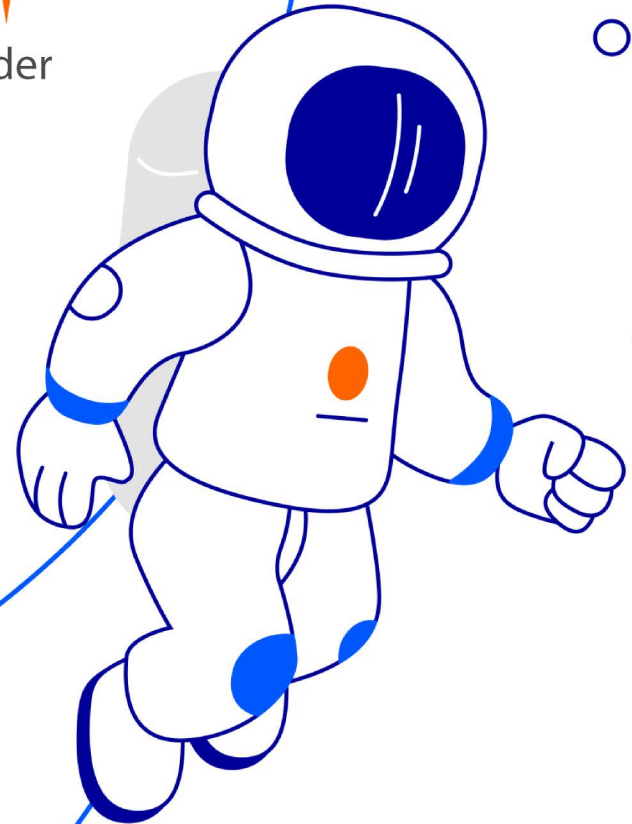


Stageverslag

Tim Moll - 500853416 - UX Designer - Stage Rabobank
CMD – Hogeschool van Amsterdam - Hugo Keizer – Docentbegeleider
Rabobank - David van der Ploeg UX – Designer
5 maart 2024



Inleiding

Voordat ik een akkoord had om bij Rabobank stage te mogen lopen, had ik eerst iets anders op het oog. Ik mocht stagelopen bij een nieuw (ander) bedrijf van mijn huidige werkgever. Een vacature kwam voorbij op LinkedIn en ik dacht meteen; hier wil ik solliciteren. Na een motivatiebrief, een eerste gesprek, een opdracht en een tweede gesprek hebben ze uiteindelijk voor mij gekozen!

Ik was/ben hier ontzettend blij mee. Dit omdat ik er zeker van was dat ik enorm veel kon leren, bij zo een groot bedrijf! Ik heb bewust voor deze stage gekozen omdat ik wilde weten wat ik precies leuk vind in het werkveld, en wat niet. Ik heb in het afgelopen halfjaar dan ook ontzettend veel geleerd. Over mijzelf, wie ik ben, maar ook wat ik wel/niet leuk vind. Ik kon in zo een breed team goed meekijken. Doordat het team zo breed was heb ik met verschillende disciplines meegekeken binnen het team. Dat maakte het ook zo leuk en leerzaam.

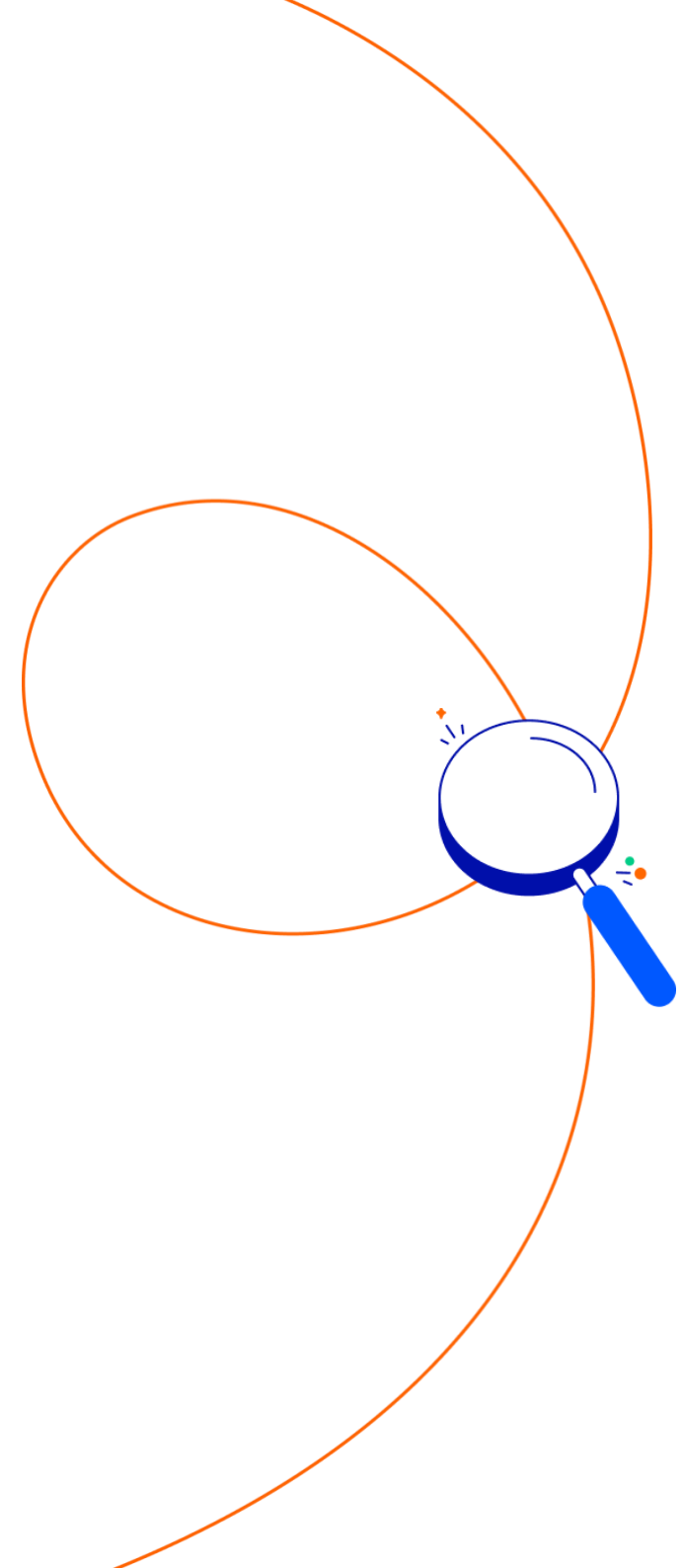
Wat deze stage écht onderscheidt? Hier ben ik geen stagiair die koffie haalt. Nee, ik ben een gewaardeerde collega met verantwoordelijkheden. Ze betrekken mij in discussies, ik krijg mijn eigen taken en ben volledig geïntegreerd in relevante onderwerpen en werkzaamheden. Mijn focus lag op UX-design, maar ik vond het ook leuk om met andere dingen bezig te zijn. Ik was

vastberaden om op zo veel mogelijk fronten te groeien als CMD'er.

Omschrijving van het stage bedrijf:

Rabobank is een coöperatieve bank met een missie. Samen met onze stakeholders zetten we ons al 125 jaar in voor een toekomstbestendige samenleving en grote maatschappelijke uitdagingen. In Nederland bedienen we particuliere en zakelijke klanten, wereldwijd focussen we op de food- en agrisector. Met altijd als uitgangspunt: samen bereiken we meer dan alleen.

Het afgelopen halfjaar mocht ik meelopen in een ontzettend groot team onder de naam van het project; New Horizons. Dit valt onder de afdeling Strategie & Innovatie. Ik heb een stukje tekst geschreven met eerst wat algemene informatie om het zo goed mogelijk te begrijpen: Ik zit in het team van New Horizons. New Horizons is een enorm innovatief team binnen de Rabobank. Mij werd verteld om het te vergelijken met een interne start-up. Hierbij ligt de focus op verschillende producten. Eén tak van New Horizons richt zich op Embedded Lending. Embedded Lending is de verzamelnaam voor alle producten en diensten op het gebied van financieren. Echter gaat dit via de platforms waarop zij, de klanten, actief zijn. Denk aan bol.com of Debiteuren365.nl. Daarvoor hoeft de mkb'er dus niet naar een bankomgeving (kantoor of online), maar kan deze een financiering



afsluiten vanaf bijvoorbeeld jouw web omgeving.
Dit is nog makkelijker voor de klant!

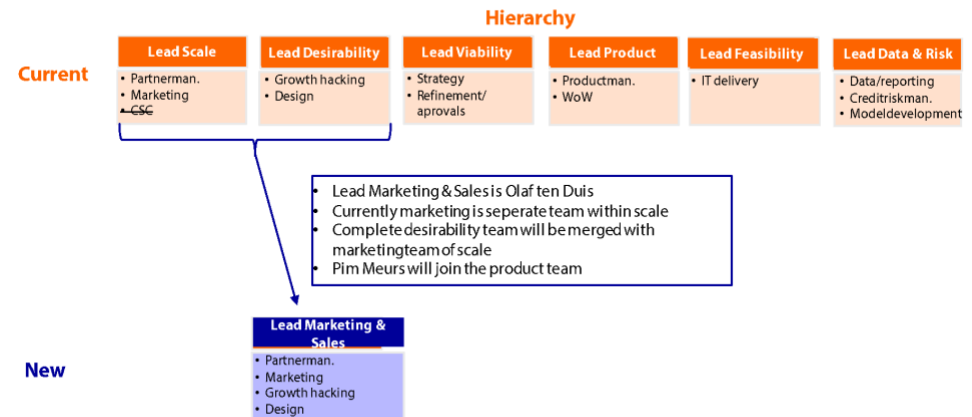
Er worden verschillende producten aangeboden waaronder:

- Zakelijk krediet zonder jaarcijfers
- Zakelijke lening zonder jaarcijfers
- Factuur financiering

Op kantoor zit ik in een heel erg groot team. Ongeveer 70 man telt New Horizons. Dit team bestaat uit onder andere: UX designers, innovation designers, marketeers, growth hackers, onderzoekers, front-end developers, back-end developers. Doordat het een eigen start-up is, is het team heel compact, maar ook compleet. Van begin tot eind zijn er mensen in het team die iets met de uitvoering te maken hebben. Hierdoor kom ik terecht in een multidisciplinair team.

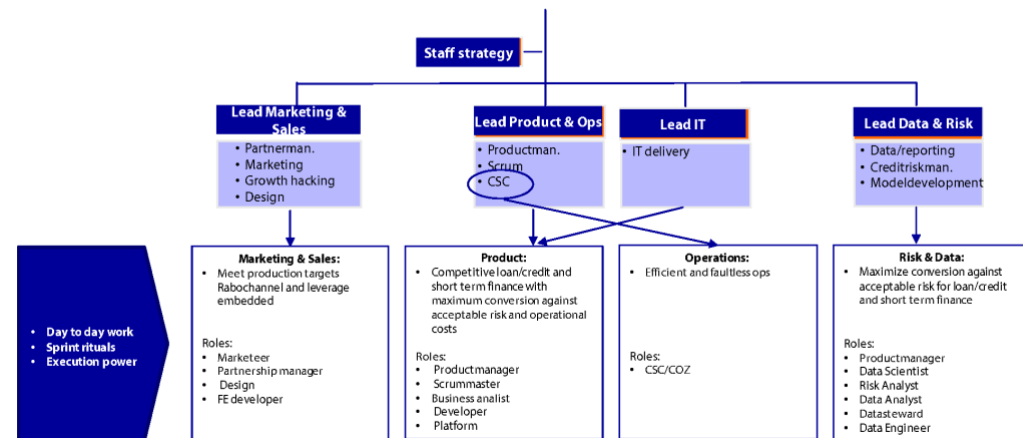
Mijn rol binnen dit team is UX-Designer. Hierin begon in binnen een kleiner team genaamd: Design and Marketing. Door een hiërarchische transitie was het hele team van New Horizons opnieuw ingedeeld. Ik val momenteel onder Marketing & Sales. In principe zit mijn hele oude team in. Er zijn alleen collega's bij gekomen. Dit zijn collega's die zich bezighouden met partnermanagement en marketing. Ook dit was erg interessant om te zien. Hiernaast zijn de veranderingen visueel te zien.

Bring hierarchy in line with execution



Rabobank
New Horizons Initiative

Bring hierarchy in line with execution



Rabobank
New Horizons Initiative

Functieomschrijving stagiaire/werkzaamheden:

Vooraf had ik het volgende gezegd: *Ik onderzoek voor deze specifieke groep de klantbehoeftes en communiceer deze met stakeholders. Ik ontwikkel ontwerp oplossingen en test deze bij een brede doelgroep. En mag ik mij uitleven op zowel online als offline deliverables zoals corporate slide-decks, guides, concepten en digitale prototypes. Zo mag ik mee gaan helpen met het ontwerpen van de productpagina's. Ook heb ik inbreng in de flow en maak ik keuzes omtrent vormgeving en tekst. Ik zal kijken naar hoe een klant de site benadert en kijken hoe hij/zij zich door de site navigeert. Hoe doet de concurrentie het? Ook daar zal ik naar gaan kijken.*

Ik heb het afgelopen halfjaar fulltime, dat wil zeggen maandag tot en met vrijdag, van 09:00 tot 17:00 gewerkt. Hierbij was elke donderdag een vaste kantoor dag met het hele team. De rest van de week verschilde enorm. Na corona is het namelijk zo dat we niet meer elke dag op kantoor zitten, en dat was te merken. Het grootste deel was van mijn stage heb ik thuisgewerkt. Iets wat ik niet enorm fijn vind/vond. Dit had ik dan ook aangegeven tijdens meerdere check-ins en mijn functioneringsgesprek. De afgelopen tijd is dit wel beter gegaan! Ik heb nu ook veel dinsdagen op kantoor gezeten, dit maakt voor mij een stagedag leuker en ook effectiever.

Ik kon gelukkig met mijn pas naar alle Rabobank-kantoren in heel Nederland. Dus als ik geen motivatie had om thuis te werken kan ik zelf

bijvoorbeeld naar Rabobank Amstel gaan. Dit heb ik dan ook een paar keer gedaan. Ook heb ik meerdere dagen op de Hva/UvA gezeten. Ik heb met mijzelf afgesproken minder thuis te werken sinds het functioneringsgesprek. Dit is dan ook gelukt. Niet elke dinsdag op kantoor, maar wel meer op andere locaties dan thuis op mijn kamer. Ik heb gemerkt dat mijn motivatie dan echt een stuk hoger ligt. Dus ik heb dit als positief ervaren.

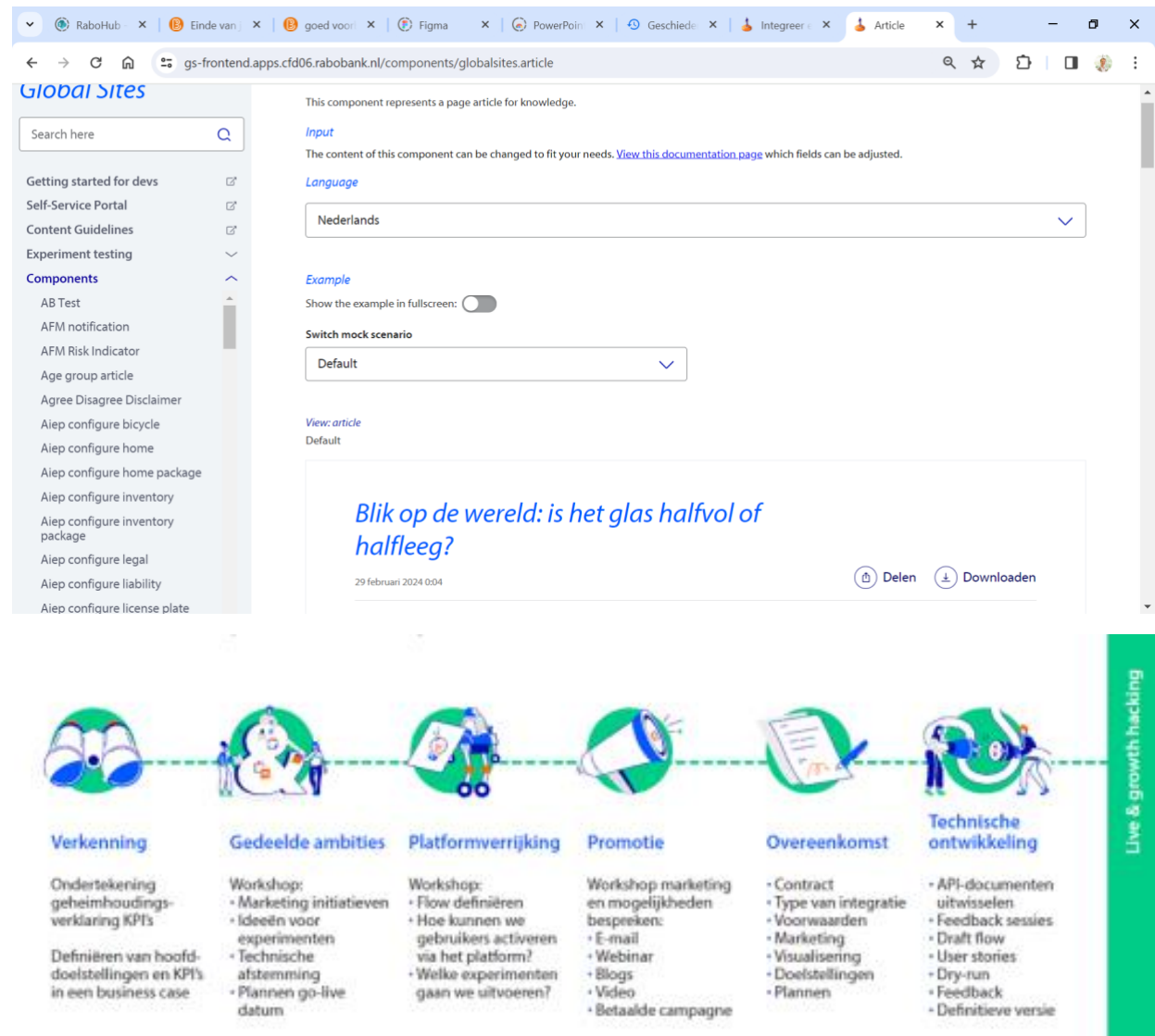
Ik heb de afgelopen maanden ontzettend veel mogen doen en leren. Ik zal hier een paar van toelichten.



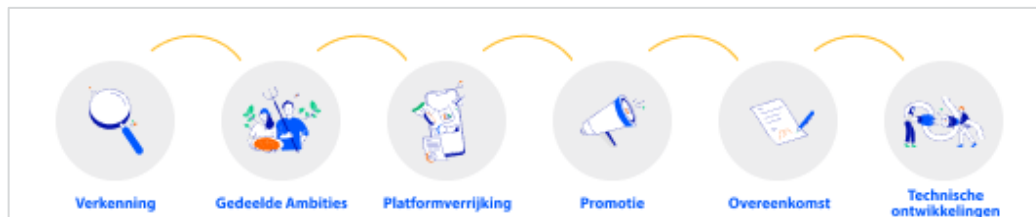
Uitleg foto's/animatie maken

Eén van de eerste opdrachten die ik kreeg was het beter uitwerken van een visueel stappenplan. Hierbij moest ik meer werken in de kleuren van Rabobank-huisstijl (geen groen dus) en het totaal overzichtelijker maken. Het was uitdagend omdat ik moest werken met bestaande componenten. Dat wil zeggen: ik was niet volledig vrij in mijn keuzes. Ik had toen opgeschreven dat ik dat best lastig vond. De ideeën die ik had waren niet in lijn met de bestaande componenten. Ik moest dus werken met wat er was. Dit maakte het wel tot een uitdagende opdracht, zo in het begin van mijn stage. Ik had eerst een hele lange lijst van Rabobank-componenten bekeken. Dit waren 250 componenten. Omdat ik nieuw was vond ik het een goed idee om deze stuk voor stuk langs te gaan en de interessante te noteren. Hierdoor had ik een goed idee wat het huidige aanbod was en welke componenten ik zou kunnen gebruiken. Hiernaast is laat ik zien hoe deze 'componentenbank' er uit ziet.

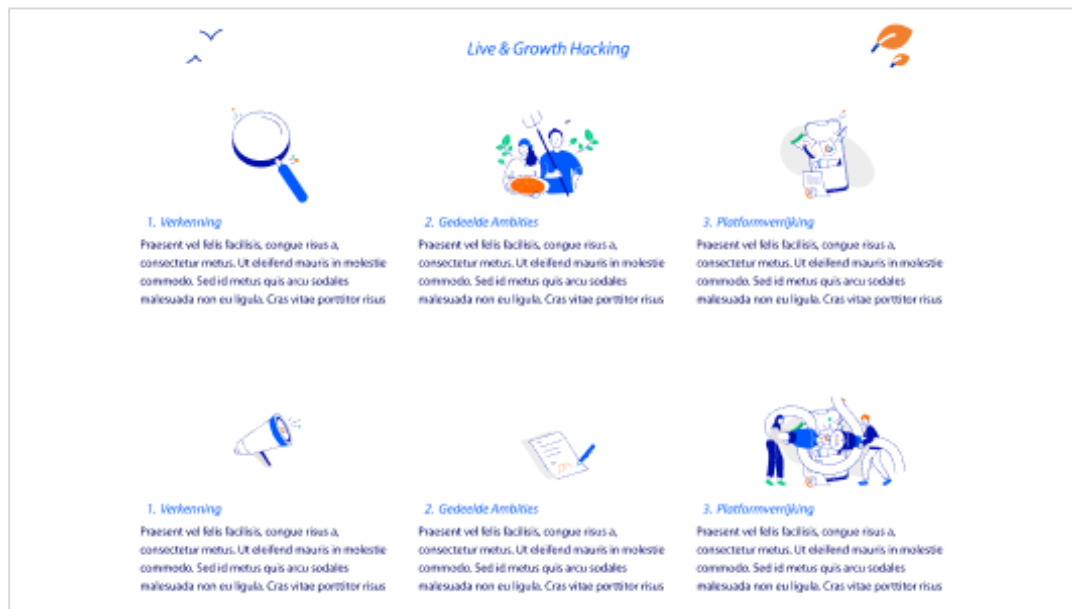
Uiteindelijk heb ik een paar versies gemaakt. Deze had ik voorgelegd aan Jermaine, wie mij had aangestuurd. Hij is content marketeer binnen New Horizons. Ik was van 6 stappen naar 3 stappen gegaan. Hij vond het mooi en overzichtelijk nu er een paar stappen samengevoegd zijn. Verder was het een goed gekozen component. Deze is ook verwerkt en ook echt gebruikt! Een geslaagde eerste opdracht. Trots dat mijn opgeleverde werk positief werd ontvangen en ook daadwerkelijk is gebruikt. Bekijk dit werk hieronder!



Dit was het origineel, deze mocht ik onder handen gaan nemen.



Dit was de eerste versie, er zou alleen nog tekst bij moeten.



Dit was de tweede versie. Nieuwe iconen, een nieuw component. Een stuk logischer al, maar wel nog wel veel informatie.



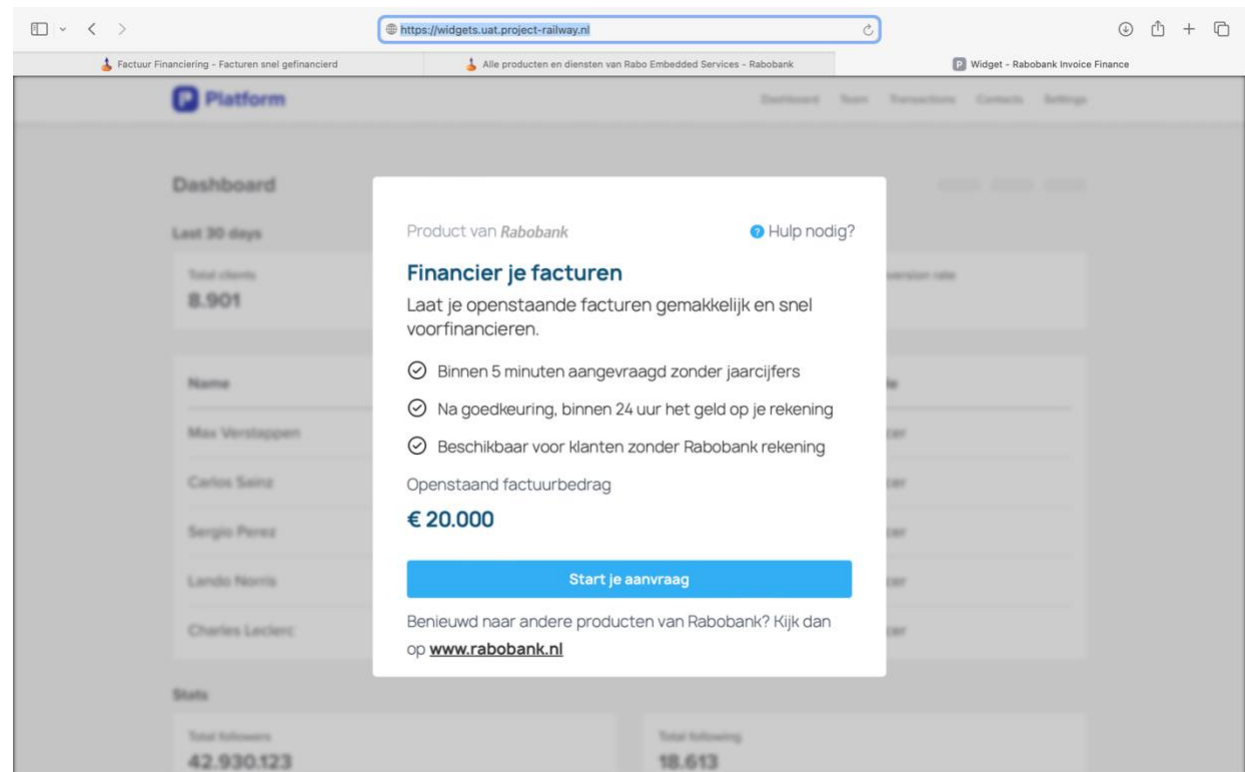
Dit was het uiteindelijke werk geworden. Ik had 3 stappen samengevoegd om het compact te maken. Dit was een goede iteratie op basis van feedback. Inmiddels staat deze nu ook op de site van de Rabobank! Een hele vette klus waarvan mijn werk voor het eerst op de site van de Rabobank is verschenen.

Een andere opdracht in het begin was de volgende. Ik moest goed laten zien hoe een widget werkt. Eerst even een stapje terug, want wat is een widget?

Wil je jouw klanten binnen jouw platform houden? Dan is de widget een ideale oplossing. Onze Widget biedt je volledige controle over de integratie. Het is een vernieuwde versie van Factuur Financiering die naadloos kan worden geïntegreerd op jouw pagina. Je kiest zelf waar de widget komt te staan en hoe deze wordt vertoond op je pagina. Om het je zo makkelijk mogelijk te maken, hebben wij ervoor gezorgd dat de widget eenvoudig kan worden geïntegreerd zoals developers het gewend zijn. Hierdoor integreren jouw developers de widget binnen no-time.

- *Volledige Integratie: Plaats de widget waar je maar wilt, pas de grootte en kleuren aan.*
- *Klantgericht: Laat klanten Factuur Financiering ervaren in de kleuren van jouw merk.*
- *Pre-filling: Vereenvoudig het aanvraagproces met vooraf ingevulde KVK-nummers en contactgegevens.*
- *Eenvoudig te Implementeren: Je importeert onze NPM package en integreert de widget met HTML-tags en eigenschappen in de code van jouw website.*

Met de widget blijven klanten op jouw pagina, waardoor de gebruikerservaring behouden blijft, zonder de noodzaak van een API-verbinding vanaf de kantzijde. Dit zorgt voor een naadloze en efficiënte gebruikerservaring.



Kort samengevat; het gaat dus om een widget, dat is een toepassing waarmee je in op je eigen platform diensten van de Rabobank kunt gebruiken. In dit geval kun je op je eigen platform gebruik maken van factuur financiering. Het laten financieren van je facturen kan op een platform als Bol.com/Gekko. Je kunt deze tool op je eigen platform zelf helemaal vormgeven zodat het past bij je eigen huisstijl.

Er werd een nieuw artikel geschreven voor de Widget. Hiervoor mocht ik de afbeeldingen verzamelen/maken. Het doel was om met een paar afbeeldingen duidelijk te maken aan de klant hoe deze Widget werkt. Dit was een leuke opdracht voor mij. Ik begon hier voor het eerst in Figma te werken met daadwerkelijk mobiele schermen. Dit vond ik wel spannend. Omdat ik tijdens de sollicitatieperiode had aangegeven dat ik wel eens met Figma had gewerkt, maar dat ik er nog zeker niet helemaal thuis in ben. De eerste tijd was het dus vooral tutorials kijken, veel op Google opzoeken en David vragen om tips. Dit heb ik overigens alle zes de maanden gedaan. Op eigen initiatief onderzoek doen hoe je beter en sneller kunt worden in dit programma. Zo til ik mijn skills naar een hoger niveau.

Ik had bedacht om eerst stap voor stap te laten zien hoe deze Widget er uit kan zien en daar een afbeelding slider aan te koppelen. Eerst vind ik het leuk om te laten zien waarmee ik begon. De afbeelding rechts kreeg ik aangeleverd:

Lending Widget

Nu beschikbaar voor
Embedded Lending partners

- + Minimaal productbeheer en releases
- + Live binnen 7 dagen
- + Aanpasbaar ontwerp dat past bij jouw platform
- + Vereenvoudigd klanttraject door vooraf ingevulde gegevens
- + Lage integratiekosten

Nieuw

Rabobank

Customization

Pas de widget aan zodat deze aansluit bij de rest van het platform.

Heading font
Manrope SemiBold

Text font
Manrope Regular

Primary color
#30B000

Secondary color
#247000

Financier je facturen

Laat je openstaande facturen gemakkelijk en snel voorfinancieren.

Openstaand factuurbedrag
€ 49.900

Start je aanvraag

Powered by Rabobank

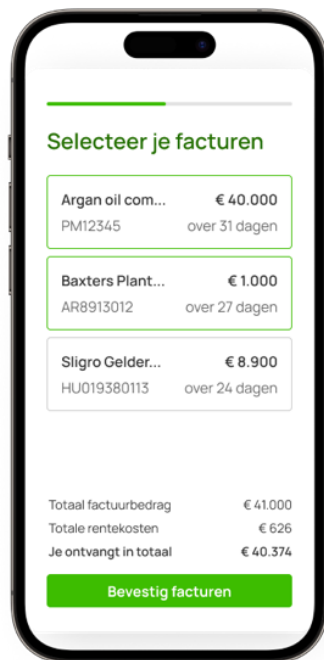
Selecteer je facturen

Argan oil com... PM12345	€ 40.000 over 31 dagen
Baxters Plant... AR8913012	€ 1.000 over 27 dagen
Sligro Gelder... HU019380113	€ 8.900 over 24 dagen

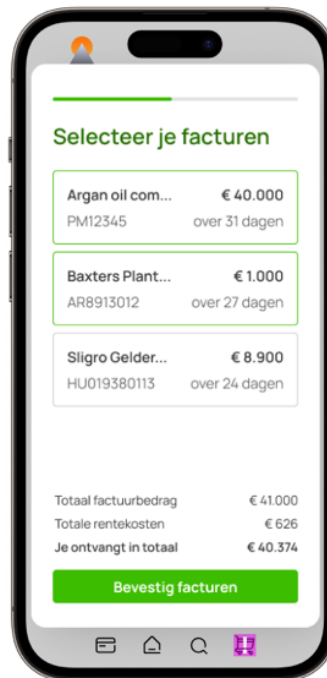
Totaal factuurbedrag € 41.000
Totaal rentekosten € 626
Je ontvangt in totaal € 40.374

Bevestig facturen

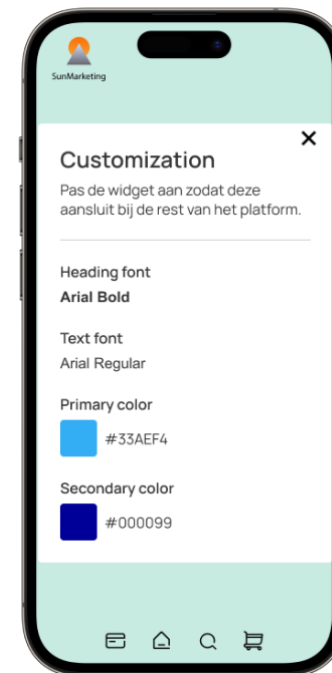
Met deze 3 stappen van de widget mocht ik een visuele uitleg maken voor zakelijke klanten. Ik had wat research gedaan en daar had ik gezien dat veel bedrijven gebruik maken van een mobiele mock-up. Ik had mij even verdiept hoe dat zat met auteursrechten, gezien ik het wel een mooie oplossing vond. Ik mocht deze gebruiken, en heb dat dan ook direct gedaan. De eerste versie is onderstaande. Je ziet hier dat een pagina van de Widget is verpakt als een mobiele pagina. Ik heb dit gedaan zodat je je al klant goed kan inleven in hoe het zou werken als je zelf gebruikt wilt maken van deze widget.



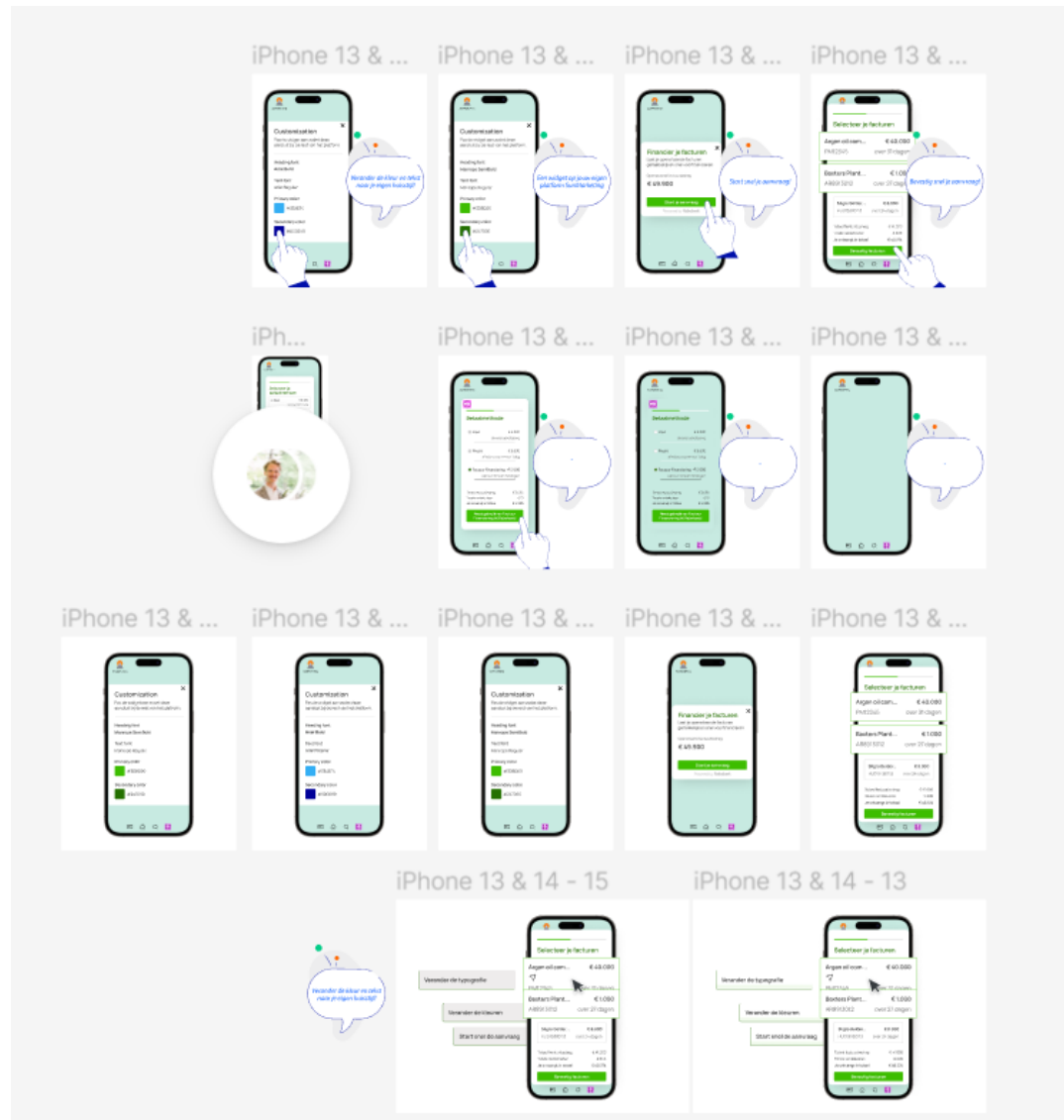
Ik kreeg hier wel wat feedback op. Ik moest iets meer laten zien dat het echt een platform is. Dus blur de achtergrond en laat zien dat je al ergens bent. In dit geval had ik een platform genaamd 'SunMarketing' bedacht. Ik heb echt geprobeerd om op de achtergrond een platform te bouwen. Zo zie je als klant ook echt dat het jouw platform zou kunnen zijn. Ik heb een navigatiebalk toegevoegd, een logo, een achtergrondkleur en wat schaduw. Zo ziet het er een stuk realistischer en mooier uit.



Ik ben na deze versie nog door gaan itereren. Zo heb ik extra kleur toegevoegd en de mogelijkheid van het sluiten van de widget (door een kruisje).



Echter was dit nog niet top. Ik wilde in plaats van een slider een video/GIF maken. Dit vonden David en Jermaine ook een goed idee. Na wat problemen met licenties kreeg ik toegang tot Premiere Pro. Hier mocht ik een video gaan maken. Deze heb ik ook een paar keer laten voorzien van feedback. Ik ben dus van een paar losse afbeeldingen naar een slider, naar een video gegaan. Hierbij kun je perfect zien hoe het in zijn werk gaat en hoe het er uit ziet. Inmiddels staat deze ook deze video op de [site van de Rabobank!](#) Een mooie bijdrage heb ik kunnen leveren voor dit artikel. Ik had ook het volgende opgeschreven: "Een ogenschijnlijk makkelijk project, maar ik heb hier zo veel geleerd. Van collega's, het internet en zelf ontdekken. Ik vond dit echt leuk om te doen. Tijdens deze periode had ik het wel persoonlijk behoorlijk zwaar, maar toch is hier iets moois uit gekomen. Ik kreeg alle tijd en juist werken zelf was fijn, want ik had even wat afleiding nodig. Verschillende emoties gehad deze periode, maar ik kijk terug op een toproject!". Hiernaast laat ik een deel van mijn Figma bestanden zien.



Na deze opdracht volgde iets heel anders. Dit was namelijk een Hackathon. Ik zal eerst uitleggen wat een Hackathon is. *Bij New Horizons geloven we dat innovatie een voortdurend stapsgewijs proces is. Daarom organiseren we een tweedaagse hackathon en brengen slimme koppen samen om nieuwe ideeën te ontwikkelen.*

Op 24 en 25 oktober stappen we uit de dagelijkse beslommeringen en proberen we voor een uitdaging of een idee een oplossing te ontwikkelen die jij naar voren kunt brengen. Door tijdens deze dag met de juiste mensen samen te werken, kunnen we een stap maken om samen grote uitdagingen op te lossen. Je kunt deze kans gebruiken om je (IT) vaardigheden te laten zien en samen met collega's aan spannende nieuwe dingen te werken!

We moedigen elk teamlid aan om tijdens deze hackathondagen ideeën in te sturen om onze producten of onze eigen manier van werken te verbeteren.

Dit was dan ook gedaan! Hier laat ik de 3 ideeën zien!

Hackathon Idea

By: Joyce, Maaïke & Sefiye

Title

Think of a catchy title that reflects your idea

Loan Dashboard

The challenge

What problem do you want to solve?

We received client input expressing a desire for a dashboard or user account that enables them to log in. This would eliminate the need for them to repeat the process in future applications and it gives them a place where they can look up information regarding their loans.

Additionally, an account would enhance the seamless integration with RBB

The users

Who will benefit from your idea?

The end user but also the team. We will be able to get more insights and it will be an easy way for us to communicate with the client.

Team name: {Enter your team name here}

The benefit

How would users benefit from your idea?

The presence of this dashboard streamlines the loan acquisition process for clients as they do not have to fill in their personal information over and over again when they want to re-apply for a loan.

It also offers them a comprehensive overview and can be easily notified whenever they need to repay their loan.

Additionally, the automated connection with invoices and bankaccounts makes it easier to connect checks and ultimately provide valuable insights to our clients

Your team members

When you already formed a team, please put the names of the team members here.

Otherwise, please indicate who you will need in your team during the hackathon to bring your idea forward below.

Frontend and/or back-end developer

Designer

Product Manager (Bob or Darios)

Researcher



Customer



Developer



Researcher



Designer



CSC










Product Owner



Other, namely...






Hackathon Idea

By: Doga Fincan

<p><i>Title</i></p> <p>Think of a catchy title that reflects your idea</p>	<p>PBL for iOS</p>	<p><i>The benefit</i></p> <p>How would users benefit from your idea?</p>	<p>The usability and performance of native apps (if done right) usually is superior to their web equivalents. Some less technical people don't even know what a web app is and assume all apps can be found in the app stores. Mobile app frameworks have improved a lot in recent years, and we want to explore what their capable of, and the benefits they can bring to our users.</p>
<p><i>The challenge</i></p> <p>What problem do you want to solve?</p>	<p>Currently our department doesn't develop any native apps. I think we would benefit a lot from exploring this part of the software world.</p>		
<p><i>The users</i></p> <p>Who will benefit from your idea?</p>	<p>The end user</p>	<p><i>Your team members</i></p> <p>When you already formed a team, please put the names of the team members here.</p> <p>Otherwise, please indicate who you will need in your team during the hackathon to bring your idea forward below.</p>	<p>Doga Fincan</p> <p>Wally Yuen</p> <p>Kenny Lam</p> <p>Bhargavi Rajanna</p> <div><div></div><div>Customer</div><div></div><div>Developer</div><div></div><div>Researcher</div><div></div><div>Designer</div><div></div><div>CSC</div><div></div><div>Product Owner</div><div></div><div>Other, namely...</div></div>

Hackathon Idea

By: Peter Nederlof / Max Aalderink

<p><i>Title</i></p> <p>Think of a catchy title that reflects your idea</p>	<p>No more timeouts for clients, seamless UX</p>	<p><i>The benefit</i></p> <p>How would users benefit from your idea?</p>	<p>Slow performing downstream systems (e.g., Siebel) are no longer bottleneck.</p> <p>Better UX for end users, not waiting for immediate response. For example, in the case of sharing transactions in SaltEdge you can show a video explaining the product or other products.</p>
<p><i>The challenge</i></p> <p>What problem do you want to solve?</p>	<p>When users submit for example their KvK, the backend is performing some checks which are sometimes very slow resulting in timeouts and the user not being able to continue. Instead of the user waiting, the user can continue, and the results of those checks will be received and displayed in the frontend when they are available. To enable this there should be a design supporting this new flow, backend support (reactive API) and the frontend implementing this new design.</p>		
<p><i>The users</i></p> <p>Who will benefit from your idea?</p>	<p>End clients with better UX.</p> <p>For CSC and developers less errors/incidents.</p>	<p><i>Your team members</i></p> <p>When you already formed a team, please put the names of the team members here.</p> <p>Otherwise, please indicate who you will need in your team during the hackathon to bring your idea forward below.</p>	<p>Front-end developer</p> <p>UX designer</p> <p>Back-end developers</p> <div><div></div><div>Customer</div><div></div><div>Developer</div><div></div><div>Researcher</div><div></div><div>Designer</div><div></div><div>CSC</div><div></div><div>Product Owner</div><div></div><div>Other, namely...</div></div>

Deze 3 ideeën waren ingeleverd door collega's. Ik vond het een slimme manier voor innovatie. Je motiveert je team om in een vorm van competitie te werken. Dat maakt mensen fanatiek omdat ze willen winnen. Daarnaast heerst er een gezellige sfeer omdat je de hele dag met elkaar bent. Er waren allemaal lekkere dingen geregeld zoals lunch, pizza en een afsluitende borrel. Ook dat motiveert natuurlijk.

Hiernaast heb ik de agenda neergezet. Deze was van tevoren gemaakt zodat iedereen wist waar hij of zij aan toe was. Ik laat hem graag zien zodat je zelf ook even een kijkje hebt hoe het ongeveer uitgaat, deze twee dagen.

Verder voor ons was het de opdracht om een dashboard te gaan maken. Klanten gaven aan vooral aan bij de CSC (Customer Succes Centre) "We zouden graag visueel in kunnen zien hoe het zit met onze leningen. Hoeveel hebben we afbetaald, hoeveel moeten we nog betalen, hoeveel heb ik al ontvangen". Dat soort dingen vonden ze heel interessant om al te zien. Deze klanten uitten de wens voor een dashboard of gebruikersaccount waarmee ze kunnen inloggen. Hierdoor hoeven ze het proces bij toekomstige aanvragen niet meer te herhalen en het geeft ze een plek waar ze informatie over hun leningen kunnen opzoeken. De klant, maar ook het team. Wij als team willen dus meer inzichten kunnen verwerven en het zal voor ons een gemakkelijke manier zijn om met de klant te communiceren. Een superleuk project met een serieuze vraag van

How will the days look like?



klanten. Je werkt in een klein, maar compleet team. Zo hadden wij een front-end developer, designer, productmanager, researcher, marketeer, validatie expert & growth hacker. Juist dit maakt je tot een supersterk team. Een deel bedenkt het idee, een deel maakt de scherm (daarbij mocht ik in de lead), een deel valideert de schermen bij collega's, een deel belt de klanten en laat zien hoe het werkt, en een ander deel zit de presentatie weer in elkaar. Heel wat taken voor 'maar' 2 dagen. Omdat wij een breed team hadden konden wij ontzettend veel voor elkaar kregen. Validatie, klanten/collega's gesproken, niet alleen

een schets maar echt een werkend prototype. Mede door ons complete werk hebben wij als team gewonnen! Hier onder zijn wat foto's te zien van ons uiteindelijke dashboard. Goed om te vertellen is het volgende. De bovenste 2 tegels kun je als klant zelf instellen. Wat wil jij als klant graag snel en visueel in zien? Verder is alles wat je ziet zelf gebouwd, in de juiste componenten. Binnen dit dashboard kun je als zakelijke klant al je producten inzien. Bijvoorbeeld een overzicht van je leningen.

Day 1

October 24

09:30 Start of the day
Our Hackathon host(s) will welcome you and explain the house rules.

09:45 Make a plan of attack 🧠💡
Get together with your team and discuss the topic you're going to work on. Decide what to focus on and divide tasks in the team.

12:00 Lunch break
No need to bring your own sandwiches. We will assure that you have enough energy during the day!

13:00 Hacking time! ⚡🚀

16:00 Pizza & Closure
Time to eat together. Closure of the first hackathon day!

Day 2

October 25

09:30 Hacking time! ⚡🚀

12:00 Lunch break
No need to bring your own sandwiches. We will assure that you have enough energy during the day!

13:00 Prepare presentation 📝✍️
Time to bring it together. Create a compelling storyline to present the result of your team's hard work. Make sure to do a dry-run.

16:00 Pitch & Vote 🏆👏
Each team gets 10 minutes to present their case. Together and with the help of an expert jury a winner will be appointed!

17:30 Pizza & drinks 🍕🍹
You did it! Time to celebrate all the things we learned during this Hackathon!

Rabobank

Overzicht

Insicht

Producten

Service

Zoeken

Profil

Uitloggen

Overzicht

Betalen en ontvangen

Financieren

Facturen

Bonnen

Treasury

Verzekeringen

Beleggen

Kennis

Trade

Sales intelligence

Overzicht

Extra aflossen

Nieuwe financiering

Eerstvolgende betalingsmoment

07

€2.043,77

Op 31 oktober 2023

dagen tot betaling

Bekijk meer

Inzicht in je financieringen

€ 10.000,00

€ 0,00

2023

2024

2025

2026

Bekijk meer

Leningen

Inzicht in je leningen

Zakelijke Lening zonder jaarcijfers

€ 10.000,00

Factuur Financiering

€ 1.700,00

Bekijk meer

Kredieten

Inzicht in je kredieten

Zakelijk Krediet

€ 25.000,00

Bekijk meer

Haal het meeste uit Rabo Business Banking

Factuur Financiering aanvragen

Laat je facturen snel en eenvoudig voorfinancieren.

Meer informatie

Eerste keer BTW-aangifte

Niet het leukste om te doen, maar het moet gebeuren.

Meer informatie

Boekhouden en administratie

Alles wat je moet weten over administreren als een starter.

Meer informatie

Menu verborgen

Rabobank

Overzicht

Insicht

Producten

Service

Zoeken

Profil

Uitloggen

Overzicht

Betalen en ontvangen

Financieren

Facturen

Bonnen

Treasury

Verzekeringen

Beleggen

Kennis

Trade

Sales intelligence

Overzicht leningen

Aflossing leningen

Geplande uitgaven deze maand

€2.043,77

Zakelijke Lening zonder jaarcijfers

€ 343,77

Factuur Financiering

€ 1.700,00

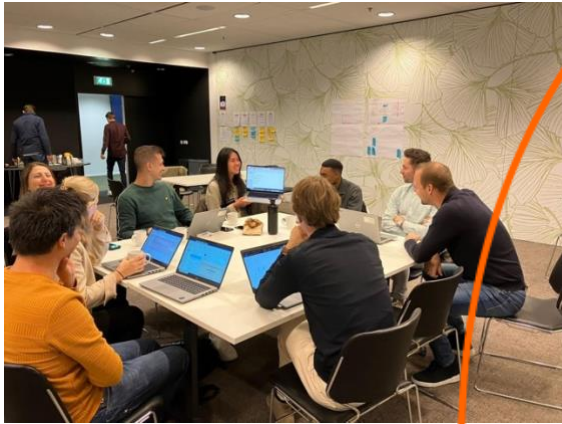
Openstaande leningen

Afgeloste leningen

Naam	Leningnummer	Type aflossing	Uitboekdatum	Looptijd in maanden	Oorspronkelijk bedrag	Openstaand bedrag
Zakelijke Lening zonder jaarcijfers	Hot Peppers B.V. 0012356789	Linear	25-09-2023	60	€ 10.000,00	€ 9.656,23
Factuur Financiering	Hot Peppers B.V. 0012356789	Eenmalig	01-10-2023	1	€ 1.700,00	€ 1.700,00

Naam	Leningnummer	Type aflossing	Uitboekdatum	Looptijd in maanden	Oorspronkelijk bedrag	Openstaand bedrag
Factuur Financiering	Hot Peppers B.V. 0012356789	Eenmalig	22-07-2023	2	€ 15.000,00	€ 0

Menu verborgen

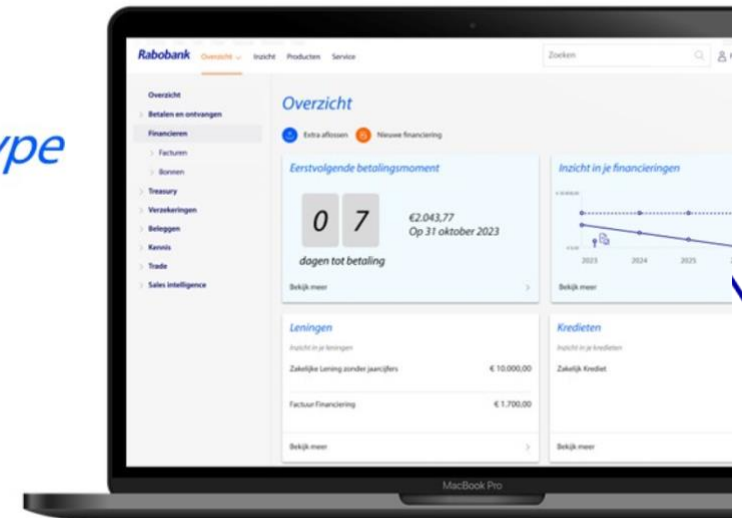


Naar aanleiding van deze Hackathon, kregen wij als winnende team de kans om ons idee binnen een Design Sprint van een week verder uit te werken. 1 week lang samen werken aan ons idee van de Hackathon. Wij speelde in op de al lang gedeelde wens van de zakelijke klanten om de status van hun financieringsproducten te kunnen zien in een dashboard. Deze week stond echt in het teken van het verzamelen van eisen, het ontwerpen, valideren en ontwikkelen van een MVP.

2-day
Hackathon

Designing a loan dashboard prototype

During the 2-day hackathon, we created a first iteration of the Finance Hub following the new Hub design guidelines. Afterwards we gathered feedback with business clients.



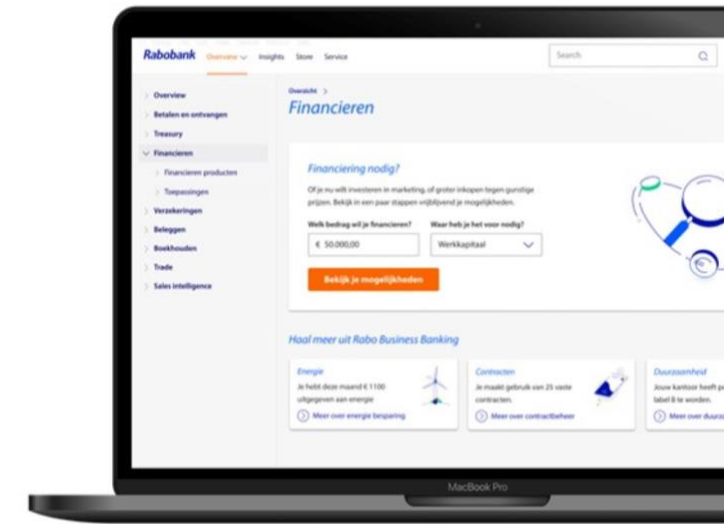
Without finance

Finance Hub

70% of SME customers do not have financing yet. Therefore, we have focussed on improving the Finance Hub for customers without any financing products in use.

The redesigned page follows the new Hub layout. At the top, users find an entry point to start a financing request. After filling in the loan amount and loan reason, users are directed to the routing tool to pick a suiting product.

At the bottom of the page, users find various options of Teaser Tiles that might be relevant to their business.



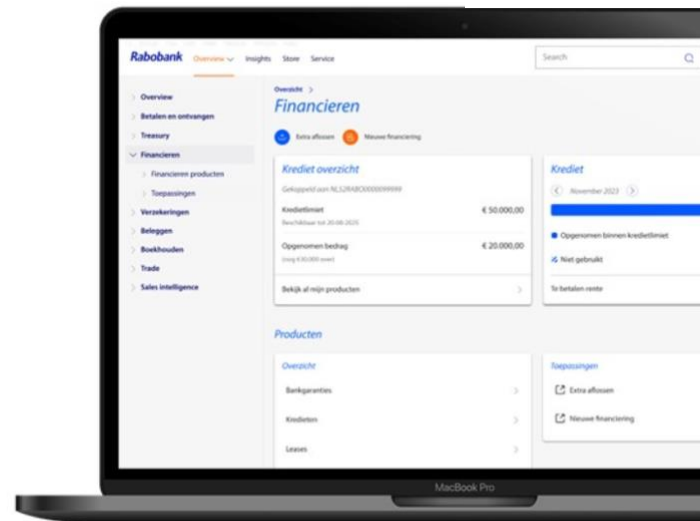
With finance

Finance Hub

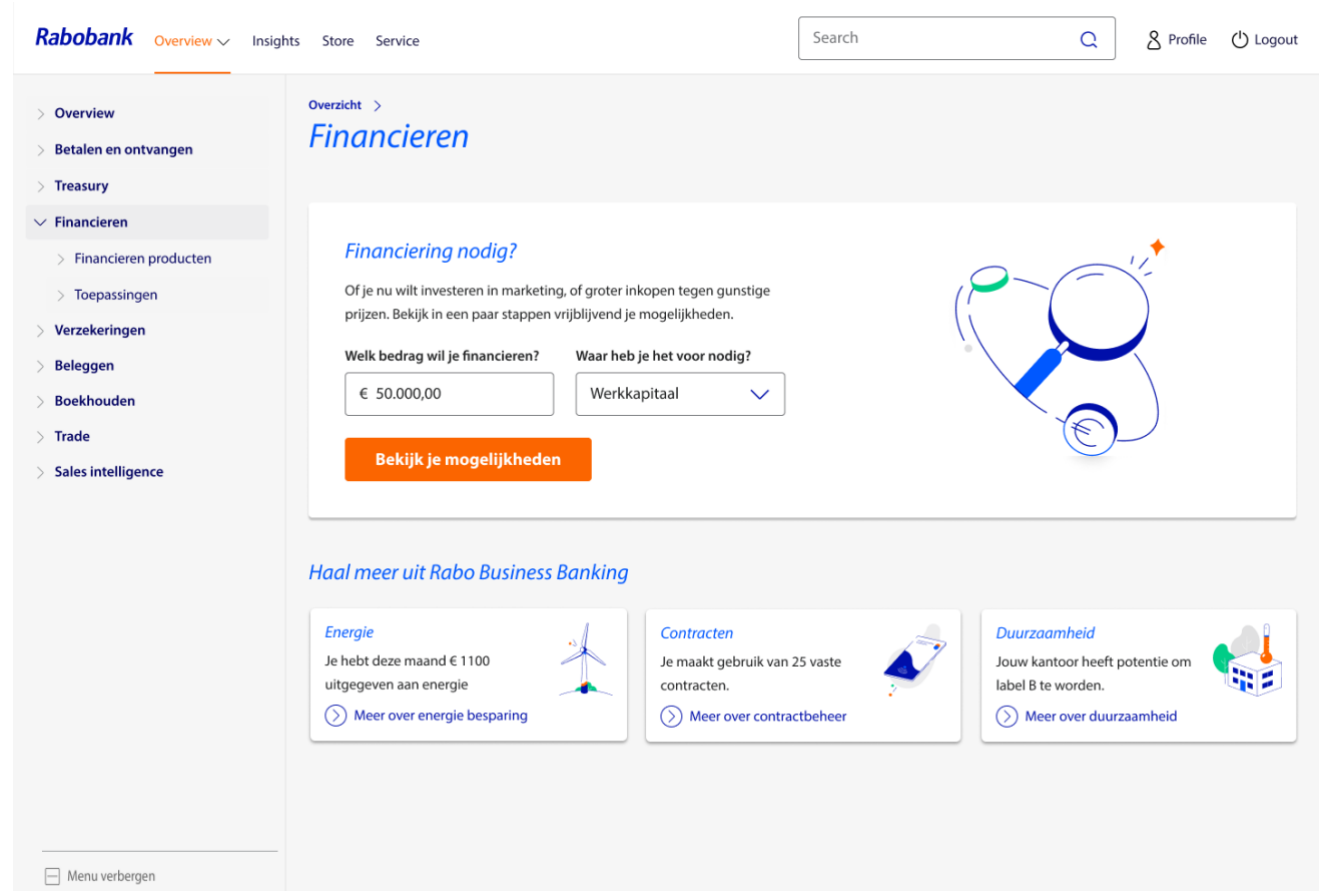
Following the renewed layout of the Hub structure, we have also created a design for the Finance Hub for customers with one or more financing products in use.

At the top of the page, users can find widget showing an overview of the current status of their financing product. We have focused on displaying a textual and visualised version for the widget the following products: Loan, Credit, and Lease

Beneath the widget, users can find a list of their financing products and at the bottom of the page users find various options of Teaser Tiles that might be relevant to their business. Here, a fixed link to the routing tool is suggested.



Het gemaakte dashboard is eigenlijk in een omgeving waar wij als team niet voor werken. Dit is namelijk RBB (Rabobank Business Banking), het platform voor de zakelijke klanten van Rabobank. Wij hebben hen dan ook geholpen. Tijdens deze Sprint week heb ik mij als designer vooral gericht op het design als je nog geen producten hebt als klant. Deze pagina zag er namelijk niet uit. Ik vond dit best spannend gezien ik zelf niet enorm thuis ben binnen RBB en dat wel een serieus platform is. Ik moest mijzelf dus uitdagen en een professioneel concept bedenken. Gelukkig had ik al de ervaring van de Hackathon en een ervaren team om mij heen. Zij konden mij veel vertellen over de huisstijl, wat de 'standaard' indeling is op dit soort pagina's en wat ik allemaal wel/niet kan doen op zo een pagina. Uiteindelijk heb ik een schets gemaakt, en ben ik definitief gaan ontwerpen met een collega naast mij. Wat leuk is om te vertellen is dat deze designs gepresenteerd werden aan een conservatief team. Normaal houden zij niet zo van innovatie en nieuwe designs. Daar wordt eerst veel over gediscussieerd. Wat indirect betekent dat er veel tijd overheen gaat. Toen mijn designs gepresenteerd werden waren ze ontzettend enthousiast. Ze waren zo enthousiast dat ze de schermen graag voor de kerst wilde overnemen. Dit zeiden ze donderdag 14 december. Een collega van mijn team kwam naar mij toe en zei; "dit is heel knap hoor, dit gebeurt echt nooit. Heb je knap gedaan". Dat vond ik zo ontzettend lief en leuk om te horen.



Dat voelde echt als waardering, waar ik juist die week het een beetje spannend vond. Ik heb tijdens de Hackathon en Designsprint ook echt gebruik gemaakt van alle aangegeven competenties. Onderzoeken, conceptualiseren, verbeelden en maken, samen ontwerpen en ontwikkelen en reflecteren. Dat is het leuke aan

deze georganiseerde projecten, het is supergroot en compleet! Om alle schermen te laten zien is een beetje te veel, ik zal deze toevoegen als bijlage. Wel laat ik hieronder het scherm zien waar ze zo blij mee waren!

Dan kom ik nu aan bij het grootste project van mijn stage; het autofulfillment project. Heel kort beschreven is het een tool voor medewerkers van het CSC (customer Succes Centre). Deze tool moet hen helpen bij het goed-/afkeuren van alle financieringsaanvragen. De volgende 3 producten worden handmatig goed- of afgekeurd:

- Factuur financiering
- Zakelijke lening zonder jaarcijfers
- Zakelijk krediet zonder jaarcijfers

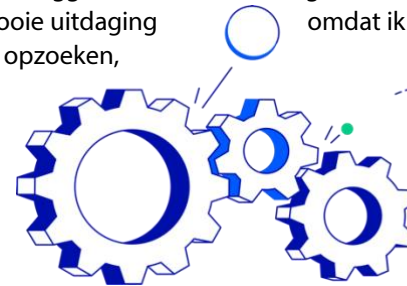
Momenteel is er een word bestand van 15+ pagina's. In dit word-bestand staan ontzettend veel stappen die CSC-medewerkers handmatig moeten langslipen. Zoals KVK-controle, in- en uitgave et cetera. Daarbij werd er gebruik gemaakt van verschillende programma's. Niet echt efficiënt dus. Daarom gaat dit op de schop. Het doel is om dit stappenplan, in word, te verkappen in een nieuwe tool, waarbij zo veel mogelijk geautomatiseerd wordt en je niet verschillende programma's moet gebruiken. Hierbij kwamen er veel verschillende uitdagingen op mijn pad.

Ik moest werken met een team van 14 developers. Deze developers kwamen van Deloitte. De meeste spraken Engels. Dat betekende voor mij dat ik alles in het Engels moest doen. Dat vond ik best uitdagend omdat het absoluut niet in mijn comfortzone ligt en ik de taal niet volledig eigen ben. Ik moest voor een paar weken elke maandag

2 presentaties geven, in het Engels. De eerste meeting was met het team van Deloitte. Ik moest een de hoofdverantwoordelijke plus 13 developers uitleggen wat ik had gedaan, mijn onderzoek laten zien, de designs presenteren en mocht het nodig zijn de discussie aangaan. Developers willen soms de makkelijke route kiezen, aan mij was de taak om ze over te halen om toch voor mijn oplossingen te kiezen. Ik kon dit beargumenteren omdat ik 1 op 1 had gesproken met CSC-medewerkers en de product owner. Dat maakte het wel makkelijk. Maar feit bleef dat ik eigenlijk verantwoordelijk was voor de designs en alles uit moest kunnen leggen. Dit alles moest dus in het Engels. Een mooie uitdaging die ik wel aan ben gegaan. Veel opzoeken, vragen of juist een woord omschrijven als je de letterlijke vertaling niet wist.

Ook heb ik tijdens het grote project met de developers van Deloitte veel geworsteld met de informatie die ik kreeg. Ik vroeg mij dingen af als: of ik het wel begreep, of ik wel goed bezig was, bij wie moest ik zijn voor informatie? Ik vind dat ik uiteindelijk er niet genoeg heb gedaan in het begin om het goed te snappen. Echter vind ik ook dat ik juist later in het proces heb geleerd van mijn fouten. Ik heb feedback gevraagd aan collega's, veel 1 op 1 belletjes met verschillende personen, aan de bel trekken als ik het niet snap, of juist voor extra inzichten of validatie. Door deze belletjes kon ik

mijn ontwerpen wel verdedigen tegenover de developers. Het was een enorm project waarbij echt veel kwam kijken. Een serieuze uitdaging als stagiaire. Ook hieruit bleek dat ze mij niet zagen als stagiaire, maar als volwaardige collega. Ze vertrouwde mij dit echt toe. Ik mocht altijd aankloppen bij alle collega's mocht ik er niet uit komen. Ik heb ook veel gehad aan Elena. Zij was de projectleider vanuit Deloitte. Zij heeft ook een feedbackformulier ingevuld ;). Zij nam het soms op voor mij, kon altijd bellen als ik een vraag had, was super geduldig, maar daagde mij ook vaak uit. Iets wat ik soms nodig had om scherp en gemotiveerd te blijven. Het was een leuk project omdat ik heel erg zag wat er gebeurde met mijn werk. Ik moest specifiek luisteren naar de wensen die er waren en de opdracht. Ik heb geluisterd naar de belangen en deze dan ook verwerkt. Het was wel heel veel itereren, te veel om nu te laten zien. Ik moest het door meerdere mensen valideren; developers, product owners, designers, growth hacker, CSC-medewerker en ga maar door. Dat was wel een uitdaging. Omdat ik een tool bouwde voor alle stappen had ik per stap al een scherm, keer 3 omdat het voor 3 producten was. Dat samen waren al heel veel schermen. Ik zal er een paar toevoegen en hieronder en de rest als bijlage toevoegen! Wel kan ik de flows van Factuurfinanciering laten zien. Alle verschillende versies itereren zijn hieronder te zien.



Start het proces

Valideer of de aanvraag juist is verwerkt, of de juiste siebel activiteiten geopend zijn en of de documenten zijn geüpload in EKD.

Link de geüploade documenten aan de Verkoopkans in Siebel (EKD)

☒ Bevestig dat alle documenten zijn gelinkt aan de aanvraag

[Terug naar overzicht](#)[Bevestigen](#)

jouw profiel

[uitloggen](#)

Bob van Kerkoerle
Accountmanager
Regio midden Nederland

Bouwmans BV

Productsoort	FF
Ontvangstdatum	2023-11-29
KvK Nummer	33236408
SBI code	46696
Sector	Commercieel vastgoed
Type klant	Bestaand
Leenbedrag	12.500

Controleer of de klant in aanmerking komt voor FF

Controleer of de klant voldoet aan de criteria voor FF:

De FG mag maximaal uit 5 entiteiten bestaan.

Retail klant

Voldoet de klant aan bovenstaande criteria?

Deze keuze zal leiden tot een afwijzing van het proces

[Vorige](#)[Bevestigen](#)

jouw profiel

[uitloggen](#)

Bob van Kerkoerle
Accountmanager
Regio midden Nederland

Bouwmans BV

Productsoort	FF
Ontvangstdatum	2023-11-29
KvK Nummer	33236408
SBI code	46696
Sector	Commercieel vastgoed
Type klant	Bestaand
Leenbedrag	12.500

Controleer de aanvraag op mogelijke afwijzingen

Controleer of er redenen zijn om de klant te informeren over een mogelijke afgewezen aanvraag

Controle succesvol

De aanvraag is succesvol gecontroleerd en er zijn geen indicaties die duiden op een afwijzing van de aanvraag.

[Vorige](#)[Bevestigen](#)

jouw profiel

[uitloggen](#)

Bob van Kerkoerle
Accountmanager
Regio midden Nederland

Bouwmans BV

Productsoort	FF
Ontvangstdatum	2023-11-29
KvK Nummer	33236408
SBI code	46696
Sector	Commercieel vastgoed
Type klant	Bestaand
Leenbedrag	12.500

Controleer de aanvraag op mogelijke afwijzingen

Controleer of er redenen zijn om de klant te informeren over een mogelijke afgewezen aanvraag

Reden(en) van automatische afwijzingen:

✕ De aanvraag is al gefinancierd

Wil je ondanks de automatische afwijzing de aanvraag doorzetten?

☐ Ja☐ Nee

Vul hier de reden in voor het toch doorzetten van de aanvraag, gegeven de automatisch afwijzing

Deze aanvraag wordt doorgezet.

☒ Bevestig dat de aanvraag wordt doorgezet

[Vorige](#)[Bevestigen](#)

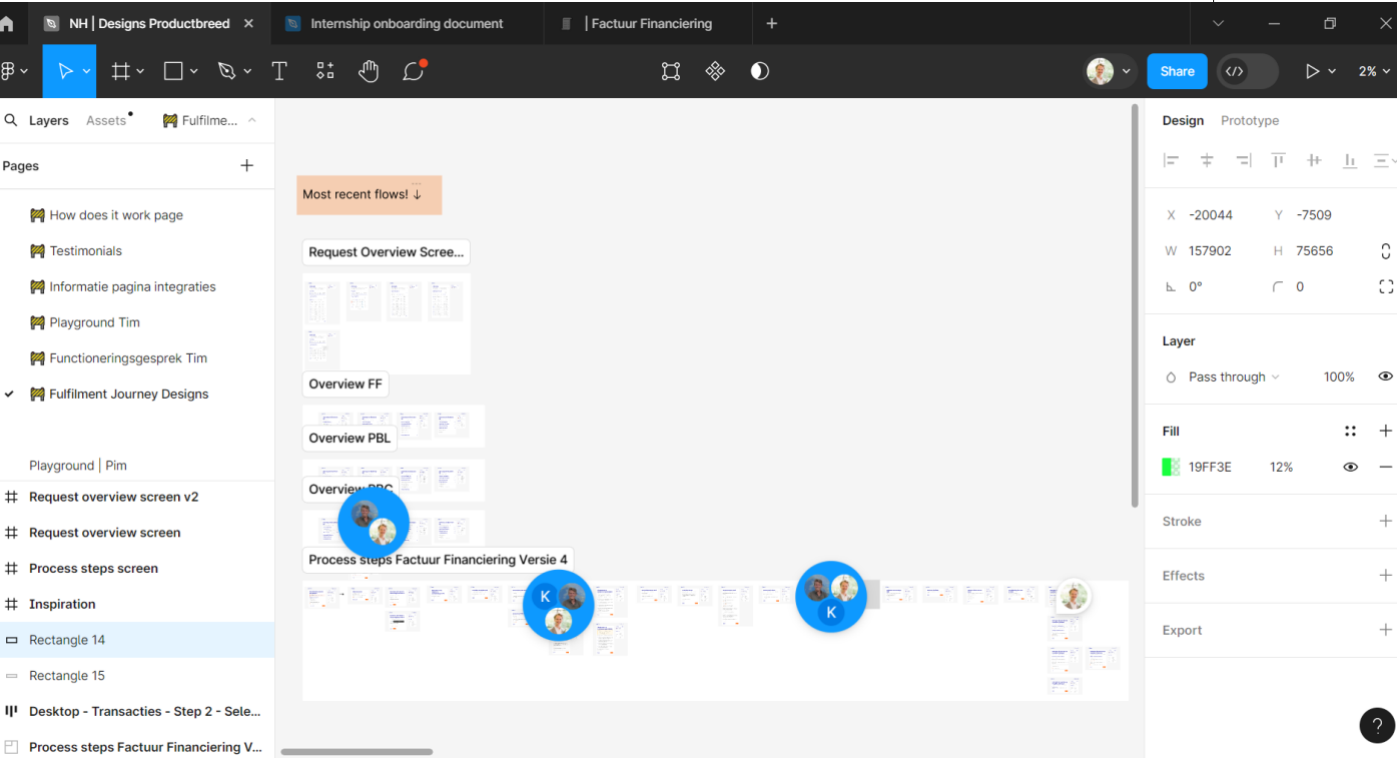
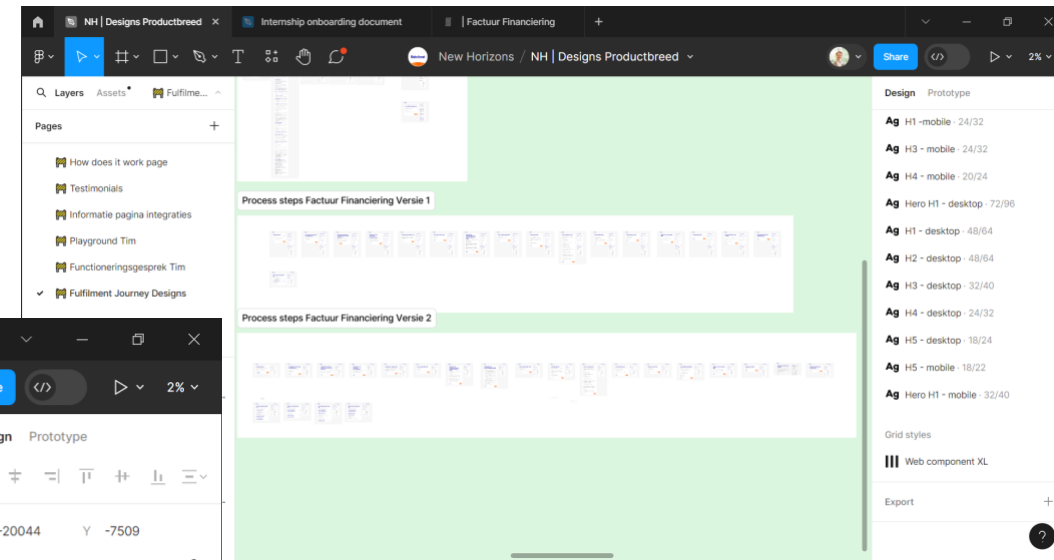
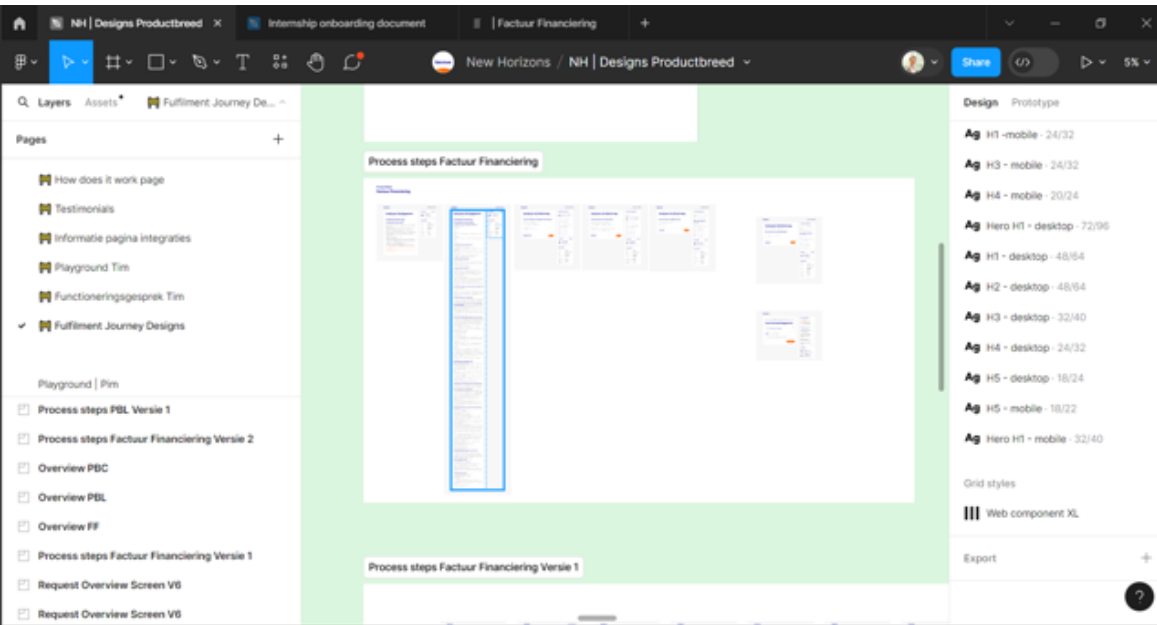
jouw profiel

[uitloggen](#)

Bob van Kerkoerle
Accountmanager
Regio midden Nederland

Bouwmans BV

Productsoort	FF
Ontvangstdatum	2023-11-29
KvK Nummer	33236408
SBI code	46696
Sector	Commercieel vastgoed
Type klant	Bestaand
Leenbedrag	12.500



Ik mocht na de kerstvakantie beginnen met een nieuw project. Dit was het project: "When is my invoice eligible" en "We want to improve "am I eligible" section. Dit gaat vooral over de voorwaarden die gekoppeld zijn aan Factuur Financiering. Komen klanten in aanmerking voor dit product? Zijn klanten op de hoogte van de voorwaarden?

Hoe kunnen we de voorwaarden effectiever op de site vermelden, zodat klanten dit lezen voor het starten van het proces. Doel hiervan is het voorkomen van afgekeurde aanvragen, doordat men niet aan alle eisen voldoet. We moeten duidelijker maken wat de voorwaarden zijn om te voorkomen dat gebruikers de flow starten terwijl ze toch niet in aanmerking komen. Een ogenschijnlijk simpel project, maar niets is minder waar. Hier ben ik vrij druk mee geweest. Eerst begon ik met het samenstellen van een lijst van de voorwaarden. Deze bestond uit 2 onderdelen. 'Waar moet mijn factuur aan voldoen?' en 'wanneer kan ik Factuur Financiering aanvragen?'. Daarna was ik gelijk begonnen met een concurrentieonderzoek. Dat waren waardevolle inzichten. Ik ben meerdere concurrenten langsgeslagen en heb de beste inzichten opgeslagen. Vanuit deze verschillende ontwerpen heb ik verschillende flows gemaakt. Ook deze zal ik toevoegen als bijlage. Hier is te zien dat ik enorm veel verschillende designs had.

Zo had ik bijvoorbeeld een flow die begon als je op 'start mijn aanvraag' klikt. In plaats van de eerste stap zie je dan de voorwaarden.

Rabobank

Snel en makkelijk je facturen financieren

- ✓ Geen afsluitkosten
- ✓ Rente tussen 1,2% en 3,5%
- ✓ Geen contact met je debiteur

Vul je bedrijfsnaam of KvK-nummer in

Ik ga ermee akkoord dat mijn aanvraag automatisch wordt beoordeeld. [Meer weten?](#)

[Start je aanvraag](#)

[Bekijk of je in aanmerking komt](#)

Beschikbaar voor klanten van

Rabobank ABN AMRO ING RegioBank asn Tr bank Triodos Bank SNS knab

Rabobank

Snel en makkelijk je facturen financieren

- ✓ Geen afsluitkosten
- ✓ Rente tussen 1,2% en 3,5%
- ✓ Geen contact met je debiteur

Vul je bedrijfsnaam of KvK-nummer in

Ik ga ermee akkoord dat mijn aanvraag automatisch wordt beoordeeld. [Meer weten?](#)

[Start je aanvraag](#)

[Bekijk de voorwaarden](#)

Beschikbaar voor klanten van

Rabobank ABN AMRO ING RegioBank asn Tr bank Triodos Bank SNS knab



Ook daar was weer variatie. Of je ziet alle voorwaarden al, of je ziet 'Waar moet mijn factuur aan voldoen?' en 'wanneer kan ik Factuur Financiering aanvragen?' als titels ingeklapt en die kun je uitklappen. Ook was er een tweede secundaire button toegevoegd aan de homepage, die is hieronder te zien.

Ik had de tot dan toe afgemaakte schermen aan een Growth hacker laten zien. Naar aanleiding van het functioneringsgesprek had ik besloten om meer gebruik te maken van de verschillende functies binnen het team. Extra validatie is nooit verkeerd. Ik had van de bovenstaande afbeeldingen de linker laten zien. Het ging in het specifiek om de secundaire button, links te zien met een blauwe omlijning. Joyce gaf aan dat ze een beetje bang was dat een extra button de aandacht weghaalt van de oranje button. Ze sprak haar twijfels uit of een button wel nodig is. Zij gaf als tip een buttonlink (in het rechter scherm te zien). Na een gezonde discussie, met beide goede argumenten, was ik het wel eens geworden met haar. Toen ben ik voor de buttonlink gegaan. Deze zijn ook uiteindelijk definitief opgenomen op de homepage. Daarnaast heb ik er ook meerdere keren met David naar gekeken. Hij had ook nog een paar goede tips. Hij houdt mij altijd echt scherp. Hij vertelde mij ook rond het functioneringsgesprek dat ik ook wat kritischer mag zijn en iets scherper kan zijn. Dat heb ik ook echt geprobeerd toe te passen. Verder heb ik deze schermen ook bij 2 developers gevalideerd. Zij vertelde dat het er goed uitzag en alle mogelijke

ideeën die ik had relatief makkelijk te coderen waren. Ik wil de even bekijken of mijn ideeën wel snel te integreren waren gezien het wel een beetje haast had. Eén idee die ik had was een quick scan. Bestaande uit een paar vragen.

- Wat wil je bij ons financieren?
- Hoelang bestaat het bedrijf al?
- Hoeveel omzet heb je gedraaid in de afgelopen 12 maanden?

Het waren alleen deze 3 vragen omdat ik erachter kwam dat op deze 3 gebieden de meeste klanten werden afgekeurd. Daarnaast waren de andere voorwaarden wel te lezen. Dit idee werd goed ontvangen, maar er was ook wat twijfel bij. Zo kunnen klanten denken dat er maar 3 eisen zijn. Dit zei Bob, de Product Manager van Factuur Financiering. Hij vertelt ook dat hij het liever simpel houdt. Een klant komt er ook vanzelf achter als hij/zij niet in aanmerking komt. Het is een goede optie, maar een beetje dubbelop. Om de twijfel weg te nemen kan ik dit beter niet doen. Wel was hij zeer te spreken over de extra knop als buttonlink. Grappig om te zien hoeveel werk hierin heeft gezeten en uiteindelijk zijn het maar 2 pagina's geworden. Zonde van de tijd vind ik het niet, want er is enorm veel over nagedacht en een boel beslissingen zijn afgewogen. Ik heb schermen gemaakt voor een desktop device, maar ook een mobiele device. Ik laat nu de desktopversie zien. Het is een pop-up als je klikt op 'bekijk of je in aanmerking komt'.

Rabobank

Snel en makkelijk je facturen financieren

- ✓ Geen afsluitkosten
- ✓ Rente tussen 1,2% en 2,5%
- ✓ Geen contact met je debiteur

Vul je bedrijfsnaam of KvK-nummer in

☒ Ik ga ermee akkoord dat mijn aanvraag automatisch wordt beoordeeld. [Meer weten?](#)

Start je aanvraag

[Bekijk of je in aanmerking komt](#)



Beschikbaar voor klanten van

Rabobank ABN AMRO ING RegioBank asn bank Triodos Bank SNS knab

Rabobank

Snel en makkelijk je facturen financieren

- ✓ Geen afsluitkosten
- ✓ Rente tussen 1,2% en 2,5%
- ✓ Geen contact met je debiteur

Vul je bedrijfsnaam of KvK-nummer in

☒ Ik ga ermee akkoord dat mijn aanvraag automatisch wordt beoordeeld. [Meer weten?](#)

Start je aanvraag

[Bekijk of je in aanmerking komt](#)

Voorwaarden voor Factuur Financiering

Je factuur en bedrijf moeten aan de volgende voorwaarden voldoen om gefinancierd te kunnen worden met Factuur Financiering:

Waar moet mijn factuur aan voldoen?

- ✓ De factuur is maximaal 10 kalenderdagen oud.
- ✓ De goederen/diensten waarvoor gefactureerd wordt zijn reeds geleverd.
- ✓ De factuur die je wilt financieren is niet verpand, gefinancierd of overgedragen, bijvoorbeeld aan een andere bank.
- ✓ De factuur is gericht aan een in de Kamer van Koophandel ingeschreven bedrijf of particulier woonachtig in Nederland.
- ✓ De factuur heeft een betalingstermijn van maximaal 90 dagen.
- ✓ Het factuurbedrag ligt tussen de €1.000 en €100.000.
- ✓ De factuur past binnen het normale betalingsverkeer van je rekening.

Waar moet mijn bedrijf aan voldoen?

- ✓ Je kunt minimaal 12 maanden aan transactiegegevens delen op basis waarvan we jouw mogelijkheden kunnen bekijken.
- ✓ Je bedrijf is gevestigd in Nederland en is actief in een sector die wij kunnen financieren.
- ✓ Je bedrijf heeft één van de volgende rechtsvormen: VOF, eenmanszaak, maatschap of een BV.

Rabobank ABN AMRO ING RegioBank asn bank Triodos Bank SNS knab

Het is fijn dat ik mede door het functioneringsgesprek meer op kantoor ben geweest. Hierdoor is het aanspreken van iemand nog makkelijker. Omdat je meer bij collega's in de buurt bent, maar ook ze beter leert kennen waardoor je (on)bewust sneller op ze afstapt. Ik ben daar achteraf erg blij mee.

De laatste werkzaamheid waar ik stil bij sta dit verslag is een leuke! Ik mocht bepaalde delen van de homepage van Factuur Financiering herontwerpen. Om de conversiepercentages vanaf de startpagina van Factuur Financiering te verhogen willen wij testen of een vernieuwd headergedeelte op de startpagina zou helpen. Hierbij werd ik geholpen bij de Webwinkel Vakdagen. Een enorm event in de jaarbeurs waar wij als team geweest waren. Hier waren super veel stands van allerlei webwinkel bedrijven en ook heel veel lezingen. Zo was er ook een nuttige lezing voor ons waar wij veel tips uit gehaald hadden.

- Focus op motivatie, onzekerheid reduceren en makkelijker maken. Onder de CTA button USPs tonen om ze extra te motiveren.
- Testen met afbeelding foto van personen versus andere image. Of USPs in de afbeelding terug laten komen. Een foto met personen trekt namelijk de aandacht weg van je uiteindelijke doel.

- Onzekerheid reduceren wanneer ze 2 producten te zien krijgen bij PBLC. “Aanbevolen” label erbij zetten, vb dat mensen uit dezelfde sector of met dezelfde behoefte vaker kiezen voor PBC.
- Onzekerheid reduceren door reviews te tonen onder een product wanneer ze bij het offer proces zijn.
- Pricing: spelen met € teken of kleiner maken van het bedrag wat ze moeten terugbetalen, dat kan de pijn verzachten.

Ik mocht de Kiyoh reviews toevoegen op de site. Daarnaast kon ik het quote-component weghalen omdat die onduidelijk en slecht te lezen is. Een uitklapbaar tekstvlak van de voorwaarden mag weg omdat ik in het vorige project deze al heb veranderd. De header mocht ik ook aanpassen. Hierbij had ik alle vrijheid gekregen. Ik begon met wederom met een uitgebreid concurrentieonderzoek. Ik had van alle concurrenten die ik kende de homepages naast elkaar gelegd. Iets met “beter goed gejat, dan slecht bedacht”. Nee alle geintjes links gelaten. Zulke onderzoeken zijn ontzettend waardevol. Het laat mij zien wat andere hun klanten laten zien, wat ze willen uitstralen en wat het doel is. Doordat ik alles naast elkaar heb gezet heb ik inspiratie op mogen doen voor verschillende onderdelen op de nieuwe homepage.

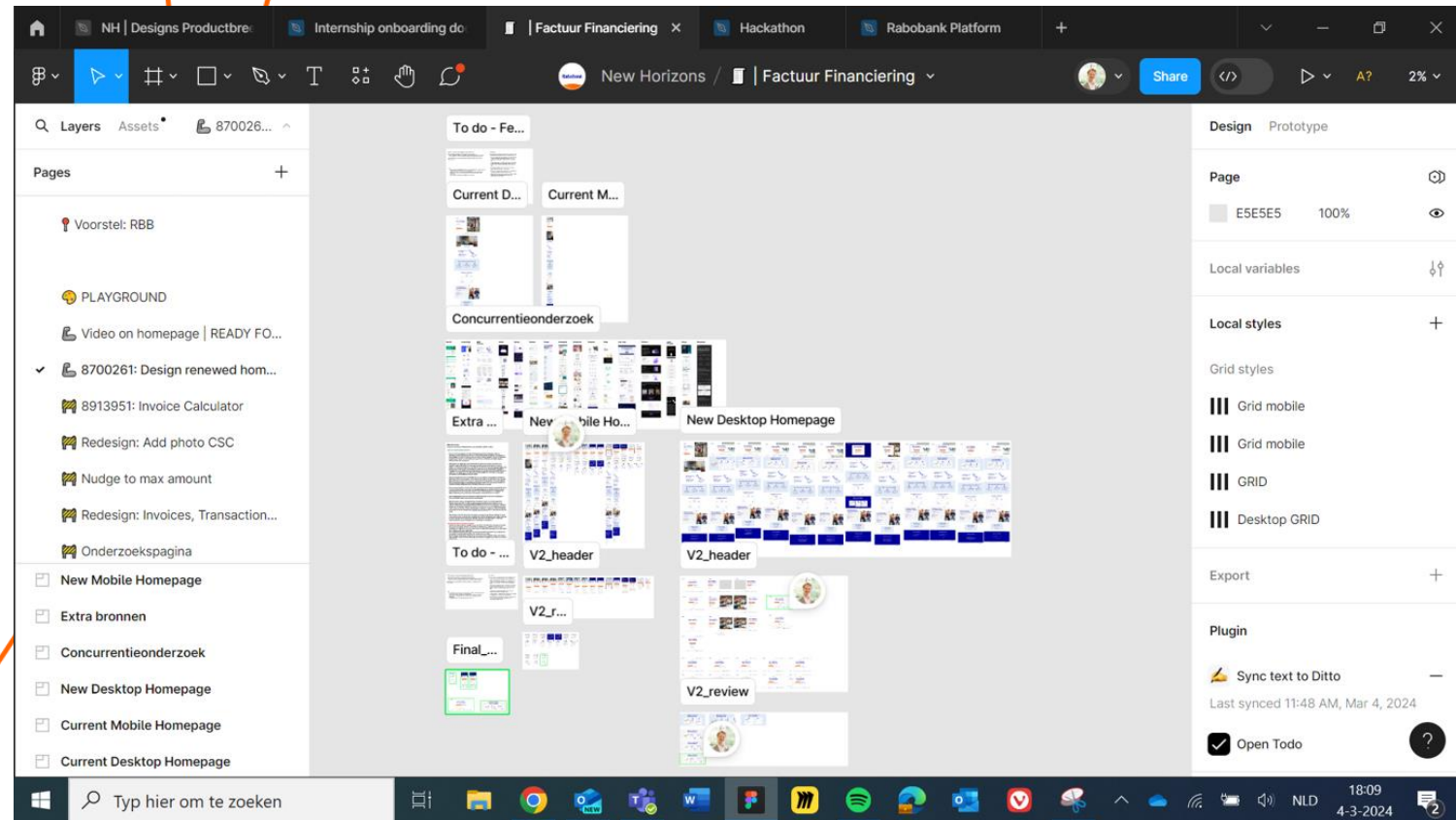
Daarnaast heb ik meerdere artikelen gelezen die ook tips gaven voor een goede en boeiende homepage. Dit was allemaal achteraf gezien erg nuttig.

Zo hebben wij een eigen pagina op Kiyoh. Dat is een reviewsysteem waar klanten hun eerlijke mening mogen schrijven. Wij scoren daar super hoog. Dat is iets wat klanten kan overhalen of motiveren. Wij hebben daar 82 beoordelingen gehad en scoren daar een 9,3. Dat is natuurlijk helemaal top! Ik heb daarom deze beoordeling een plekje gegeven op de site.

Ik heb bij de concurrenten gekeken hoe zij het een beetje hadden gedaan en uiteindelijk heb ik daar mijn lering uitgetrokken. Ik heb verschillende designs gemaakt. Bij deze verschillende designs zijn ook specifieke reviews te lezen. Er zitten pijlen bij waardoor je makkelijk door alle reviews kan gaan die mensen ooit hebben gegeven. Ook dit is ogenschijnlijk makkelijk, maar ik heb ontzettend veel geschetst met font soorten, grote, vormgeving, kleur, lengte en de grootte van de blokken. Dat is hieronder goed te zien. Uiteindelijk is dat alles geweest voor een header en review, op mobiele en desktop devices.



Ik heb ontzettend veel verschillende versies gemaakt. Ik vond dit heel leuk, maar ook nodig. Lekker veel schetsen. Zo kwam ik op mooie designs uit. Ik ben een beetje van de huisstijl af gaan wijken, met de argumentatie van de lezing. Ik heb het uiteindelijk heel rustig en leeg gehouden. Zodat de aandacht echt op de actie en de boodschap ligt. Dat is hieronder goed te zien.



Reviews voor Rabobank Factuur Financiering

klanten vertellen

9,3

★★★★★

82 beoordelingen in de laatste 12 maanden
98% beveelt ons aan

“Wat een verademing”

Doordat bedrijven en betalings-
termijn hanteren komt het soms
niet lekker uit en doordat de
Rabobank dit... [Lees hier meer](#)

Sander
23 januari 2024

10

Review op een mobile device

Rabobank

Snel en gemakkelijk je facturen financieren

Geen jaarcijfers of prognoses nodig. Je
hoeft alleen je transactiegegevens en je
factuur te delen.

Start je aanvraag

Bekijk of je in aanmerking komt

- ✓ Geen afsluitkosten
- ✓ Rente tussen 1,2% en 3,5%
- ✓ Geen contact met je debiteur

klanten vertellen

9,3

Beschikbaar voor klanten van



Header op een mobile device

Reviews voor Rabobank Factuur Financiering

klanten vertellen

9,3

★★★★★

82 beoordelingen in de laatste 12 maanden
98% beveelt ons aan

“Snelle en correcte afhandeling”

Na het online inschieten van de factuur is
binnen een minuut inzichtelijk wat de
financieringsmogelijkheden zijn en of de
factuur gefinancierd kan... [Lees hier meer](#)

Erwin
22 januari 2024

10

“Wat een verademing”

Doordat bedrijven en betalingstermijn
hanteren komt het soms niet lekker uit en
doordat de Rabobank dit aanbod kan ik
sneller betalen aan mijn... [Lees hier meer](#)

Mikell
23 januari 2024

9

Review op een desktop device

Rabobank

[Home](#) [Onze producten](#) [Veelgestelde vragen](#) [Contact](#)

Snel en makkelijk je facturen financieren

Geen jaarcijfers of prognoses nodig. Je hoeft alleen je transactiegegevens
en je factuur te delen.

Start je aanvraag

Bekijk of je in aanmerking komt

- ✓ Geen afsluitkosten
- ✓ Rente tussen 1,2% en 3,5%
- ✓ Geen contact met je debiteur

klanten vertellen

9,3

Beschikbaar voor klanten van

[Rabobank](#) [ABN-AMRO](#) [ING](#) [RegioBank](#) [asn bank](#) [Triodos Bank](#) [SNS](#) [knab](#)

Header op een desktop device

Bronnen:

Hierbij nogmaal de 2 linkjes waar, een deel van mijn werk, te zien in

<https://factuurfinanciering.rabobank.nl>

<https://www.rabobank.nl/bedrijven/embedded-services/producten/financieringen/integratiemogelijkheden>

