

Reflectieopdracht – Seminars

Inleiding

Op maandag 17/10 en 24/10 kwamen er 3 bedrijven spreken over zichzelf, informatie geven over de werkplekken. Zo kwamen Made, Weni en Make it fly langs.

MADE was de eerste spreker die veel en interessante informatie gaf over hoe de werk wereld er uitziet in een grafisch bureau. Graig Soenen is Digital teamleader en was de spreker.

MADE is een digitaal innovatie bureau dat bestaat sinds 2006 en dat al verschillende awards gewonnen zoals de 'jong talent' award. MADE is gelegen in Antwerpen en heeft ongeveer 40 medewerkers waarvan sommige freelancers en andere vast personeel. MADE maakt niet enkel digitale producten maar ook fysieke producten, zo hebben ze Bringme op de markt gebracht. Zo hoef je niet thuis te zijn voor je pakketje te ontvangen en ben je zeker dat er geleverd word.

MADE is niet enkel gefocust op money, maar ook op magic. Money bestaat uit 'User research & validation en Business design'. Magic bestaat dan weer uit 'Product design en Digitaal design'.

MADE is ook gefocust op 4 domeinen waaronder:

Sustainable innvation: Ze willen hun product zo milieu vriendelijk maken en dat het langer leeft.

Smart products: Ze zorgen dat al hun producten meegaan met de tijd van nu en werken met moderne technologie.

Healtcare: Ze willen ook dat de mens er een beter leven mee kan hebben.

Building innovation: Ze werken ook aan producten die meer gefocust zijn op de bouw.

MADE werkt altijd met de double diamond techniek waar je eigenlijk op een logische volgorde tewerk gaat. Eerst onderzoek je wat het probleem van de klant is of wat de klant wilt. Vervolgens ga je nog eens samen zitten met de klant om de ideeën te bespreken. Daarna ga je het ontwerpen en als laatste lever je het product af.

Craig gaf ons ook een hele goed tip mee. "Zeker om de 2 weken iets aan de klant opleveren, zodat je de klant niet verliest."

De volgende spreker was Jelle Van den Bergh. Hij is oprichter en CEO van Weni.

Weni is opgestart uit passie voor webdesign en is intussen uitgegroeid tot een groot en internationaal bedrijf.

Hij beschrijft zijn eigen bedrijf en team als: Challenging strategists, Tech-savvy Designers, Creative Developers, Skilled Software Engineers en Dedicated Product Owners.

Weni heeft ook een eigen spirit: No sticky mess!

Wieni worden beschreven door: Team & Empathy, Qualitative & Puncual, Challenging & Inspiring, Get shit done & No-nonsense.

Voor Wiener zijn 2 dingen zeer belangrijk bij het maken van een project. Nummer 1 is 'Test it!'

Test eerst als je iets maakt of het werkt, zodat je daar verder op kan bouwen en niet alles opnieuw moet maken, want dit kost tijd en geld.

Nummer 2 dat belangrijk is voor Wiener is dat het bereikbaar en bruikbaar is voor iedereen. Daarom testen ze altijd hun producten bij oudere, jongere,

Als laatste spreker was er Make it fly, een groep van verschillende bedrijven.

Make it fly bestaat uit 5 bedrijven: Duo., Nascom, Mediasoft, Enity en corecrew. Al deze bedrijven zitten in totaal op 4 verschillende locaties en bestaat uit meer dan 80 werknemers. De expertise van make it fly ligt bij: web, mobile, enterprise, creative en marketing.

Make it fly vindt het belangrijk dat iedereen samen kan werken met iedereen, want je hebt ook geen vaste 'groep' als je aan een project werkt.

Make it fly werkt met 3 stappen: 1. Discover: waarom, strategie bedenken, meerwaarde zoeken.

2. Create: Define -> design -> build -> Market -> Maintain

3. Grow: Meten, rapporteren, adviseren

Als ze een project starten, zit er altijd een duidelijke en gestructureerde tactiek achter. Eerst ga je het project starten. Hierbij wordt een team samengesteld en wordt alles overlopen wat er moet gebeuren. Ook belangrijk is dat iedereen's neus in dezelfde richting is om verwarring tijdens het project te voorkomen. Vervolgens starten ze met het voortraject. Hierbij is belangrijk dat er altijd goed samen wordt gewerkt én gecommuniceerd met de klant. Als alles duidelijk is gaan ze alles definiëren en designen. Bij de buildingtime is het zeer belangrijk dat er nauwe betrokkenheid is met de klant en dat er duidelijke prioriteiten worden gesteld. Ook zorgen ze steeds voor een tussentijdse demo zodat ze de klant niet verliezen. Als het volledige project af is, wordt er nog altijd aan gewerkt zoals het onderhoud op de site of app, upgrades die de klant zou willen,... .

Per project werken ze gemiddeld tussen de 6 en 9 maanden.