

## Bewijs Reflectie Formulier

**Naam student:** Marina Hoogeveen  
**Student nummer:** 2034865

**Activiteit:** Advies aan Liever van Dazzling Style over merk strategie  
**Datum activiteit:** 24/05/2012  
**Datum bewijsmateriaal:** 25/05/2012

**Blokonderdeel:** Business School  
**Competentie raakvlakken:** Adviseren  
**Bestandsnaam Bewijzen:** Filmpje 'Advies aan Dazzling Style', Schriftelijke voorbereiding advies Dazzling Style

### Competentie Adviseren:

- kan handelen op basis van een scherp inzicht in culturen, belangen en maatschappelijke en politieke trends en ontwikkelingen, zowel binnen als buiten een gegeven context.
- heeft een eigen visie op toekomstige ontwikkelingen.
- kan deze visie overtuigend brengen aan opdrachtgevers.

Criterion	Toelichting
<p>1. <b>Situatie</b> Door wie is het product ontwikkeld? Wat voor soort product is het? Wat waren de eisen? Wat is het doel van het product? Voor wie is het product? Wanneer is het product ontwikkeld?</p>	<p>De eisen van de competentie branding van de Creative School waren om drie verschillende merk documenten te maken voor een eigen gekozen merk. Ik heb ervoor gekozen om het merk van mijn kapster, buurvrouw en vriendin (Lieveke) hiervoor te gebruiken. Omdat ik na afloop best trots was op het resultaat van de merk documenten en vond dat het ook van meerwaarde was voor Lieveke om succesvol te worden met haar merk heb ik besloten om haar hierover een mondeling advies te geven. Dit advies gesprek heb ik opgenomen met een gewone foto camera met film functie, waardoor het is vastgelegd. Deze reflectie heeft du betrekking op 'het adviesgesprek'. Mijn doel hierbij was om Lieveke inzichten te geven in originele inzichten waar ze misschien zelf niet op gekomen was. Lieveke heeft naast haar eigen bedrijf waarbij ze werkt als ambulante kapper ook nog een andere dagelijkse baan.</p>
<p>2. <b>Taken</b> Wat waren jouw taken in de totstandkoming van dit product? Wat werd er van jou verwacht?</p>	<p>Ik vond zelf dat ik bij het maken van de merk document vooral rekening diende te houden met de belangen en wensen van Lieveke. Zij is namelijk eigenaar van het merk. Door interviews met haar te hebben gehad (voor informatie om het eerste document te kunnen maken) weet ik dat zij niet de ambitie heeft om heel groot te worden. Ik heb dus bij het maken van de merk document gehandeld op basis van</p>

	<p>haar wensen en behoeftes. Omdat zij tevens een goede vriendin van mij is, weet ik ook dat ze na een lange dag werken geen behoefte heeft om een uur lang naar mij te luisteren. Ik vond daarom dat mijn taak bij dit advies gesprek was om daar rekening mee te houden. Daarom heb ik ervoor gezorgd dat het advies maar een kwartier van haar tijd in beslag heeft genomen. Ik heb haar in dit kwartier alle informatie verteld die nodig was en heb de drie documenten vervolgens hard copy en ingebonden aan haar gegeven waardoor ze dit door kan lezen als het haar uit komt.</p>
<p>3. <b>Actie/aandeel</b>  Welke acties heb je ondernomen? Wat was jouw specifieke aandeel? Wat heb je bijgedragen aan het eindproduct?</p>	<p>Voordat ik het mondelinge advies kon geven aan Lieveke over haar merk Dazzling Style moest ik natuurlijk eerst weten of ze hier wel behoefte aan had. Ik heb dit daarom aan haar gevraagd en ze vond dit een goed en leuk idee. Ze was, hoewel ze niet de ambitie heeft om meteen te beginnen met een nieuw concept of strategie, toch wel benieuwd over waarmee ik zou komen. Nadat ik de afspraak heb gemaakt heb ik nagedacht over een opbouw van het advies. Ik heb besloten om kort te introduceren wat ik eigenlijk voor elk van de drie documenten heb gedaan. Omdat zij voor het eerste document ook veel input heeft geleverd was deze niet relevant om nog eens door te nemen. Van het tweede en derde document wist ze nog niet echt veel. En uiteindelijk zou mijn advies ook over die laatste twee documenten gaan. Bij het doorkijken van de documenten heb ik uiteindelijk besloten om na de toelichting over de documenten verder te gaan met de trends en kansen, gevolgd door de grootste twee concurrenten en wat de concurrenten onderscheid en waarin Dazzling Style zich onderscheid. Op basis van de zojuist genoemde onderwerpen heb ik ook tijdens het proces de strategie ontwikkeld. Daarom was het logisch dat ik deze daarna zou gaan verwoorden. En tot slot heb ik kort de essentie van het 'Brand activation document' besproken. Ik heb dit kort gehouden omdat het niet relevant is om hier nu al dieper op in te gaan aangezien het implementeren van de strategie belangrijker is aangezien die ervoor zorgt dat het merk geactiveerd kan worden. Om de strategie te kunnen implementeren moet daarnaast nog de nodige inspanning geleverd worden.</p> <p>Deze punten heb ik tijdens mijn voorbereiding voor het mondeling advies ook uitgetypt en ik heb een opzet met bullet – points gemaakt.</p>
<p>4. <b>Resultaat</b>  Wat was het resultaat van het product? Wat heeft het jou (en de groep) opgeleverd?</p>	<p>Omdat ik de opzet van de bullet points kort voor het gesprek nog wilde printen en juist op dat cruciale moment de printer niet naar behoren wilde werken had ik de opzet met de bullet points dus niet bij me. Ik baalde hier wel van maar ik dacht aangezien ik veel tijd en inspanning heb</p>

	<p>besteed aan het maken van de document en het voorbereiden van het advies dacht ik dat het wel moest lukken. Ik was daarbij wel huiverig aangezien ik mondeling communicatief niet de sterkste ben. Daarnaast ben ik zelf ook nog mijn grootste criticus en dus niet snel tevreden. Maar eenmaal begonnen ging het erg goed.. In het begin voelde het raar omdat je weet dat het opgenomen wordt. Maar naar een paar minuten was ik dat eigenlijk ook wel weer vergeten. Maar op een gegeven moment, bij de overgang naar de volgende stap (die ik tijdens de voorbereiding in de opzet had beschreven) moest ik even nadenken. Ik werd er meteen weer op attent dat die camera er stond en toen was ik het heel even kwijt. Ik vond dat ik het wel weer goed heb opgepakt. Ik had ook het idee dat Lieveke het een origineel en goed concept vond vooral omdat het aansloot bij haar behoeftes en belangen en ik niet zomaar met een te gek creatief bedacht concept ben gekomen dat totaal niet relevant was geweest.</p>
<p>5. <b>Reflectie</b>  Is het product bruikbaar in de praktijk? Zo ja, waar blijkt dit uit? Wat zou je de volgende keer anders doen? Hoe heb je je ontwikkeld op de competenties uit je TOP?</p>	<p>De merk documenten zijn zoals ik eerder al heb aangegeven in mij ogen goed bruikbaar in de praktijk. Juist omdat ik ze gebaseerd heb op de behoeftes en belangen van de eigenaresse van het merk zelf. Ook heb ik deze activiteit alleen maar uitgevoerd omdat ik het juist zo een goed realiseerbaar(e) idee/concept/strategie vond. Het advies heeft in de praktijk plaatsgevonden. Ik vind dat ik me heb ontwikkeld op de competentie adviseren en ook heb laten zien dat ik over de vaardigheden beschik die onder de competentie vallen omdat ik heb gehandeld op basis van een scherp inzicht in culturen, belangen en maatschappelijke en politieke trends en ontwikkelingen, zowel binnen als buiten een gegeven context. Inzicht in culturen heb ik laten zien door de cultuur waarin Lieveke zich bevind en waar ik me in bevind. Hoewel we vriendinnen zijn, is de cultuur in een bepaald opzicht namelijk compleet anders. Lieveke heeft niet echt de ambitie om erg succesvol te worden en is erg gauw tevreden. Ik daarin tegen ben ambitieus en perfectionistisch in alles en zie in veel dingen kansen. Als ik met een gigantisch concept was gekomen had ze ernaar geluisterd maar waarschijnlijk in zichzelf gedacht of hardop tegen me gezegd: 'leuk bedacht, maar dat wil ik helemaal niet'. Dat ik inzicht heb in de belangen lijkt me na mijn verhaal wel duidelijk. Ik heb namelijk zowel de merk documenten als het advies compleet afgestemd op de belangen van Lieveke (in dit geval indirect de opdrachtgever). De strategie die ik heb ontwikkeld is voornamelijk gebaseerd op de maatschappelijke trends en ontwikkelingen binnen de kappers branche. Ook vindt ik dat ik dit heb bewezen zowel binnen als buiten een gegeven context</p>

omdat ik het advies zelf heb geregeld en zelf voor het merk heb gekozen (buiten een gegeven context) maar wel met de documenten heb gehandeld op basis van de eisen die vanuit school werden gesteld van de documenten en daarbij ook alles gebaseerd heb op de belangen van Lieveke (binnen een gegeven context) waardoor het in mijn ogen ook echt een advies is geweest dat voor zowel mij als voor Lieveke van meerwaarde is geweest.

Eigenlijk geeft het voorgaande indirect ook al weer dat ik een eigen visie heb op toekomstige ontwikkelingen. Mijn visie was namelijk dat ik de positioneringsstrategie en het concept uit de merkdokumenten erg goed realiseerbaar vond. Ook heb ik tijdens het maken van de documenten gehandeld op basis van maatschappelijk trends, ontwikkelingen en kansen in de markt.

Daarnaast vind ik ook dat ik deze visie overtuigend heb gebracht naar de opdrachtgeven. Niet om in herhaling te vallen maat juist omdat ik rekening heb gehouden met de behoeftes en belangen van de 'opdrachtgever' was die ook overtuigd van mijn visie over de positioneringsstrategie en het activatie concept.

#### 6. Transfer

In hoeverre kunnen de getoonde competenties ook in andere situaties toegepast worden?

*Deze laatste stap heeft tot doel te achterhalen of de kandidaat in een andere situatie ook een gewenst resultaat had kunnen behalen. Er wordt nagegaan of competenties breed inzetbaar zijn.*

Ik heb er bij de merk documenten voor gekozen om een merk te kiezen dat nog niet echt bekend is in de markt. Daarnaast was het ook een merk van een bekende. Het advies heb ik dus ook bij aan iemand uitgebracht waarmee ik bevriend ben en die ik dus goed ken. Hierdoor was ik niet tot in de puntjes voorbereid. Zoals ik al aangaf; ik wilde de opzet met bullet points net voordat ik de afspraak had staan printen en vervolgens deed de printer het niet en had ik geen bullet points (dus geen structuur) meer bij de hand. Wanneer ik ingehuurd zou worden door een bedrijf om de merk documenten te maken en om daar vervolgens een advies over uit te brengen zou ik wel volgens dezelfde werkwijze te werk gaan, zoals ik heb gedaan tijdens de voorbereiding van dit advies. Ik zou alleen wel zorgen dat ik tot in de puntjes ben voorbereid. De situatie zou dan ook anders zijn omdat ik dan gevraagd wordt advies uit te brengen. In de situatie waarin ik dat nu heb gedaan heb ik dit zelf aangedragen.