

VORMGEVER VAN KLEINE MAAKSERIES

€ 907,50 incl. BTW

OMSCHRIJVING

Introductie

Vlaamse maakbedrijven hebben de laatste decennia te kampen met concurrentie uit lage loonlanden. Aanvankelijk leek delocalisatie de oplossing maar voor verschillende redenen komen heel wat bedrijven hierop terug. Binnen de "long tail" van de markt legt men zich toe op specifieke noden en nichemarkten. Indien je als bedrijf erin slaagt om deze markt te bedienen, hoeft men niet te concurreren met massaproductie en ligt de focus bij kwaliteit, service, exclusiviteit en flexibiliteit.

Als bedrijf of zelfstandige produceer je bijgevolg in kleinere reeksen met grote variatie. Dit vereist een andere ingesteldheid wat betreft organisatie en productontwikkeling. Een productontwerper moet andere pistes kunnen bewandelen om tot innovatieve producten te komen, rekening houdend met de beperkingen van kleine reeksen. Productietechnieken worden op een alternatieve manier ingezet, vormgeving wordt aangepast, kortom een integraal productontwikkelingsproces van gebruiksvoorwerpen in kleine serie of unica. De doelstelling van deze opleiding luidt dan ook krachtig: **kleine serieproductie** empoweren bij starters of ondernemers waarbij we de **brug slaan tussen kunst, ambacht, creativiteit en industrie**.

Omschrijving

Het ondernemerschapstraject focust zich op de economische en ondernemingsgerichte link tussen de kunst-, ambachtelijke en creatieve maakindustrie waarbij het belang van multidisciplinaire en cross-sectorale productinnovaties centraal wordt geplaatst. De combinatie van creatieve kennis, ambachtelijke vormgeving en sector- of gebruikersgerichte innovaties (zoals bijv. 3D-printing) leidt in deze competentiemix tot de industriële realisatie van lage volumeproducties, productpersonalisaties en producten voor kleine gebruikersgroepen.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze gecertificeerde vakopleiding richt zich tot creatieve en industriële makers, kunstenaars en ambachtelui die hun beroepsactiviteit succesvol willen opstarten met kennis van zaken of groeien door creativiteit en co-creatie. Dit kan zowel als werknemer in een bedrijf of als zelfstandige.

Voorkennis

Voor deelname aan de opleiding is geen voorkennis vereist.

Toelatingsvoorwaarden

Er zijn geen toelatingsvoorwaarden verbonden aan deze vakopleiding.

Bijkomende info

Variabel leertempo

Het gevorderdentraject voorziet binnen het creatielab voor technisch ontwerpen een flexibele doorlooptijd waarbij de opleidingsuren per cursist kunnen variëren van minimum 40 tot maximaal 80 uren. Dit gedifferentieerde leertempo wordt opgevangen door het faciliteren van een digitaal leerplatform met cursist- en projectgerichte oefendocumentatie voor afstandsleren. De variaties in de doorlooptijd zullen afhankelijk zijn van enerzijds de verworven competenties van de lesdeelnemer binnen het traject als anderzijds de complexiteit van het co-creatieproject.

Competentiebegeleiding

Lesgevers en interne projectcoaches zullen zowel tijdens het voorafgaand vastgelegd adviesmoment als bij de uitvoering van de projecten de aanbevolen doorlooptijd van iedere cursist bepalen, bewaken en waar nodig bijsturen. Cursisten kunnen hierdoor het traject in de meest gunstige situatie 40 uren sneller doorlopen (in totaal 256 contacturen) waarbij de kwaliteit van het opgeleverde product gegarandeerd blijft door de geïntegreerde coachingaanpak.

Digitaal kennisplatform

Het gevorderdentraject voorziet binnen het creatielab voor technisch ontwerpen een gedifferentieerd leertempo van in totaal 40 uren van de individuele cursist te ondervangen door een digitaal leerplatform te faciliteren. Oefencases, studiedossiers en werktools zullen zowel project- als cursistafhankelijk worden opgeladen door het docententeam.

Samenwerking met industrie

Het vormingstraject koppelt de realiteit van multidisciplinaire werkteams in de industrie aan de uitvoering van bedrijfsprojecten tijdens de workshops en co-creatiemodules. De cursist zal hiervoor bij minstens 2 verschillende bedrijven een oefencase moeten maken alsook onder begeleiding of in co-creatie het afstudeerproject deels bij een werkgever moeten ontwikkelen (werkplekleren aanvullend op de contacturen).

Projectbegeleiding

Het vormingstraject voorziet drie adviescomponenten om enerzijds het competentieverwervingstraject van de cursisten te meten en tot uitvoering te brengen middels een persoonlijk competentiefocusplan. Anderzijds staan projectcoaches in voor de haalbaarheid en interne/externe uitvoering van bedrijfsprojecten binnen de co-creatiecomponenten van het traject. Tot slot adviseert een ondernemerscoach de lesdeelnemer in functie van de vermarkting van het eindproduct als onderdeel van de eindproef.

Methodologie

- Infoseminaries
- Peer-to-peer ideecoaching
- Praktijkworkshops
- Individuele projectcoaching
- Klassikale opleiding
- Werkplekleren
- Ondernemersvorming en advies
- Afstandsleren
- Atelierbezoeken
- Beurzen en evenementen

Wat kent u na het volgen van deze opleiding?

- Strategische en commerciële keuzes maken om als ondernemer kleine maakseries op te nemen in het productaanbod
- Het kansrijk vermarkten van een innovatief productidee binnen een financieel haalbaar co-creatieproces
- De juiste productietechniek(en) kiezen voor een bepaald ontwerp van een product
- Toeleveranciers of partners selecteren en betrekken bij het ontwerpen en produceren van een kleine serie als eindresultaat

PROGRAMMA

Module: inleiding in vormgeving van kleine maakseries

Serievormgeving in de co-creatieve maakindustrie

- De definitie van 'kleine serie vormgeving en productie'
- Begrippenkader: kleine series, co-creatie, maakindustrie...
- Wat zijn bestaande platformen en actoren in de sector? HIB, Urban Crafts, De Invasie...
- Positionering tov massaproductie? Wat maakt je uniek.
- Wat zijn mogelijke werkplekken? Makerspaces, Co-working, Thuislabs, make or buy, ...
- Wat zijn trends? Personalisatie, crafts, ...
- Verhouding product-bedrijfsvorm-vermarkten?
- De kickstarter-mentaliteit
- Wat we je gaan leren in de komende opleiding?

Het weten en kunnen van een kleine serievormgever

- Wie is de vormgever voor kleine series?
- Hoe opereren vormgevers in kleine reeksen?
- Wat is je unieke vaardigheid en hoe zet je ze in?
- Het plan van de serievormgever: maakplan, businessplan, verkoopplan
- De grote uitdagingen?
- De zakelijke kant. De praktische kant. De eenzame kant. De tijd.
- Best practices en worst practices
- Heb jij het profiel van een vormgever voor kleine series?
- De opsomming van de vereiste competenties

Ontwerpmethodes en maaktechnologieën

- Ontwerpen voor kleine serie productie
- Een overzicht van beschikbare technologie
- Technologiekeuzes
- Ontwerprichtlijnen voor kleine series
- Een techniekenoverzicht: ambacht, kleine reeks en massaproductie
- De technologiekeuze voor jouw craft
- Personalisatie, aanpasbaarheid en unieke stukken
- De grenzen van personalisatie
- Van kleine reeks naar grote vraag (upscaling)
- Met beperkte selectie aan technieken het onderste uit de kan halen
- Best practices

De dienstverlening van een co-creatief ondernemer

- Een introductie tot full service design
- Waarom willen mensen jouw producten kopen?
- Bepaal jij het aangeboden product of doet je klant dit?
- Is een goed product voldoende?
- Staat jouw product centraal of is een service op maat noodzakelijk?
- User experience en service: de USP van een vormgever van kleine series op maat
- Voorbeelden van best cases bij jongmakers

Creatief denken en oplossingen buiten de box

- Introductie tot creativiteit en innovatie
- Innoveren? Iedereen roept het, maar wie doet het?
- Wanneer innoveer je nou echt?
- Is jouw product/dienst wel zo innovatief als je denkt?
- Welke middelen zijn er om innovatie te stimuleren?
- Voorbeelden van best cases bij jongmakers

Mijn competentieplan (coaching)

- Bespreking van de examenresultaten en het persoonlijk competentierapport
- Persoonlijk advies en antwoorden op alle vragen
- Opstellen van een competentiefocusplan
- Advies in ambities en eigen project voor vormgeven van een kleine serie

Module: bouwstenen van kleine maakseries

Co-creatief ondernemen en canvas modeling

- Een introductie tot het slimme ondernemerschap van een maker
- Lean start-up thinking
- Het voordeel van klein versus multinational
- Minimal viable product: jouw eerste product in de markt plaatsen en testen
- Business model canvas: welk businessmodel past bij jou?
- Intellectual property: wat is het waard en hoe bescherm ik het?
- Unique selling proposition: wat maakt me uniek?
- Best practices door gastdocent

Slim produceren van kleine maakseries

- Een introductie tot het slim produceren
- Hoe optimaliseer je je productontwerp?
- Hoe kies je de juiste technieken?
- Wat doe je zelf, wat koop je in?
- Hoe zet je een productielijn op?
- Hoe beperk je materiaalverliezen en productiefouten?
- Slim aankopen en kiezen van grondstoffen

- Zelf investeren of gebruik maken van gedeelde apparatuur?
- Best practices door gastdocent

Succesvol verkopen van een maakconcept

- Wat verkoop je precies? En hoe verpak je het?
- USP: unieke kenmerken in de verf zetten
- Storytelling (verleiden)
- Seal the deal: overtuig je de klant, dan moet hij kopen
- Het juiste verkoopskanaal (winkels, online platformen, distributeurs, je eigen netwerk,...)
- Wat bepaalt de juiste prijs?
- Negotiation is everything: wie verdient het meeste aan jouw product?
- Succesvol pitchen
- Portfoliobeheer: hoeveel producten heb je in de aanbieding?
- Branding en imago: verkoop jouw product en jezelf
- The tools for the job: hoe leren mensen jou kennen?
- Best practices door gastdocent

Ontstaan van een productidee

- Uitvinder versus vormgever en maker
- Welke producten ga je aanbieden en hoe ontwerp je die goed?
- Het evenwicht tussen intuïtie, emotie en ratio bij de keuze van de producten in jouw portfolio.
- Verschillende technieken in het ontwerpen: schetsen, prototypen, gebruikerstesten, communiceren, terugkoppelen, kiezen en bedenken
- Circulaire economie versus duurzame productontwikkeling
- Best practices door gastdocent

Module: co-creatie van kleine maakseries

Mijn maakplan

- De te ondernemen stappen om jouw product in kleine serie te maken
- Kiezen van grondstoffen en productieprocessen
- Hoe groot is jouw reeks?
- Jouw eigen machinepark
- Moet je nog technieken bijleren?
- Logistieke productieplanning
- Inkoop, assemblage en stock
- Organisatie en gebruik van de werkplek
- Werkvoorbereiding
- Getuigenis van een ervaringsdeskundige

Mijn bedrijfsplan

- Je cashcow: laag versus hoog hangend fruit
- Je visie, missie, markt en klant
- Je startkapitaal
- Kostprijsbepaling
- Productiekosten en andere kosten
- Hoeveel risico kan je lopen?
- Trends voor start-ups: kickstarters, platformen en kanalen
- De juiste partners kiezen
- De investering in deze opleiding terugverdienen
- Getuigenis van een ervaringsdeskundige

Mijn verkoopplan

- Verkoopkanalen
- Promotie en zichtbaarheid
- Een communicatieplan en timing
- De service die je voegt bij de verkoop van je product
- Overtuigen

- Netwerken
- Toonmomenten
- Getuigenis van een ervaringsdeskundige

Mijn projectplan (coaching)

- Individuele pitch van het projectplan tijdens een adviserend jurymoment
- Projectuitvoeringsplan opstellen
- Analyse co-creatiemix van externe partners en verschillende bedrijven
- Terugkoppeling met competentiefocusplan
- Opmaak van coachingsplan voor projectrealisatie

Technisch ontwerpen voor kleine series (open atelier)

- Specifieke training op maat van de verschillende cursisten
- Een technisch probleem oplossen
- Een techniek onder de knie krijgen
- Een ontwerp optimaliseren
- Lesgevers ontwerpen mee
- Hands-on en in het atelier

Laagvolume produceren van een kleine serie (open atelier)

- Het productieproces opzetten
- De nulreeks maken
- Lesgevers ontwerpen mee
- Hands-on en in het atelier

Mijn onderneming (coaching)

- Individuele bespreking en advies in aanloop naar de productoplevering
- Bedrijfs-, product- en brandlancering opstellen
- Terugkoppeling naar competentiefocusplan

Eindproef: productoplevering en -presentatie

Iedere cursist dient een afgewerkt product van een kleine serieproductie in. Een bijhorend projectdocument wordt in hardcopy opgeleverd met daarin een duidelijke neerslag over de strategie, productontwikkeling en het maakplan van de kleine serieproductie. In het dossier wordt ook vermelding gemaakt van het opgestelde marketing- en verkoopplan. De cursist presenteert zijn kleine maakserie aan het grote publiek en beantwoordt de vragen van de jury. De producten worden te koop aangeboden.

PRAKTISCH

Lesdata

Datum

Startuur

Einduur

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Locatie

Hogeschool West-Vlaanderen (HOWEST) T: 078/353 653

Marksesteenweg 58

8500 Kortrijk

Contact

F: 050/403061

info@syntrawest.be

Getuigschrift

Na het volgen van de lessen en slagen voor de examens en de eindproef ontvang je een getuigschrift dat erkend is door de Vlaamse Overheid. Indien je ook binnen Syntra de opleiding 'succesvol ondernemen' (het vroegere bedrijfsbeheer) volgt en hiervoor geslaagd bent dan ontvang je een **diploma**.

GETUIGENISSEN



Sabine Rosseel

HIT-liners

Van zodra ik opmerkte dat de opleiding 'vormgever van kleine maakseries' in avondonderwijs mogelijk was, wou ik deze kans zeker niet laten liggen. Nu kon ik toch eindelijk mijn passie voor design en vormgeving van gebruiksvoorwerpen verder vorm geven. Ik kan deze opleiding ten stelligste aanbevelen. Tijdens deze opleiding verliep alles zeer gestructureerd en waren de lessen goed onderbouwd. De contacturen werden gegeven door enthousiaste en gedreven docenten. Het hele traject van idee tot vermarkting kwam aan bod. Het ene stuk al wat meer gedetailleerd dan het andere, maar wel altijd met de mogelijkheid om vragen te stellen als er iets niet duidelijk was. Nog belangrijk was de kruisbestuiving die ontstond tussen de cursisten. Elk volgde de opleiding vanuit zijn passie en noden en tegelijk vanuit de eigen capaciteiten waardoor een heel leuke samenwerking ontstond.