonk	Een interview via Skype incl. uitwerking.
28-04-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
01-05-2017	Stefan Vonk	Interview met laatste respondent in Leiden incl uitwerking.
02-05-2017	Stefan Vonk	Het inrichten van de analyseschema's.
03-05-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
04-05-2017	Stefan Vonk	Afmaken van Analyseschema's
05-05-2017	Stefan Vonk	Vrije dag
08-05-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag en overeenstemming van de planning voor mei.
09-05-2017	Stefan Vonk	Begin maken met de resultaten en conclusies.
10-05-2017	Stefan Vonk & Corinne Hoppenbrouwers	Overeenstemming gemaakt over de uitvoering van de resultaten met de vragen van de student beantwoord door mevrouw Hoppenbrouwers.
11-05-2017	Stefan Vonk	Verwerken van de analyseschema's in resultaten.
12-05-2017	Stefan Vonk	Meewerkdag
15-05-2017	Stefan Vonk	Verwerken van de resultaten in conclusies en een vrije middag

16-05-2017	Stefan Vonk	Het complete document doorlopen op spelfouten en/of verwerken van feedback.
17-05-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
18-05-2017	Stefan Vonk	Vrije dag voor persoonlijke zaken.
19-05-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Meewerkdag
22-05-2017	Stefan Vonk & P.H. Coebergh	Feedback op het gehele document en vragen beantwoorden over de praktische inrichting
23-05-2017	Stefan Vonk	Vrije dag
24-05-2017	Stefan Vonk	Afwerken van design en het implementatieplan
25-05-2017	Stefan Vonk	Opsturen volledige scriptie naar P.H. Coebergh
26-05-2017	Stefan Vonk	Laatste feedback verwerken en het design aanpassen
27-05-2017	Stefan Vonk	Vrije dag
29-05-2017	Stefan Vonk & P.H. Coebergh	Laatste feedback bespreken en een gesprek over de praktische indeling van het inleveren.
30-05-2017	Stefan Vonk	Spelling, design, taalgebruik en indeling checken en afwerken
31-05-2017	Stefan Vonk	Printen en inleveren van de scriptie
30-06-2017	Stefan Vonk & Edwin Santbergen	Feedback op de scriptie en ruimte voor vragen en uitleg
05-07-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Feedback doornemen en een nieuw plan opstellen voor de herkansing. Inclusief data voor aanvullende gesprekken.
10-08-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Samenwerking aan de verbeteringen van de scriptie
13-08-2017	Stefan Vonk	Extra onderzoek naar de markt voor online onderwijs en het hervormen van de resultaten
15-08-2017	Stefan Vonk	Aanvullen implementatieplan en verbeteren van de aanbevelingen en 4p. Anonimiseren verbatims.
16-08-2017	Stefan Vonk	Format en design aanpassen naar de feedback. (tabellen verkleinen en verduidelijken).
17-08-2017	Stefan Vonk & Rowdy Bijland	Laatste verbeteringen doornemen en aanpassen waar nodig. Kleine details verwerken zoals paginanummering en woorden tellen.