

Hoe gaat het tot nu toe?

Mijn gevoel over het verloop van mijn afstudeerproject tot nu toe is gemengd. Ik ben blij dat ik nu goed op gang ben, maar ik ben nog niet helemaal tevreden met waar ik nu sta. Doordat ik later ben begonnen, heb ik in het begin veel tijd verloren met het vinden van een bedrijf. Daarna was het voor mij niet direct duidelijk wat mijn opdracht precies zou zijn, waardoor het soms voelde alsof ik achter de feiten aanliep.

Gelukkig heb ik nu duidelijkheid over de richting van mijn project: ik werk aan een strategisch marketingplan voor Zin in Vught. Dit geeft me meer rust en focus. Ik begrijp nu beter wat het echte probleem is en hoe ik dit in kaart kan brengen. Desondanks weet ik dat er nog veel werk te verzetten is. De komende weken ligt mijn focus op het plegen van telefoontjes om klantbehoeften te achterhalen.

Wat ga ik doen?

Ik ga dus een strategisch marketingplan ontwikkelen waarmee Zin zich de lage bezetting kan aanpakken. Ik vond het moeilijk om tot de kern van het probleem te komen, omdat ik in het begin dacht dat de lage bezetting het probleem was. Na feedback begreep ik dat dit slechts een gevolg is, en dat ik meer kritisch moest kijken naar de onderliggende oorzaken. Ook werd er opgemerkt dat mijn theoretisch kader niet sterk genoeg was onderbouwd met literatuur en modellen.

Ik had al over deze punten nagedacht, vooral na het indienen van mijn eerste projectvoorstel (PVA), dat ik zelf niet helemaal goed vond. Dit werd ook besproken tijdens een feedbacksessie met Melissa.

Feedback

Op basis van de ontvangen feedback heb ik enkele aanpassingen gedaan. Zo heb ik mijn probleemstelling aangescherpt na de pitch en feedback van Marteyn, dit is ook met Maarten besproken om het wel goed aan te laten sluiten op hetgeen wat Zin nodig heeft. Dit heeft me meer richting gegeven. Ook heb ik mijn modellen opnieuw bekeken en ervoor gezorgd dat ze beter onderbouwd zijn met relevante literatuur. Bijvoorbeeld, de SWOT- en MDC-modellen, die in mijn plan eerst nauwelijks terugkwamen, zijn nu beter verwerkt en komen duidelijk naar voren.

Daarnaast heb ik feedback gevraagd aan drie personen, twee binnen het bedrijf (Maarten, Frans) en een extern (Judith) die de rol van spartpartner/meedenker op zich neemt. Ik heb de feedback een week van tevoren verstuurd, maar met de drukke

agenda's betekende dat dit niet voldoende tijd was. Dit neem ik mee voor het volgende feedback moment.

Tot slot heeft het meer tijd gekost dan verwacht om de juiste contacten binnen het bedrijf te vinden voor het verzamelen van klantbehoeften, hier moesten meerdere mensen overheen kijken en bijna niemand werkt hier fulltime wat dit proces moeilijk maakt.

Tijdens mijn coachmoment met Melissa voelde ik me bevestigd dat ik op de goede weg zit, vooral toen ik de richting van mijn strategisch marketingplan en mijn theoretisch kader liet zien.

Waar ik sowieso aan wil werken is dat ik me sterker opstel als kritische onderzoeker, zoals Marteyn ook aangaf.

Reflectie

Hoewel ik duidelijk vooruitgang heb geboekt, ben ik nog niet helemaal tevreden over waar ik nu sta. Door de vertraging in de opstartfase heb ik het gevoel dat ik soms achter de feiten aanloop. De laatste weken wil ik daarom mijn planning strakker maken en me daar ook echt aan houden, door meer deadlines voor mijzelf te stellen. Dit helpt me om gericht te werken en beter overzicht te houden.

Uit de feedback blijkt dat ik zelfstandig werk, initiatief toon en de juiste mensen weet te betrekken. Dat is iets waar ik trots op ben. Tegelijkertijd kreeg ik ook terug dat ik in gesprekken soms te veel wil vertellen, waardoor ik niet altijd snel tot de kern kom. Dit ga ik verbeteren door hier bewust van te zijn, meer to-the-point te komen. Ook wil ik werken aan een rustigere en natuurlijkere manier van doorvragen, zodat gesprekken duidelijker en effectiever worden, dit kan ik mooi doen tijdens de klantgesprekken.

Daarnaast leer ik veel van feedback, en ik merk dat ik steeds beter word in het verwerken en toepassen ervan. Toch zie ik bij mezelf soms nog twijfel in het nemen van beslissingen. In de komende weken wil ik sneller knopen doorhakken en meer vertrouwen hebben in mijn keuzes. Dit zal niet alleen het tempo ten goede komen, maar ook mijn rol binnen het project versterken.

Een ander belangrijk punt is dat ik me nu vooral richt op de klantzijde en de interne organisatie. De feedback van Judith heeft me laten inzien dat het waardevol is om ook meer te focussen op andere perspectieven. Daarom wil ik bij de brainstormsessies die ik ga organiseren, voor het bepalen van de strategie en kanalen, ook experts betrekken op het gebied van marketing. Zo krijg ik extra input vanuit een ander invalshoeken. Door klantinzichten, interne mensen én externe experts te combineren, wordt mijn project ook waardevoller.

Kortom, ik ga de komende periode werken aan drie dingen: betere planning, duidelijkere communicatie en bredere analyse. Door hier bewust mee aan de slag te gaan, verwacht ik meer rust, overzicht en regie te krijgen in mijn project.