

Presentatie

PROEVE VAN BEKWAAAMHEID

SANDER NELEMAN

Mijn persoonlijke groei als professional

Augustus 2022 – Juli 2024

Ondernemerschap & Retailmanagement AD Duaal

NHL Stenden Leeuwarden



Emmeloord

Voorde
Makers
Praxis

Lelystad
Palazzo

Voorde
Makers
Praxis

Inhoud

01

Start opleiding

02

Jaar 1

03

Start tweede jaar

04

Jaar 2

05

Einde jaar 2

06

Afsluiting

Start opleiding

- Streven: 'Het kan altijd beter'
- Perfectionistisch
- Direct in communicatie
- Zelfstandigheid gaat boven Collegialiteit



Jaar 1

01 Bedrijfsbezoek

Niet voorbereid



Schakelen



- Zakelijk en helder communiceren
- Hartelijker in omgang zijn
- Te zakelijk

02 Trendupdate

Waardecreactie

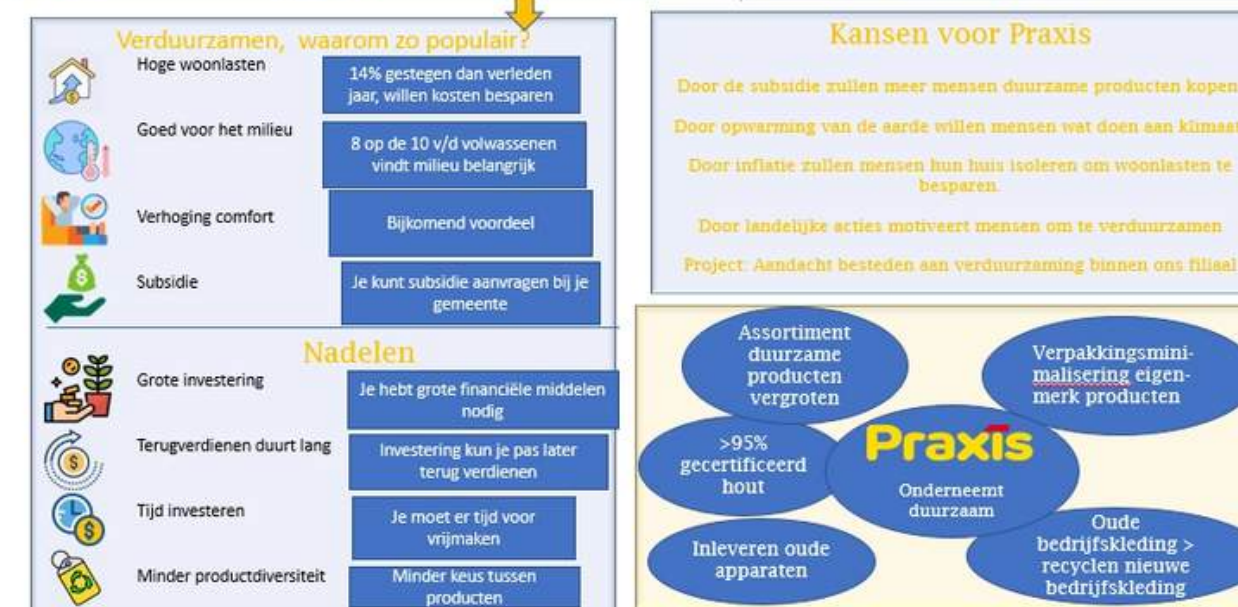
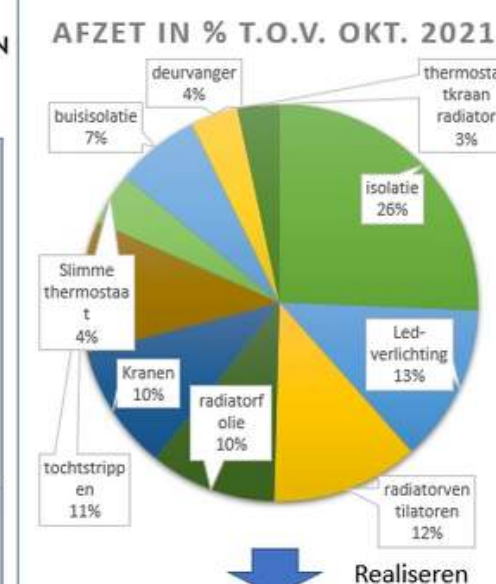
Trends en ontwikkelingen

Belang van duurzaam ondernemen

Analytisch vermogen

Relevante data

Richtlijnen



Jaar 1

Customer Journey

- Customer Journey Map
- Empathy map

Onderzoekend vermogen

Onderzoeksaanpak opstellen
Verbeteringen voorstellen

E-Commerce

- Engagement rates



Persona Template.

De jonge -onervaren- klusser
(Doe-Het-Zelver)



Astrid Jansen

Vrouw, 26 jaar oud

Woont in NOP

Huurt een huisje

Vrijgezel

Houd van tekenen, Gaat graag op reis

'Klussen kan ik wel en geen uitdaging is teveel'

'Ik ben trots wat ik maak'

Activiteiten / Gedrag

Heeft net haar huisje gehuurd en doet graag zelf de makkelijkere klusjes. Ze heeft een gemiddeld inkomen dus let goed op de kosten.

Houd ervan om bezig te zijn.

Behoeften

Is van de generatie die duurzaam koopt. Kan moeilijk verspillen. Wat ze doet moet in 1x goed wezen.

Ze wilt graag geholpen worden en geen vraag is te veel.

Ervaring / Werk

Werk als administratieve medewerker

Vrijwilliger bij de manage

HBO studie afgerond

Meer

Je kan haar veel wijsmaken. Doordat ze weinig klust laat ze zich graag adviseren. Als het product nodig is, is het nodig.

Maakt haar handen graag vuil als dit geld bespaard.

Social & Tools

linkedin en instagram

Iphone X en een Macbook

Interactie

Volgt ons op Facebook

Doet graag mee aan winacties

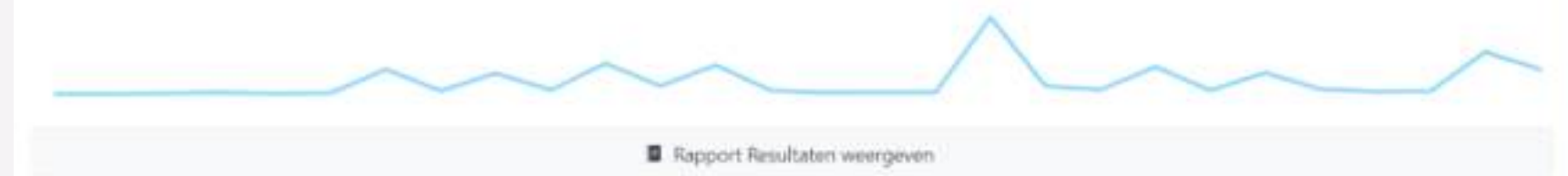
Doet graag zelfonderzoek

Resultaten

Bereik Facebook-pagina ①

1.478 ↓ 26%

Februari 2022



Bijlage 7:

Resultaten

Bereik Facebook-pagina ①

2.696 ↑ 1.6%

Februari 2023



Jaar 1

Procesoptimalisatie

Managen en organiseren

Verbeterde bedrijfsvoering

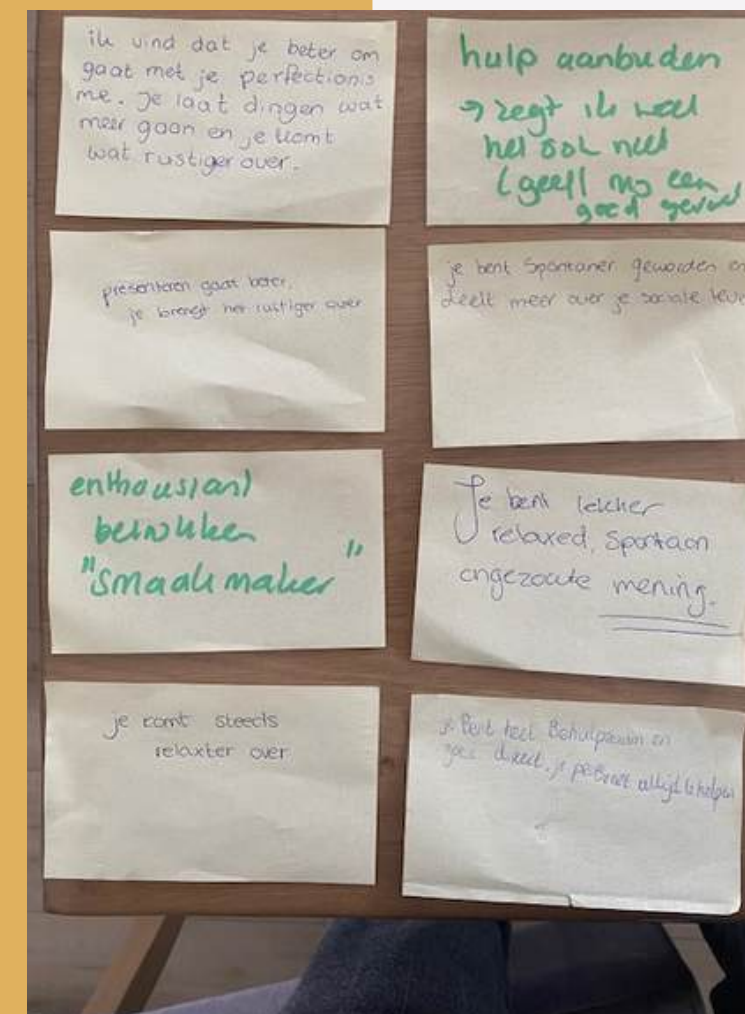
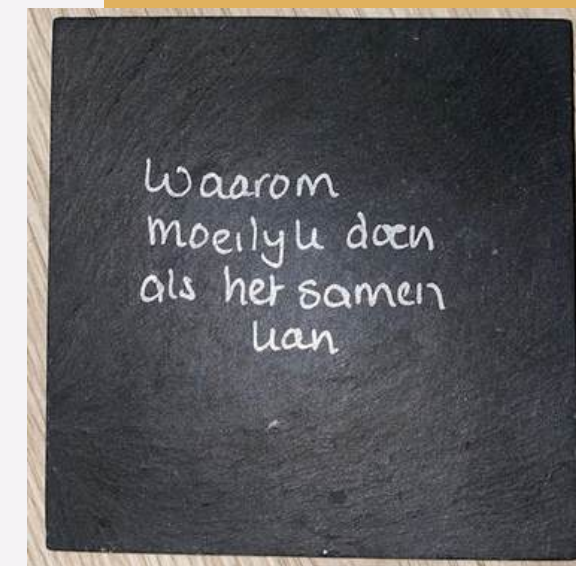
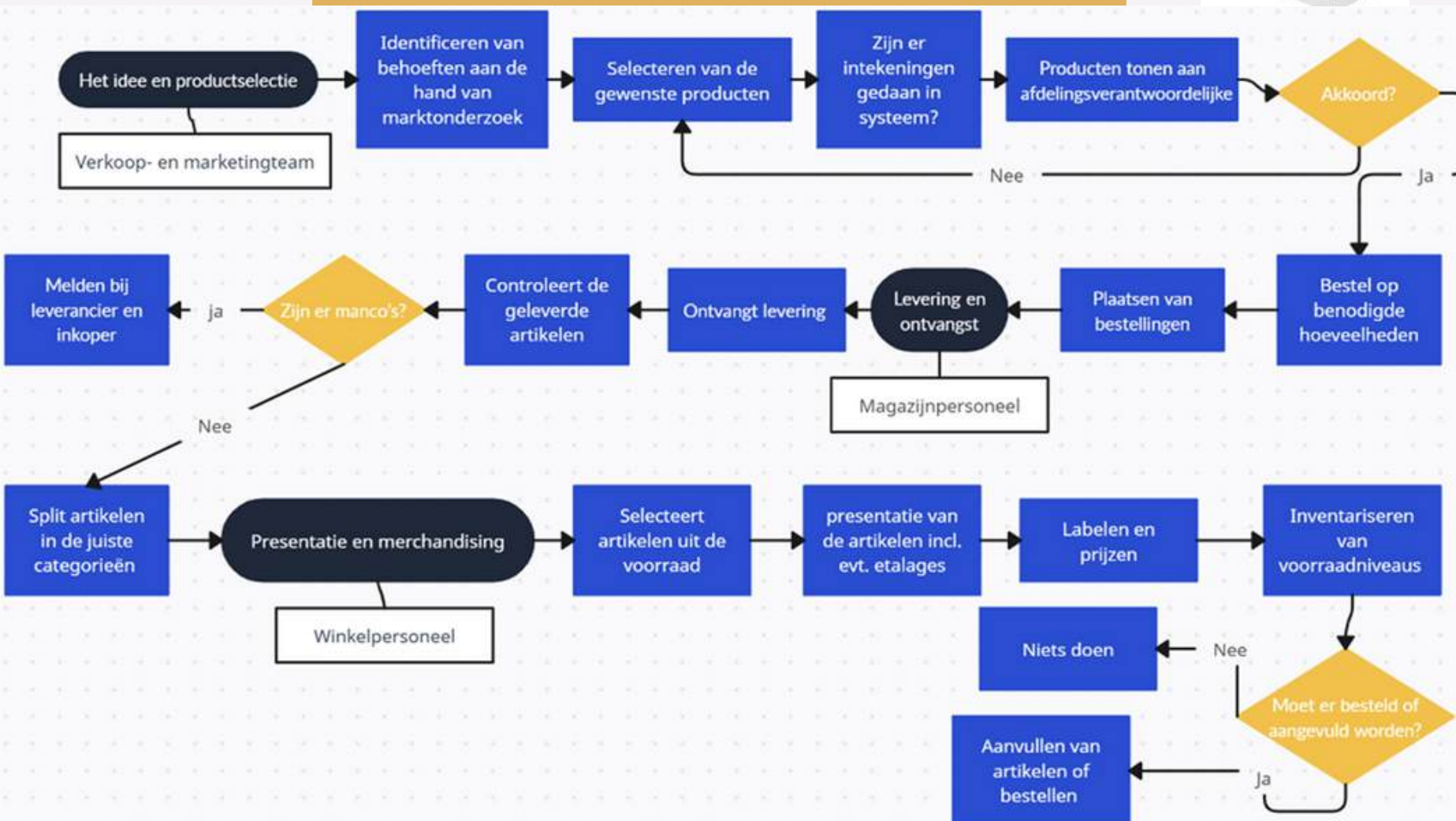
Innoveren

Kansrijke Ideeën en inzichten



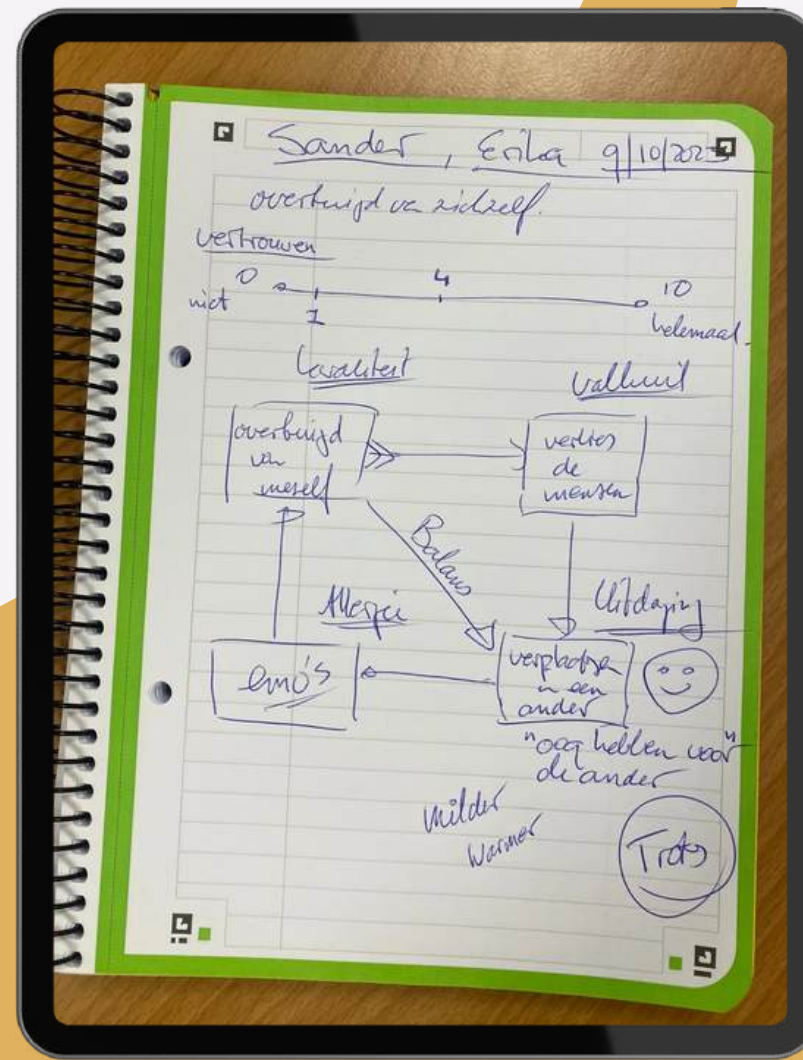
Einde jaar 1

- Minder perfectionistisch
- Relaxter
- Enthousiast en spontaner geworden



Start tweede jaar

- Overtuigd van eigen gelijk
- Lat hoog leggen
- Controlerend gedrag tonen
- Passief luisteren
- Liever een win/verlies situatie



Jaar 2

Menselijk kapitaal

- Het gebruiken van waardevolle stakeholders
- Onderzoek in meerdere vestigingen

Lerend vermogen

- Ontwikkeldoelen opstellen (leerdoel)
- Ontwikkelpunten benoemen
- Feedback



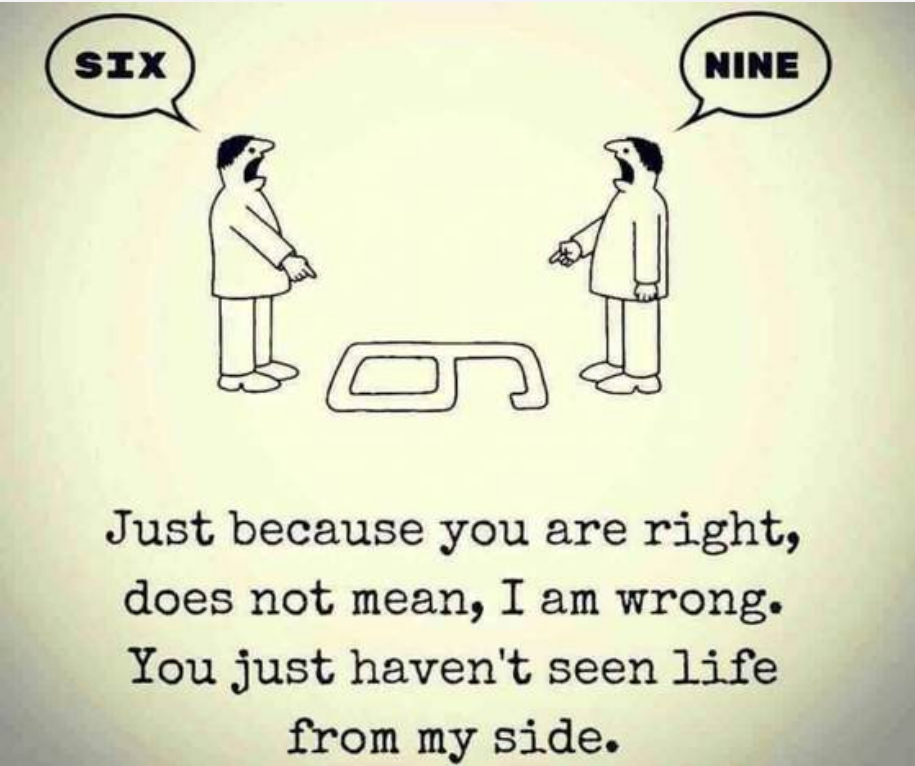
Praxis Kampen



Praxis Zwolle



Perspectieven



Checklist voorbereiding medewerker verkoop Praxis

Fase 1		
Check	Activiteit	Bespreken
	Werkkleding	• Dragen van werkkleding • Werkschoenen
	Huisregels	• Doornemen en eventuele vragen beantwoorden • Ondernemingscode • Ziekte en afwezigheid en wat dan? • Goed in je vel beleid doornemen • Vakantie
	Kluisje/kantine	• Gebruik kluisje, Wat hoort erin/wat niet? • Maaltijden/ Drinken (Tegen betaling) • Gebruik van koffieapparaat/Soep
	Oortje	• Waarom oortjes? • Hoe werkt het?
	Naambadge	• Naambadge
	Klokken	• Registratie aanwezigheid
	Afdelingen/ Functies	• Welke afdelingen zijn er • Wie is daar verantwoordelijk?
	Nood- en ontruimingsplan	• Waar is de verzamelplaats? • Wat te doen bij een calamiteit?

Jaar 2

Samenwerken & Netwerken

- Vragenlijsten
- Uitnodigen voor een gesprek
- Inhoudelijke bijdrage

Sturing en financiën



Analytisch vermogen

Begrijpen herkomst data
Financiële overzichten

WINKELRAPPORTAGE WEEK 1		2024																				
(LAST YEAR WEEK)		1	2023																			
Winkel:		Vergelijkbare cijfers:																				
2409	EMMELOORD	2414	LELYSTAD Palazzo																			
	<table><tr><th colspan="2">Week 1</th><th colspan="2">Week 1</th></tr><tr><th>Actual</th><th>Budget</th><th>Last Year</th><th>% vs Budget % vs LY</th></tr></table>	Week 1		Week 1		Actual	Budget	Last Year	% vs Budget % vs LY	<table><tr><th colspan="2">Week 1</th><th colspan="2">Week 1</th></tr><tr><th>Actual</th><th>Budget</th><th>Last Year</th><th>% vs Budget % vs LY</th></tr></table>	Week 1		Week 1		Actual	Budget	Last Year	% vs Budget % vs LY				
Week 1		Week 1																				
Actual	Budget	Last Year	% vs Budget % vs LY																			
Week 1		Week 1																				
Actual	Budget	Last Year	% vs Budget % vs LY																			
Omzet (x 1,000)	65,467 61,468 75,113 106,5% 87,2%	119,722 130,524 130,280 92% 91,9%																				
Transacties	1.802 2.037 88,5%	2.787 3.330 83,7%																				
Gem. Bonbedrag	36,33 36,87 98,5%	42,96 39,12 109,8%																				
Conversie	61,7% 50,3%	50,4% 50,9%																				
Aantal items per ticket	3,4 3,5 96,0%	3,5 3,6 96,4%																				
Marge (x 1,000)	23,86 27,13 87,3%	38,04 43,35 87,8%																				
Marge %	44,0% 43,7% 100,8%	38,4% 40,2% 95,3%																				
Kortingen (x 1,000)	9,99 12,97 77,0%	22,59 24,23 93,2%																				
Korting %	15,6% 17,3% 90,2%	18,6% 18,4% 101,0%																				
Ink'w Breuk (x 1,000)	1,00 0,28 355,1%	0,58 0,27 212,0%																				
Ink'w Diefstal (x 1,000)	- 0,02 0,0%	0,16 0,17 98,1%																				
Ink'w EG (x 1,000)	0,00 0,00 72,2%	0,09 0,15 61,8%																				
Voorraad Ink'w (x 1,000)	775,5 746,6 103,9%	1279,6 1209,5 105,8%																				
Omzet per inkoopgroep (x 1,00)	<table><tr><th>Actual</th><th>Act %</th><th>Last Year</th><th>LY %</th><th>% vs LY</th></tr><tr><td>12.073,2</td><td>18,4%</td><td>12.410,1</td><td>17%</td><td>97,3%</td></tr></table>	Actual	Act %	Last Year	LY %	% vs LY	12.073,2	18,4%	12.410,1	17%	97,3%	<table><tr><th>Actual</th><th>Act %</th><th>Last Year</th><th>LY %</th><th>% vs LY</th></tr><tr><td>19.518,5</td><td>16,3%</td><td>19.395,8</td><td>15%</td><td>100,6%</td></tr></table>	Actual	Act %	Last Year	LY %	% vs LY	19.518,5	16,3%	19.395,8	15%	100,6%
Actual	Act %	Last Year	LY %	% vs LY																		
12.073,2	18,4%	12.410,1	17%	97,3%																		
Actual	Act %	Last Year	LY %	% vs LY																		
19.518,5	16,3%	19.395,8	15%	100,6%																		

IDEATE

Aroen Ramdhanie

Winkelmanager Almere Haven

26 jaar in dienst

7 jaar winkelmanager Almere Haven

2 jaar nieuwe vestiging

Samira Girgis

Winkelmanager Kampen

24 jaar in dienst

6 jaar winkelmanager Kampen

4 januari 2024 nieuwe vestiging



STRENGTHS

- Aantal artikelen per klant is hoger dan landelijk, Hoogeveen en Meppel
- Marge is hoger dan op landelijk niveau, Hoogeveen en Meppel
- NPS score is aanzienlijk verhoogt door nieuw format
- Een goed analyseprogramma om cijfers te analyseren

WEAKNESSES

- Derving is te hoog
- Budget in 2023 niet gehaald.
- Conversie is lager dan landelijk, Hoogeveen en Meppel
- Bonbedrag lager dan landelijk niveau en Hoogeveen
- Kortingspercentage is hoger dan landelijk, Hoogeveen en Meppel
- Voorraden zowel lokaal als landelijk te hoog

SWOT Analysis

OPPORTUNITIES

- Beter inkoopbeleid op Fast- & Slowmovers
- Derving verlagen
- Handhaven van DS-artikelen om voorraad omlaag te krijgen
- Kortingspercentage verlagen tot landelijke percentages.
- Bonbedrag en conversie verhogen

THREATS

- Meer mensen kopen online
- Door inflatie kopen mensen minder
- Door inflatie zijn de voorraadbedragen hoger

Jaar 2

Leiderschap

- Regie nemen in de situatie
- Goed & concreet Plan van aanpak
- Leiderschapsstijlen toepassen



Veranderingsmanagement

Resultaat gericht handelen

- Gedrevenheid
- Flexibiliteit
- Prioriteiten en besluiten nemen

Communiceren

- Organiseren van werkbijeenkomsten
- Leiderschap
- Samenvatten en doorvragen



Praxis

Checklist doorstroomprogramma medewerker verkoop

Fase 2 Verdiepen (eerste half jaar contract)

De medewerker(st)er...

Activiteit	Gedaan
Kent het systeem (SAP) en kan;	
- Klantbestellingen maken, offertes uitvoeren en reparaties aanmaken	
- Artikelinformatie opzoeken en schap kaarten uitdraaien (incl. PW's)	
- Voorraden van ASL en andere filialen opzoeken	
- Kan een wekelijkse telling uitvoeren	
- Kan een retour/interfiliaal aanmaken	
- Kan aan de klant uitleggen wat de bezorgkosten zijn en dit toepassen in SAP	
Gaat leren over services en kan;	
- Verfmengmachine	
- Zagerij	
- Verhuurbalie	
Kent het beleid m.b.v. AG (Aankomst Goederen) en weet;	
- Waar de klantbestellingen liggen	
- Hoe we met de overvoorraden omgaan	
- Hoe er gerecycled wordt (papier, plastic en restafval)	
- Opslaan en stapelen van emballage	
Kan de wekelijkse/ tweewekelijkse folder uitbrengen en kent de	

Einde jaar 2

Mijn persoonlijke groei als professional



Thank's For Watching



Sander Neleman

-  Student NHL Stenden
-  Ondernemerschap & Retail Management AD Duaal

