

Iedereen heeft ideeën, en vaak ook hele goede ideeën.



Ik vroeg me altijd af: “Ideeën, wat doe je er mee en hoe breng je het aan de man?”, en “Wat als je juist ideeën moet genereren, en je kunt het niet?”. Voor een ontwerper zijn dat cruciale dingen. Als je bij een bedrijf gaat werken of je word freelancer, en je moet een opdracht doen, dan moet je met ideeën

komen. Of dit nu een ontwerp is, een stuk code, tekst, of welke vorm dan ook, het moet een oplossing zijn voor iets. En soms is het niet makkelijk. Helaas kun je niet vertrouwen dat inspiratie zomaar binnen komt vallen. Je moet je ideeën gaan genereren en als je het idee hebt, hoe ga je dit omvormen tot een oplossing die zichzelf kan verkopen.

Toen ik op het MBO zat, kon ik stage lopen bij een webbureau. Dit heb ik dan ook gedaan, en leip vaak tegen de plank. Je moest een website maken met een aantal doelen of oplossingen, maar altijd oppervlakkig. Je maakte wat, en het moest nog eens 4-5 keer overnieuw. Dit is natuurlijk heel vervelend, ook voor jezelf, want je gelooft in je eigen ontwerpen.

Je merkt gewoon dat je een heel belangrijk ding mist, hoe goed je ook bent met tools. Je idee, je oplossing in een concept en die nog eens te kunnen verkopen zonder dat het 4x terug komt... dat wilde ik.

Dit wilde ik leren. En ik kwam erachter dat dit niet zomaar op een MBO opleiding geleerd kon worden. Deze opleidingen zijn vaak de tools en manieren te leren om tot een bepaald resultaat te komen, in plaats van meer te weten te komen hoe die resultaten bereikt worden, en of er misschien geen andere manieren zijn.

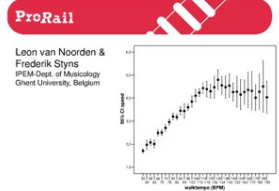
Met deze vragen ben ik mijn nieuwe opleiding in gegaan; namelijk Communicatie en Multimedia design. In deze tijd leerde ik vrijer te denken, meer te weten over bepaalde ontwerptechnieken en leer over interactie. Maar ik miste eigenlijk nog een ding. Het beargumenteren, presenteren en verkopen van je idee/oplossing.

In het derde jaar moesten we voor een specialisatie gaan. Een specialisatie (minor) binnen de opleiding was Concept Development, gegeven door Saskia Best. Eigenlijk raakte deze specialisatie de kern van wat ik wilde doen met deze opleiding. Al het andere kon ik mijzelf aanleren.

Tijdens de lessen leerde we verschillende belangrijke onderwerpen die meedragen tot het ideeën genereren, beargumenteren en verkopen. Onderwerpen als Trends spotten, Design (thinking), Productontwikkeling en Business models.

Wat ik het interessantst vond is hoe deze onderwerpen, die toch wel heel erg lijken te verschillen ontzettend goed in elkaar passen, en eigenlijk ook wel heel nodig zijn. Niet alleen voor argumentatie of ontwikkeling, maar ook de mate van relevantie.

ProRail
Drop the Beat



ProRail
Wetgeving:
Ononderbroken
Consistent



BENOW

Moving and Changing
Touch and Feel the Products
Regular Changing Collection
Karim's Design Alphabet
Affordable