



Hoe trekken we jongere leden & jongere bestuursleden aan?

Workshop 17 oktober 2020 | Besturendag KIVI | workshop 45 min.

Ir. Anne Camps

Product designer/engineer Fatboy the original b.v.

Bestuur KIVI sinds januari 2015, voorzitter sinds oktober 2018.



Voorstel rondje



Take away's van deze workshop

(pak pen & papier om uw eigen acties op te schrijven n.a.v. dit verhaal)

- Wat kun je doen om meer jonge leden te bereiken?

KIVI Industrieel Ontwerpen



Het huidige bestuur



Pier Manger Cats



Arthur Eger



Jasper Beekmann



Anne Camps



Laura Klauss



Okke van Mourik



Ivar Kraaijevanger

KIVI Industrieel Ontwerpen

Wat bieden wij onze IO leden?

- **KIVI IO College**
maandelijks verbreden van je kennis
- **KIVI IO Special**
verdiep je in een specifiek onderwerp
- **KIVI IO Extra**
carrière en support
(leveringsvoorwaarden, opleidingen, verzekering en coaching).
- **KIVI Database**
ons netwerk van leden



KIVI Industrieel Ontwerpen

Vast deel van activiteiten:

■ **KIVI College**

8x per jaar op de eerste woensdag van de maand
Diner, lezing, borrel

■ **KIVI Specials**

Bedrijfsbezoeken, workshops, thema events

■ **TU Delft Masterclasses**

1/2 daagse kennisverrijking training voor professionals



KIVI Industrieel Ontwerpen

KIVI College



Een IO'er uit het vakgebied vertelt over:

- studie & loopbaan
- huidige bedrijf en functie
- 1-2 projecten in detail: Wat was succesvol, wat waren 'fuck-ups' en wat waren moeilijke beslissingen?

KIVI INDUSTRIEEL ONTWERPEN
'INK & HOE DE WERELD TE VERBETEREN DOOR DESIGN'

WANNEER woensdag **11 december '19**
9x per jaar is er een KIVI College op de eerste woensdag van de maand

WIE  **Anna Noyons**
Founder and Creative director (ink). Design & innovation studio

(ink). studio creëert producten, systemen en diensten die het beste in mensen naar boven halen door design, psychologie en ondernemerschap te combineren. Klanten zijn o.a. Randstad.

Anna Noyons deelt haar ervaringen met het oprichten en runnen van een sociaal ontwerp bureau dat als voornaamste doel heeft maatschappelijke impact te maken. Ze zal aan de hand van projecten illustreren waarom ontwerpers effectiever zijn dan politici als het gaat om de wereld verbeteren.



LOCATIE
Se7en
Mariaplaats 7
Utrecht

TIJD
18.00u tot 21.00u;
van 18.00u tot
19.30u dineren,
van 19.30u
tot 20.45u lezing
en discussie,
vanaf 20.45u borrel

ENTREE
Gratis voor studenten
en leden.
Niet-leden € 25,-
(inclusief 2 maanden
donateur-lidmaatschap)

Mogelijkheid om gezamenlijk te dineren
diner voor 20 euro incl. 2 drankjes
van te voren op bi...

KIVI COLLEGE



Frame Purpose

- Where to focus?**
Vision
Future Vision
Opportunity Areas
Customer Journey
- What to create?**
Product
Core Interaction
Proof of concept
Clickable prototype
Concept validation
- How to interact?**
Validation
Minimum Viable Product
Rapid experimentation
Experience design
Design system
- How to scale?**
Growth
Implementation
Building
Branding
Marketing

Design Solution

AANMELDEN www.kivi.nl/io
Vakafdeling Industrieel Ontwerpen. Ook voor meer informatie over KIVI College.



KIVI College diner

KIVI Industrieel Ontwerpen

KIVI Specials

(voorbeeld) een onderwerp n.a.v. jonge ondernemers



Offreren kun je leren

Speciaal geschikt voor ZZP's, start-ups, studenten/IO's die een bedrijf willen beginnen of hebben.



Ontwerpen is een vak apart, verkopen ook!
Hoe maak je als ontwerper of als bureau een goede offerte?

Hoe maak je jouw propositie aantrekkelijk en aan welke eisen moet je offerte voldoen?

In deze avond zul je in 3 sessies door verschillende experts worden klaargestoomd om jouw sales traject zo leuk en efficiënt mogelijk te laten verlopen. Heb je concrete vragen? Stuur deze dan voorafgaand aan de special naar io@kivi.nl

KIVI INDUSTRIEEL ONTWERPEN

OFFREREN KUN JE LEREN!

lokatie:

**BLUE
CITY**

(voormalig Tropicana)
Maasboulevard 100
Rotterdam

18.00 -
22.30u

23 MEI

EXPERTS STOMEN JE KLAAR OM JOUW
SALESTRAJECT LEUK EN EFFICIENT TE MAKEN!
MAAK VOORTAAN WINNENDE OFFERTES MET
DE JUISTE INFORMATIE EN EEN IJZERSTERKE
PROPOSITIE.



Tom Klinker
Academy coaching

**De theorie volgens
een professional**

18.15u - 19.15u
Sales- en communicatie expert
en begeleider van hoogopge-
leide professionals) laat zien je
hoe de relatie met een poten-
tiële opdrachtgever kunt sturen
door signalen te herkennen en
daarop in te spelen. Welke
verkoopstijl pas je toe? Wat zijn
de valkuilen en hoe ga je om
met weerstand? Hoe overtuig je
op een natuurlijke wijze?



**The dinner
sessions**

19.15u - 20.15u

Experts aan tafel!

Tom Klinker (Academy coaching)
Ries Meertens (Coaching Creative
Companies)
Jasper Beekmann (Sunbeam)
Laura Klauss (Better Future Factory)
Anne Camps (Fatboy the original)
Ivar Kraaijevanger (Buro Ruig)

Heb je vragen vooraf?
Stuur deze dan naar io@kivi.nl,
de expert op het gebied van
jouw vraag schuift bij je aan!



Ries Meertens
Coaching Creative Companies

**Fuckup, successen
en de perfecte
offerte.**

20.15u - 21.15u
Verhalen uit de praktijk waarbij
het (goed) mis ging én verhalen
over de perfecte offerte!
Business coach Ries Meertens
adviseert creatieve organisaties
over hun strategie en bedrijfs-
voering. Met zijn ervaring bij
MMID, Kraaijevanger Architects
en andere bedrijven vertelt hij
hoe salesprocessen verlopen,
hoe deze kunnen ontsporen of
100% slagen.

NETWERKBORREL
Tot 22.30u

AANMELDEN www.kivi.nl/io

Entree: diner en borrel €45, leden €40, studenten €25.

Te betalen bij aanmelding via website.

Zie kivi.nl/io voor meer informatie over onze Vakafdeling Industrieel Ontwerpen.

Onze learnings

Onze learnings

Waarom komen onze leden voornamelijk?



- **Kennis verbreden** ('een kijkje in de keuken van andere IO'ers'), opdoen van nieuwe inzichten, leren van nieuwe tools.
- **Vragen stellen aan en professional**
- **Informeel kennismaken / weerzien**, netwerk verbreden tijdens diner en borrel.
- **Opdrachten scoren / baan zoeken of daarvoor netwerk activeren / advies vragen**
- **Gezellig dineren en borrelen** (avondje "uit")

Onze huidige 'succesfactoren'

- **Sterk aansprekende onderwerpen, titles en sprekers** (duurzaamheid, 3D printen, product ontwerpen voor service design, verbeteringen in de zorg, innovatieve bedrijven, bekende bedrijven).
- **Commitment** door vast programma, vaste lokatie, vaste tijd, daarmee een terugkomende 'vaste kern' van deelnemers die elkaar vaker spreken.
- **'Hippe' flyer** voor een jongere uitstraling
- **Eigen bestuur verjongen** om ook jongeren deelnemers aan te trekken
- **Online events**. Spreker vooraf op kantoor filmen.
- **Toegankelijk** om (alleen) te komen
- **Lokatie goed bereikbaar**, dicht bij het station / parkeerplaats / in het centrum
- **Active digitale kanalen** op Instagram, LinkedIn, Facebook en Twitter
- **Gratis voor introduceés** om eerst te verkennen

Millennials en Generation Z

Focus om **jonge** deelnemers te werven

- **Tijd claimen** > loon de moeite om te komen. Sterk inzetten op de waarde van inhoudelijke kennis verbreden, netwerken.
- **Transparant verwachtingsmanagement** > wat ga je leren? Wat heb je eraan?
- **KIVI College imago: actief 'merk' dat nuttig, cool én leuk is** > KIVI College is een unieke 'hidden gem', super leerzaam en leuk om bij te zijn om een stageplek te vinden, bedrijven te leren kennen en te praten met mensen die je verder kunnen helpen in je carrière, nu en later.
- **Toegankelijkheid vergroten** > Stimuleren om gezamenlijk deel te nemen met studiegenoten of collega's, mensen bij naam kennen, altijd nieuwe leden persoonlijk verwelkomen
- **Flexibel lidmaatschap** > laatste moment kunnen aanmelden

Take away's: welke acties heb je opgeschreven?

- Wat kun je doen om meer jonge leden te bereiken?