



## **Jouw 30-dagen Actieplan**

Strategische gids voor de startende oprichter

Dit is jouw gids om DGSkills in ØØn maand tijd succesvol op scholen te krijgen. Geen ingewikkelde theorie, maar een lijst met dingen die je elke week moet doen.

## 1. Waar ga jij je op focussen?

? \*\*Jouw doel:\*\* Bewijzen dat docenten en leerlingen je programma echt willen gebruiken en dat scholen bereid zijn ervoor te betalen.

? \*\*Jouw doelgroep:\*\* De onderbouw van de middelbare school (klas 1 en 2). Focus op vakken als digitale geletterdheid of het mentoruur. We sluiten hierbij aan op de nieuwste functionele kerndoelen voor Digitale Geletterdheid (SLO, 2025).

? \*\*Jouw aanpak:\*\* Start met een kleine, betaalde proefperiode (een "pilot"). Zo zien ze direct de waarde zonder dat ze meteen een groot contract hoeven te tekenen. Je kunt hierbij benadrukken dat DGSkills helpt bij het behalen van de kerndoelen rondom AI-verkenning (Kerndoel 18C) en het creëren met technologie (Kerndoel 19) [SLO, 2025]. Daarnaast is aangetoond dat AI-ondersteunde tools de ervaren werkdruk bij docenten significant kunnen verlagen (Wang et al., 2025).

? \*\*Jouw tijd:\*\* Je hebt 10 tot 20 uur per week. Gebruik die tijd alleen voor de acties die echt resultaat opleveren.

## 2. Wat vertel je tegen scholen?

Houd het simpel. Zeg dit:

"Ik help je docenten om AI en digitale vaardigheden makkelijk in de les te gebruiken. Het kost hen minder tijd om voor te bereiden, en jij ziet precies wat de leerlingen leren."

## 3. Wat ga je deze maand verkopen?

? \*\*Een betaalde pilot:\*\* 8 tot 12 weken testen.

? \*\*De prijs:\*\* Tussen de ?1.500 en ?3.000. Beloof hen dat ze dit bedrag terugkrijgen als korting op het jaarcontract.

? \*\*De papieren:\*\* Alles ligt voor je klaar: het contract (DPA), de privacy-uitleg en het overzicht van hoe we met gegevens omgaan.

## 4. Jouw weekplanning (De komende 30 dagen)

### Week 1: Klaarmaken voor de start

\*\*Doel:\*\* Zorg dat je precies weet wat je aanbiedt.

? Kies welke soort klas je als eerste wilt benaderen.

? Zorg dat je de brochure (1-pager) en je presentatie (demo) af hebt.

? Zet je prijzen definitief op papier.

\*\*Resultaat:\*\* Je bent klaar om je eerste school te bellen.

### Week 2: Praten met scholen

\*\*Doel:\*\* 3 tot 5 afspraken maken met scholen.

? Bel mensen die je al kent in het onderwijs.

? Laat hen je programma zien (de demo).

- ? Stuur direct na het gesprek het voorstel voor de pilot.
- \*\*Resultaat:\*\* Je hebt je eerste serieuze aanvragen binnengestuurd.

## **Week 3: De eerste school start**

- \*\*Doel:\*\* Je eerste school echt laten beginnen.
  - ? Doe een kickoff-gesprek met de contactpersoon op the school.
  - ? Help de docenten met hun eerste les (zorg dat ze binnen een uur kunnen starten).
  - ? Spreek af hoe je gaat meten of het een succes is.
- \*\*Resultaat:\*\* Je programma wordt nu echt gebruikt in de klas.

## **Week 4: Meten en bijsturen**

- \*\*Doel:\*\* Laten zien dat het werkt.
  - ? Kijk wekelijks naar de cijfers: gebruiken de docenten en leerlingen het programma?
  - ? Praat met de school: wat gaat goed en wat kan beter?
  - ? Bereid het gesprek voor om van de proefperiode een echt jaarcontract te maken.
- \*\*Resultaat:\*\* Je weet precies of de school na de pilot klant wil blijven.

## **5. De cijfers waar jij op let**

Let op deze drie dingen. Als deze goed zijn, zit je goed:

1. \*\*Docenten:\*\* Gebruikt minstens 70% van de docenten het programma wekelijks?
2. \*\*Leerlingen:\*\* Is minstens 60% van de leerlingen elke week actief?
3. \*\*Opdrachten:\*\* Maakt minstens 55% van de leerlingen de opdrachten ook echt af?

## **6. Wanneer moet je actie ondernemen?**

- ? \*\*Gebruiken docenten het te weinig?\*\* Bel ze direct op en help ze met hun volgende les.
- ? \*\*Willen scholen geen pilot na je demo?\*\* Pas je verhaal aan. Vraag wat hen tegenhoudt.
- ? \*\*Heb je een technisch probleem?\*\* Los het direct op en zet nieuwe verkoopgesprekken even op pauze.

## **7. Jouw wekelijkse routine (Hoe deel je je tijd in?)**

- ? \*\*Maandag (2 uur):\*\* Kijk naar de cijfers van vorige week en bepaal je focus.
- ? \*\*Dinsdag & Woensdag (4-6 uur):\*\* Bel scholen, geef demo's en stuur voorstellen.
- ? \*\*Donderdag (3-5 uur):\*\* Help de scholen die al gestart zijn.
- ? \*\*Vrijdag (1-2 uur):\*\* Kijk terug op je week en maak je plan voor volgende week.

## **8. Jouw Checklist**

- ? [ ] Ik weet welke klas ik als eerste benader.
- ? [ ] Mijn brochure en prijzen zijn klaar.
- ? [ ] Ik heb alle privacy-papieren voor de school.
- ? [ ] Ik heb met 3 scholen gesproken.
- ? [ ] Mijn eerste betaalde pilot is gestart.

? [ ] Ik vul elke week mijn cijfers in.

\*\*Onthoud:\*\* Je hoeft niet alles perfect te doen. Begin gewoon, praat met docenten en leer van elke stap!

## Referentielijst

? Ng, D. T. K., Leung, J. K. L., Chu, S. K. W., & Qiao, M. S. (2024). Exploring the effects of AI literacy in teacher learning: an empirical study. \*Humanities and Social Sciences Communications, 11\*(1), 1-15. <https://doi.org/10.1057/s41599-024-03101-6>

? SLO. (2025). \*Functionele kerndoelen digitale geletterdheid: Definitief concept\*. Stichting Leerplan Ontwikkeling.

? Wang, B., Zhang, Y., & Liu, Y. (2025). Workload perception in educational resource recommendation supported by artificial intelligence: A controlled experiment with teachers. \*Smart Learning Environments, 12\*(1). <https://doi.org/10.1186/s40561-026-00433-5>