

Portfolio

Matthijs van Gerven

Studentennummer: 3466795

**Business**

## *Inhoud*

Week 6 - Business Consultant.....	3
Opdracht 0 De IST situatie - Jouw huidige beeld van: Business Consultant .....	3
Opdracht 1 - Reserveren kun je leren .....	4
Opdracht 2 - Architectuur .....	6
Opdracht 3 - Innoveren in de keten .....	7
Opdracht 4 - Data v.s. Frameworks that work .....	8
Reflectie .....	8

## **Week 6 - Business Consultant**

### *Opdracht 0 De IST situatie - Jouw huidige beeld van: Business Consultant*

#### **In de klas**

Een Business consultant is iemand van een externe partij die bedrijven helpt met het verminderen van hun uitgaven of het vergroten van hun inkomsten. Hij helpt andere bedrijven dus hun processen en aanpakken te optimaliseren zodat ze meer winst kunnen maken. Op lange termijn zullen bedrijven die een goede Business Consultant dit geld met de toenemende winst weer terugverdienen en er uiteindelijk op vooruit gaan. Het verschil met de IT auditor is dat deze adviezen alleen over de winst gaan en niet over andere dingen in het bedrijf, zoals de veiligheid.

#### **Zelf**

Een business consultant is een adviseur die gespecialiseerd is in het geven van bedrijfskundige adviezen. In tegenstelling tot een reguliere consultant stelt een business consultant zichzelf beschikbaar aan een bedrijf om met inzichten van buitenaf het bedrijf te verbeteren. Deze adviezen kunnen betrekking hebben op veel vakgebieden en daarom moet een business consultant in veel vakgebieden thuis zijn.

Een business consultant die zich bezighoudt met IT wordt een business intelligence consultant genoemd.

Kenmerken van een business consultant zijn intellectueel, ondernemend en conventioneel.

Bronnen:

[https://www.nationaleberoepengids.nl/Business\\_Consultant](https://www.nationaleberoepengids.nl/Business_Consultant)

<https://www.jobpersonality.com/business-consultant>

## Opdracht 1 - Reserveren kun je leren

### Ist situatie



### Sol situatie



#### *De reserveerbutton*

Als de reserveerbutton aantrekkelijker is om op te klikken worden er meer fietsen gehuurd en wordt er ook meer geld verdient.

#### *De recaptcha en geldige invuldata, en identificatie*

Dit verhindert dat er nep reserveringen gedaan kunnen worden, zodat de koersdoctor meer tijd overhoudt voor de echte reserveringen.

#### *Responsive website*

Als de website ook goed op de mobiel werkt wordt er een grotere groep mensen bereikt, waardoor het aantal mensen dat fietsen zal huren ook zal stijgen.

#### *De e-mail van de Koersdoctor wordt verborgen*

Als de e-mail verborgen is kan een echte gebruiker er nog wel bij door op de knop te drukken, maar kan een webcrawler moeilijker bij het e-mail adres komen, waardoor de koersdoctor minder nep e-mails ontvangen waardoor er meer tijd aan de echte e-mails besteed kan worden.

#### *Bij elk invulveld komt een hulpvraagteken*

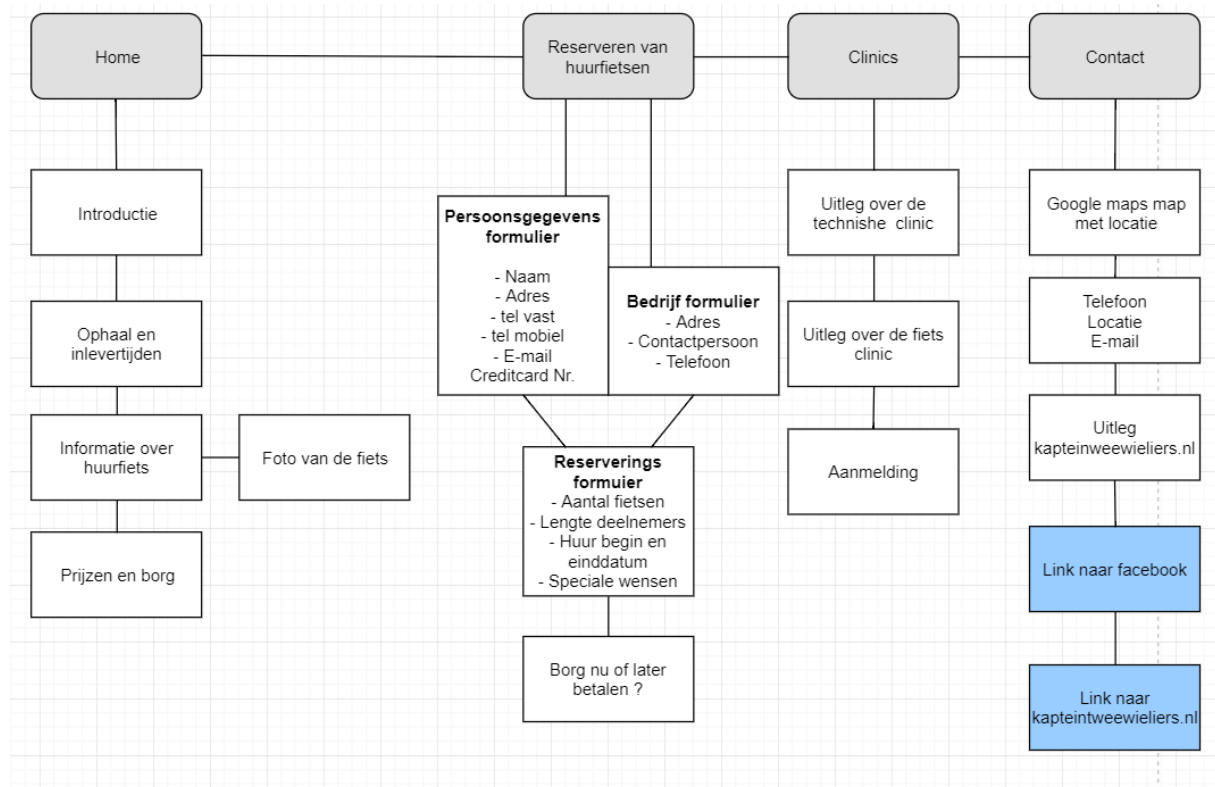
Als de gebruiker onzeker is over wat hij moet invullen kan hij zo toch zekerheid krijgen en zal sneller tevreden zijn. Ook zullen alle reserveringen nu hetzelfde format hebben, waardoor ze sneller door de koersdoctor verwerkt kunnen worden.

#### *De pagina kan niet meer naar het Engels vertaald worden*

De Engelse pagina richt zich maar op een erg kleine doelgroep, die de pagina ook met de automatische functie van google kan vertalen. Ook kost het updaten van de website en het up-to-date houden van de informatie veel minder veel werkt, omdat er maar één taal aangepast hoeft te worden.

## Opdracht 2 - Architectuur

Deze opdracht hebt ik met Davey Vercoelen gedaan.



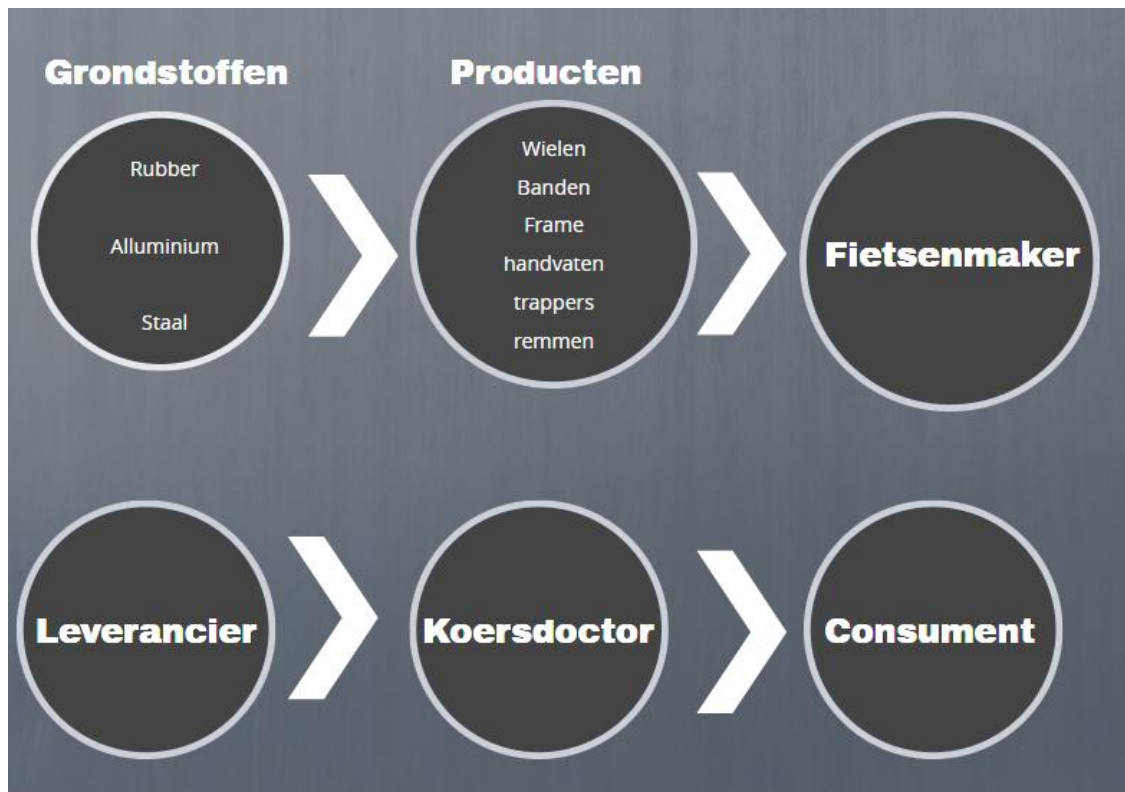
We hebben aan de bestaande structuur een foto van de fiets die te huren is aan de homepage toegevoegd, zodat de klant snel weet waar hij aan toe is. Ook hebben we het reserveren van huurfietsen meteen naast de home button gezet, omdat we denken dat deze pagina vaker bezocht wordt dan de clicks of contactpagina.

Bij het reserveren hebben we de formulieren opgedeeld in een bedrijfsformulier dat je moet invullen als je voor een grote groep, bijvoorbeeld bij een bedrijfsuitje fietsen wil huren. Ook kan de klant nu kiezen of hij de borg nu of pas later wil betalen.

De informatie over de clicks was erg overlappend en hebben we tot één kopje samengevoegd waar uitleg over beide clicks staat en waar je jezelf ook kan aanmelden.

Ook hebben we alle links voor mogelijk contact overal weggehaald en gezorgd dat deze alleen in de contactpagina staan. Dit maakt de structuur van de website duidelijker voor de klant en voorkomt onnodige herhaling van informatie.

### Opdracht 3 - Innoveren in de keten



#### Innovatie:

Ook kan de koersdoctor zijn website verbeteren zoals al te zien was in de vorige opdrachten om meer klanten aan te trekken en inkomende informatie beter te formuleren en verwerken.

Als de leveranciers hun productieproces verbeteren dan zullen waarschijnlijk de prijzen bij de leverancier dalen wat ook voordelig is om kosten te drukken bij de koersdoctor. Verbeterde processen die verder weg in de supply chain liggen, zullen minder invloed hebben op de inkooprijzen van de koersdoctor.

#### Advies:

Ik adviseer de Koersdoctor om in zijn site te investeren, omdat dit de snelste en makkelijkste manier is om de winst te verhogen.

Ook adviseer ik de Koersdoctor om te investeren om het productieproces milieuvriendelijker te maken, omdat veel fietsliefhebbers ook veel geven om het milieu en een groener proces zou de marktpositie kunnen versterken.

#### Opdracht 4 - Data v.s. Frameworks that work

Vragen:

**Wat is de ratio tussen likes en dislikes ?**

Gemiddelde ratio tussen

Formules gebruikt in excel:

=SOM([dislikes])

=SOM([likes])

Totaal aantal likes = 3041447198

Totaal aantal dislikes = 151978155

ratio = 151978155 / 1978155 = 76,82

**Wat zijn de top 10 woorden die het meest voorkomen in de titels van de video's?**

*Zonder de woorden the, at , it, in, from, a, an, and, for, is, with, of, I and my mee te tellen!*

Official – 3992 keer

Video – 2862 keer

Trailer – 2000 keer

Ft. – 1315 keer

Vs – 1046 keer

New – 1004 keer

What – 962

Makeup – 876

Audio – 872

Music - 838

Bronnen:

[http://www.writewords.org.uk/word\\_count.asp](http://www.writewords.org.uk/word_count.asp)

<https://www.kaggle.com/datasnaek/youtube-new>

#### Reflectie

Ik vond de beroepsrol van business consultant niet heel moeilijk om uit te voeren, maar waar ik deze week wel erg tegenaan liep was dat ik er veel te lang mee bezig was om te bepalen hoe ik de opdrachten wilden visualiseren.

Het bedenken van de bottlenecks voor de website van de Koersdoctor was niet zo moeilijk omdat de ist situatie erg slecht was.

De opdracht waar ik het meeste tegenaan liep was de supply chain. Hier had ik veel tijd verspild met informatie zoeken die uiteindelijk niet volledig genoeg was, dus de volgende keer ga ik makkelijker beginnen en dan later pas verder uitwerken.