Kandidaten  
- Ingmar, Guus, 2 van inhoud -> vacaturemail naar mailbestand  
- allemaal een appje sturen om te bellen, aan de hand van dat gesprek wel/niet   
  
Guus

Gesprek: - tijd  
- planning komende jaren  
2e jaar onderschat dus moet veel inhalen, elke blok 1 of 2 vakken.   
  
werkt bij uitzendbureau, is op oproepbasis   
  
- Hoe zou jij het nu op dit moment aanpakken? (los van hoe wij het afgelopen tijd hebben aangepakt)  
veel eigen invulling:   
elke week een lijstje maken qua planning. Elke periode evalueren.

Wat hij anders zou willen doen: iets minder obvious amba’s gebruiken  
doormiddel van:  
meer amba’s pakken, amba’s minder vaak inzetten. Bijvoorbeeld dmv amba’s per periode te laten werken.   
  
- Wat mis je nu bij Athena op SBE? (iedereen is amba)  
breder aanbod, economics is er bijna niks bijvoorbeeld. Wanneer   
  
  
case vragen:  
1. Hoe ga je nieuwe amba’s werven? (Waar vandaan/strategiën)  
wervingsproces was bij hem best goed. Hij wil vooral gebruik maken van mensen die hij kent (tragos). Niet te veel mensen gelijk bellen zodat niet iedereen van amba’s afweet. (hij kent al 2 mensen die het wss zouden willen doen)

Hoe zou je mensen buiten Tragos willen werven?: bij tragos vond hij eigenlijk prima

Maar hoe zou je internationals willen benaderen?  
  
alsnog viavia, ook naar de internationals toe deze lui benaderen.  
  
2. Hoe ga je amba’s managen? (Specifieke taken amba’manager  
amba’s zeiden eigenlijk alleen dingen als het echt nodig is. Zou heel chill zijn als die mensen echt hen helpen. Zoals eerder gezegd amba’s per periode laten werken  
  
**3. Hoe ga je contentmarketing doorzetten/ verbeteren**  
4. Heb jij nog creatieve ideeën voor nieuwe marketingstrategiën  
timing van promo is belangrijk, dus juist net na het tt of juist dichtbij het nieuwe tt. In de eerste weken vooral veel focussen op content en stress creeren dmv amba’s.   
  
5. één van de mogelijke uitbreidingen waar we nu naar kijken zijn premasters op SBE. Op wat voor manier zou je deze uitbreiding aanvliegen en zou je dit op een andere manier marketen dan we op dit moment doen?  
  
Bij een premaster ben je niet meer echt een luie student. Hierbij zijn wat simpelere courses misschien niet goed genoeg en kun je beter vanaf een hoger basislevel beginnen. Meer richting de crash courses bijvoorbeeld.   
  
qua marketing: “er zijn denk ik geen groepen” maar die kun je natuurlijk wel zelf maken.   
“waarschijnlijk is er vanuit hen zelf al veel vraag en weinig aabod.”  
  
marketing via app groepen en mails  
  
6. Hoe zou je jaarchats levend houden? Zeker wanneer veel anderen   
  
niet heel duide

Betalingsstructuur:  
Nu  
Cas: 7.5/10  
Simon 5  
Totaal: 15  
  
Daarna: (opleidingsfase, periode 5)  
Cas: 6  
Simon: 3  
FM: 6  
Totaal: 15  
  
Daarna: (vanaf period 6/1) (FM kan in de loop van de tijd wat omhoog en ik wat omlaag)  
Cas: 5  
Simon: 2  
FM: 7/8 (duidelijk verkopen als ‘bonus’)  
Totaal: 15