

LESNOTA | TEACHING NOTES

CASE | MKB groeiprogramma

Slechts 10% van de ondernemers is online te vinden op de online verkoop platformen. Daarentegen groeit het aantal bezoekers op de online verkoop platformen enorm. Ondernemers laten daar kansen liggen. Echter veel ondernemers hebben geen kennis en of tijd om de kansen en het potentieel op de online verkoop platformen te ontdekken. Dat is een gemiste kans en daar kunnen student ondernemers vanuit Saxion Centrum voor Ondernemerschap bij helpen.

Vanuit het programma Ondernemen als bijbaan van Saxion hebben studentondernemers kennis en ervaring opgedaan hoe zij kunnen starten op de online verkoop platformen. Zij hebben zelf de potentie van de online verkoop platformen ervaren en zijn in staat om de opgedane kennis te delen.

Daarom willen we voor deze learning case studenten en ondernemers uit de regio aan elkaar koppelen. Samen met het ondernemershuis Deventer zetten we het MKB groei programma op. In dit programma brengen we ondernemers (die graag de online verkoop platformen willen betreden) samen met student ondernemers die kennis en kunde van de online verkoop platformen hebben opgedaan. De intentie is om studenten te matchen aan de ondernemers en in 15 weken tijd aan de slag gaan. Het doel is om in 15 weken tijd €1500,- euro omzet te behalen.

DOELGROEP

Het programma richt zich op ondernemers die kansen missen door niet actief te zijn op online verkoopplatformen en geen kennis en/of tijd hebben om mogelijkheden te ontdekken. Studentondernemers met kennis en ervaring op de online platformen door het Ondernemen als bijbaan programma helpen deze ondernemers door kennis te delen.

LEERDOELEN EN KERNPUNTEN

- Verbeteren van de online aanwezigheid van ondernemers: Het opzetten van een aanwezigheid op online verkoopplatformen en het verbeteren van de online zichtbaarheid.
- Ontdekken van het potentieel van online verkoopplatformen: Het ontdekken en benutten van de mogelijkheden en kansen op de platformen.
- Verhogen van de omzet: Het verhogen van de omzet van de onderneming door online verkoop.
- Verbeteren van online marketing skills: Het ontwikkelen van marketing- en verkoopvaardigheden op online platformen.
- Samenwerken tussen ondernemers en studentondernemers: Het opbouwen van een samenwerkingsrelatie tussen ondernemers en studentondernemers door middel van de opgedane kennis en ervaring.
- Hands-on ervaring: Praktijkervaring opdoen door direct aan de slag te gaan en uitdagingen aan te gaan.
- Zelfontwikkeling: Het ontwikkelen van ondernemerschap, communicatievaardigheden en samenwerken.

PLAATSING IN HET ONDERWIJSPROGRAMMA

Het MKB groeiprogramma wordt gecombineerd met alumni van het extra curriculaire programma Ondernemen als Bijbaan (OAB).

LESSTRATEGIE

De lesstrategie voor deze casus is als volgt:

- Kick-off & Speeddating (a.d.h.v. de MKB groeiprogramma praatplaat)
- Groepswerk #1
- Tussentijdse presentatie en evaluatie – Milestone 1
- Groepswerk #2
- Tussentijdse presentatie en evaluatie – Milestone 2
- Groepswerk #3
- Afsluiting en consolidatie – Milestone 3

Kick-off en speeddating: Begin het programma met triggervragen en geef een introductie over het doel en de doelgroep. Gebruik een speeddating activiteit om studenten en ondernemers te matchen en hun mogelijkheden te bespreken.

- Bespreek de belangrijkheid van online aanwezigheid voor ondernemers.
- Bespreek hoe studentondernemers andere ondernemers kunnen helpen bij het verkennen en gebruiken van online verkoop platformen.
- Toepassen van de opgedane kennis en vaardigheden in een echte setting.

Groepswerk #1: Na het speeddaten vindt matching plaats tussen studenten en ondernemers. Studenten en ondernemers werken samen aan een plan van aanpak voor het verkopen van de juiste producten op de online verkoop platformen. In de eerste stap verkennen zij de bedrijfsactiviteiten van de ondernemer. Vervolgens analyseren en brainstormen ze over de meest geschikte producten voor online verkoop en maken ze een plan voor deze producten.

- Bespreken van het concept
- Brainstormen over mogelijkheden
- Onderzoeken van best practices
- Plan van aanpak maken

Tussentijdse presentatie en evaluatie: Tijdens de presentatie geven de matches (student en ondernemer die aan elkaar zijn gekoppeld) een update van hun gezamenlijk opgestelde plan. Na elke presentatie is er tijd voor een nauwkeurige evaluatie en feedback. Hierbij wordt gekeken naar aspecten zoals duidelijkheid van doelen, innovativiteit, haalbaarheid en samenwerkingsvermogen. Enkele handreikingen voor docent, student en ondernemer voor deze fase:

- Planning en tijdbeheer: Maak duidelijke afspraken over wie wanneer aan de presentatie werkt en houd rekening met de tijd die nodig is voor voorbereiding en presentatie.
- Creatieve en onderbouwde presentatie: Geef presentaties op een creatieve manier die het doel en de resultaten van het gezamenlijk opgestelde plan duidelijk weergeeft.
- Actieve participatie en interactie: Betrek de hele klas bij de evaluatie en feedback sessie door vragen te stellen en hen te vragen om ook met elkaar in gesprek te gaan.
- Reflectie en zelfevaluatie: Vraag de matches na afloop van de presentatie om te reflecteren op hun eigen bijdrage en verbeteringen die kunnen worden aangebracht voor de volgende presentatie.
- Afsluiting: Bedank de presenterende matches en sluit de evaluatie en feedback sessie af met positieve opmerkingen over het verloop en de resultaten.

Groepswerk #2: Na de eerste tussentijdse presentatie en evaluatie gaan de matches (student en ondernemer) verder met het opgestelde plan. Ze nemen de ontvangen feedback mee en richten zich op de verkoop van producten online.

- Implementatie van verbeteringen en aanpassingen naar aanleiding van ontvangen feedback
- Uitvoering van verkoopstrategieën en -tactieken om producten online aan te bieden
- Analyse van verkoopdata om de effectiviteit van de strategieën en tactieken te beoordelen
- Verbetering van verkoopstrategieën op basis van geanalyseerde data
- Samenwerking tussen student en ondernemer om het omzetdoel van het programma te behalen.

Tussentijdse presentatie en evaluatie: Tijdens de presentatie geven de matches (student en ondernemer die aan elkaar zijn gekoppeld) een update van hun gezamenlijk voortgang (ook op basis van de vorige sessie). Na elke presentatie is er tijd voor een nauwkeurige evaluatie en feedback. Hierbij wordt gekeken naar aspecten zoals duidelijkheid van doelen, innovativiteit, haalbaarheid en samenwerkingsvermogen.

Groepswerk #3: Na de eerste tussentijdse presentatie en evaluatie gaan de matches (student en ondernemer) verder met het opgestelde plan. Ze nemen de ontvangen feedback mee en richten zich op de verkoop van producten online. Door data te analyseren en verbeteringen aan te brengen, streven ze naar het behalen van het omzetdoel van het programma. Enkele handreikingen voor docent, student en ondernemer voor deze fase:

- Bespreken van het concept
- Brainstormen over mogelijkheden
- Onderzoeken van best practices
- Plan van aanpak maken

Afsluiting: Als afsluiting kun je als docent de volgende activiteiten uitvoeren:

- Reflectie op de geleerde leerdoelen
- Beoordeling van de groepspresentaties
- Vraag en antwoord sessie

Consolidatie: Het leren kan worden geconsolideerd door:

- Referentie naar de geleerde stof in vervolglussen en toekomstige projecten
- Bespreking van de ervaringen met de groep
- Opstellen van een individueel actieplan voor verdere verbetering.

Deze lesstrategie kan in persoonlijke, online en hybride/dual-mode lesgevende situaties worden toegepast.

DISCUSSIEVRAGEN

De volgende discussievragen kunnen ingezet worden tijdens de lessen om studenten aan het denken te zetten.

- Waarom is het een kans om producten op een online marketplace aan te bieden?
- Hoe bepaal je de juiste producten voor een online marketplace?
- Hoe kun je ervoor zorgen dat jouw producten opvallen in een (overvolle) online marketplace?
- Wat zijn de grootste uitdagingen bij het verkopen van producten op een online marketplace?
- Hoe bepaal je de juiste prijs voor jouw producten op een online marketplace?
- Hoe zorg je voor een optimale klantenservice op een online marketplace?
- Hoe verhoog je de zichtbaarheid van jouw producten op een online marketplace?
- Hoe analyseer je de data van jouw online verkoop en pas je verbeteringen toe?
- Hoe bepaal je de juiste marketingstrategie voor jouw online verkoop?
- Hoe benut je sociale media om jouw online verkoop te bevorderen?
- Hoe houd je je bezoekers op jouw listing geboeid en zorg je ervoor dat ze terugkomen?
- Hoe zorg je voor een goede samenwerking tussen studenten en ondernemers in het programma?
- Hoe kun je ervoor zorgen dat de feedback tijdens de evaluatie constructief en effectief is?
- Hoe kun je het omzetdoel van het programma realistisch en haalbaar maken?
- Hoe kun je de samenwerking tussen studenten en ondernemers na het programma voortzetten en versterken?