

MODE ONTWERP  
CURSUS VOOR  
ONDERNEMERS

# HET IDEE

## LES 1



ONLINE MODE ACADEMIE

# HET IDEE

Waarschijnlijk ben je aan deze cursus begonnen omdat je een idee of plan hebt. Voor sommige zal het niet meer zijn als iets wat in één zin te omvatten is, bij anderen is het al een heel verhaal en sommige van jullie weten nog niet wat ze willen gaan doen, maar dat ze iets willen creëren. Al deze opties zijn OK.

In deze les gaan we uitzoeken wat jouw idee is, voor wie je het gaat maken en hoe je dit kunt verduidelijken voor jezelf, maar ook voor anderen.

Heb je nog geen idee wat je wil gaan ontwerpen? Geen nood! Beantwoord de vragen in opdracht 1 om een beter beeld te kunnen krijgen van wat jij kunt gaan ontwerpen. Heb je al wel ideeën, dan kunnen deze vragen je misschien ook extra verheldering geven.





---

# OPDRACHT 1

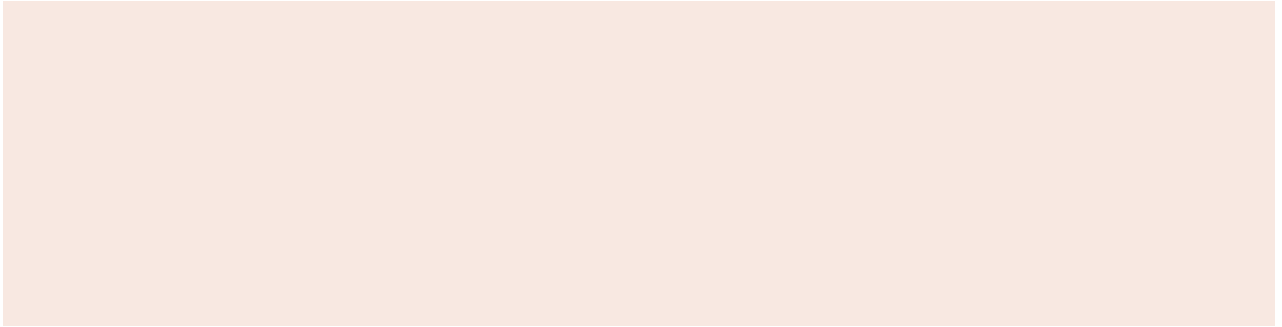
---

1. Wat heeft jouw interesse als je het hebt over kleding? Denk aan stijl, kleurgebruik, type kledingstuk, materiaal, sfeer, jaargetijde, enz.

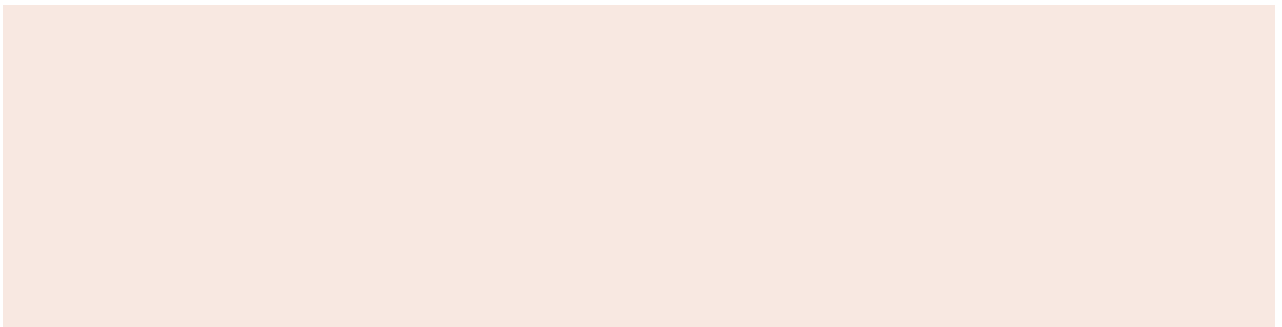
2. Wat voor kleding wilde jij toen je klein was ("later als ik groot ben wil ik...")? Bv. Een prinsessenjurk, schoenen met een hak, bh's of astronautenpak?

3. Wat voor kleding koop jij het liefst? Bv. Schoenen, sportkleding of kinderkleding voor je dochter.

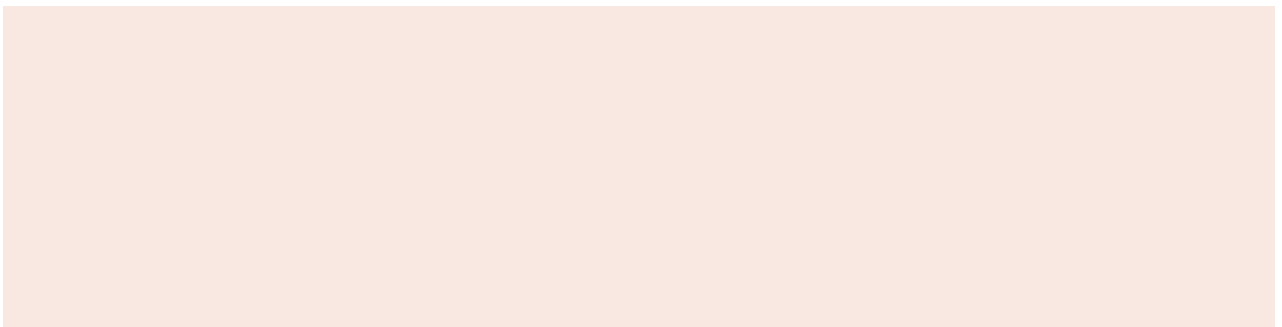
4, Wat voor producten trekken als eerste jouw aandacht als je een winkel in loopt?

A large, empty rectangular box with a light beige background, intended for the user to write their answer to question 4.

5, Is er een product die jij in alle kleuren in je kast hebt hangen?

A large, empty rectangular box with a light beige background, intended for the user to write their answer to question 5.

6, Is er een product waar jij al lang naar op zoek bent, maar niet kunt vinden?

A large, empty rectangular box with a light beige background, intended for the user to write their answer to question 6.

**Bekijk nu alle antwoorden. Welke vraag vind jij het meest interessant? Kun je op basis hiervan een collectie idee verzinnen?  
Markeer dit antwoord.**



Waarschijnlijk kwamen er tijdens het maken van deze opdracht allerlei ideeën boven waardoor je inspiratie gekregen hebt om te gaan ontwerpen.

Het uitschrijven van je idee schept verheldering van je doel. Door tijdens het ontwerpproces af en toe terug te kunnen kijken naar jouw 1e idee, gaat je helpen om bij de kern te blijven.





---

# OPDRACHT 2

---

Wat is jouw idee of plan? Het geeft veel verheldering als je voor jezelf uitschrijft wat jouw idee is. Het geeft niet dat dit nog geen goed lopend verhaal is. Omschrijf op deze pagina jouw idee.





# TO THE POINT

Nu is het tijd om tot de kern van jouw idee te komen. Door kort en bondig te blijven zorg je ervoor dat je de essentie van jouw collectie te pakken hebt. Daarnaast gaat dit je in de toekomst helpen in de communicatie naar anderen die met jou samen werken.

De volgende dingen zijn belangrijk om gelijk in het begin over na te denken:

- Wie is jouw klant?
- Waar word jouw product verkocht?
- Is er een soortgelijk product op de markt?

Om jouw idee meer vorm te gaan geven heb ik een aantal kernvragen gesteld. Je hebt met opzet weinig ruimte gekregen, zodat je de essentie beter verwoord!





---

# OPDRACHT 3

---

1. Vat jouw idee in 1 zin samen.

Hieronder vind je een aantal kernvragen.

Vul deze in met betrekking tot jouw idee. Hou je antwoorden op deze pagina kort en bondig. Ga ook niet gelijk te praktisch nadenken, beantwoord wat jij graag zou willen.

Het geeft niet als je op sommige dingen nog niet direct antwoord hebt.

2, Wie draagt/gebruikt jouw product?

3, Is jouw product een oplossing van een probleem?



4, Waar word het verkocht?

5, Is er al iets soortgelijks al op de markt?

6, In welk opzicht is jouw product anders/uniek?

# DE IDEALE KLANT

Wie koopt of draagt straks jouw producten? Het is belangrijk dat je jouw klant zo goed mogelijk leert kennen. Dit zorgt ervoor dat het op een later moment in het proces makkelijker is om keuzes te maken.



Het werkt het beste als je voor jouw doelgroep een (fictief) persoon inbeeld. Deze persoon hou je in gedachten bij de volgende activiteiten:

- Het maken van ontwerpen
- Nadenkt over details in het product
- Keuze van de stof
- Keuze van furnituren
- Kleur keuzes
- Marketing keuzes
- Bij het schrijven van (social) media berichten

Kortom alles wat met ontwerpen en de boodschap van jouw product te maken heeft doe je met de klant in gedachte. Daarom is het belangrijk dat je deze persoon goed leert kennen en een (denkbeeldige) relatie met hem of haar opbouwt.



# OPDRACHT 4

Wie koopt of draagt straks jouw producten? Het is belangrijk dat je jouw klant zo goed mogelijk leert kennen. Dit zorgt ervoor dat het op een later moment in het proces makkelijker is om keuzes te maken.

We gaan een personae maken. Dit is een omschrijving van jouw doelgroep Als één (fictieve) persoon. Vul de volgende gegevens over jouw personae in.

Naam:

Geslacht :

Leeftijd:

Partner:

Huisdieren:

Kinderen/broers of zussen:

Woonplaats:

Woonsituatie:

Vervoersmiddel(en):

Hobby's/vrije tijdsbesteding:

Favoriete TV programma's:

Favoriete media:

Carrière/beroepsgroep:

Inkomen:

Vakantiebestemming(en):

Toekomst ambitie/dromen:



---

# OPDRACHT 5

---

Nadat je deze gegevens voor jouw personae hebt uitgeschreven. Ga opzoek naar plaatjes die het beeld van jouw personae versterken.

Maak een bord waarop jij dingen verzameld over jouw doelgroep. Je kan een prikbord gebruiken. Je kunt ook een digitaal prikbord aanmaken via Pinterest. Dit is handig omdat je op al je mobiele apparaten dan plaatjes aan jouw prikbord kunt toevoegen en indien nodig jouw bord kunt delen met anderen.

Kies voor duidelijke foto's van jouw hoofdpersoon en zijn of haar gezinsleden. Geef haar beroep weer, laat haar huis en vakantiebestemming zien. Op dit bord hebben we het nog niet over kledingstijl of voorkeuren. Je brengt jouw personae als het ware tot leven.

Plak nog geen dingen vast maar gebruik spelden of punaises om plaatjes op jouw bord te bevestigen.



# HET PRODUCT

Wat is een product nou eigenlijk?  
Denk je daar weleens over na?

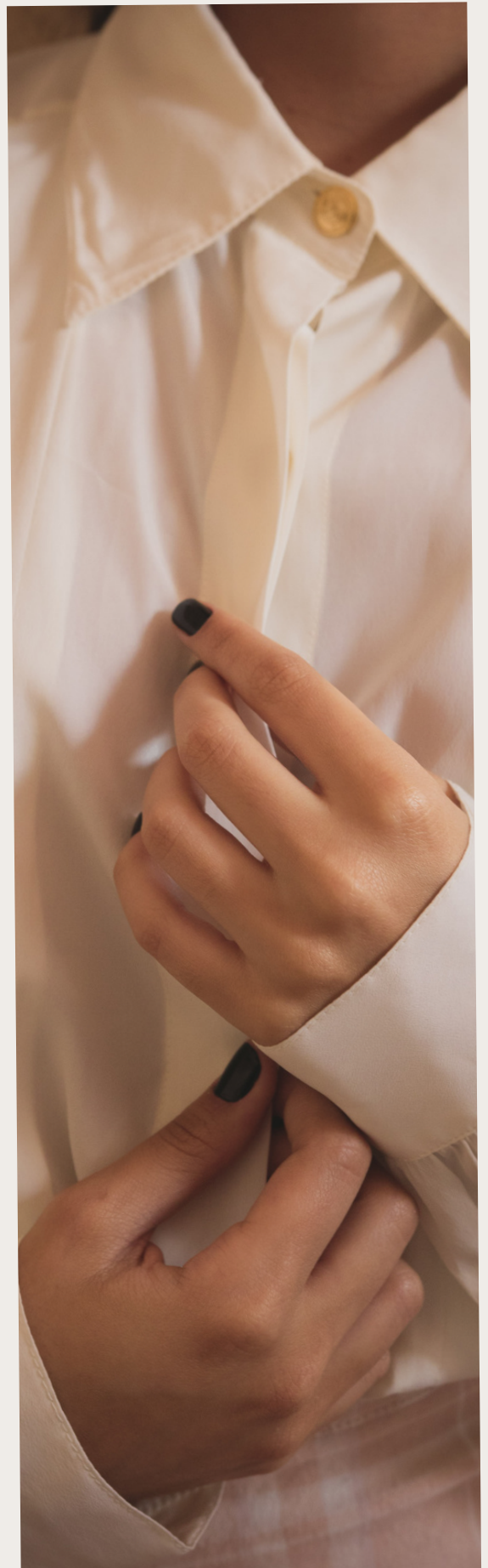
Producten worden eigenlijk altijd  
gecreëerd om een probleem op te  
lossen.

Nou zeg je misschien, Mijn  
producten zijn gewoon mooi, om  
van te genieten. Maar lossen geen  
problemen op!

We hebben het ook niet over  
problemen zoals oorlog en  
ongelijkheid in de wereld oplossen  
(al zou het wel geweldig zijn als er  
ooit een kledingstuk zou zijn dat  
deze problemen op zou lossen!) Ook  
al is jouw product alleen mooi, het  
bevredigt voor jouw klant een  
behoefte.



Misschien heeft jouw klant A moeite met een mooi passend kledingstuk te vinden omdat zij een lastige maat heeft en vind ze dat bij jou. Of is jouw klant B erg onzeker en voelt zij zich zelfverzekerder als ze een mooi kledingstuk kan dragen tijdens een sollicitatie gesprek. Dit zijn 2 verschillende behoeftes wat voor hetzelfde product zou kunnen zijn. Het is aan jou om te beantwoorden welke behoefte jij je op gaat richten. Dit is bepalend voor verdere ontwerp keuzes die je maakt. Het geeft je focus op wat jij voor waarde aan jouw klant kan leveren.







---

# OPDRACHT 6

---

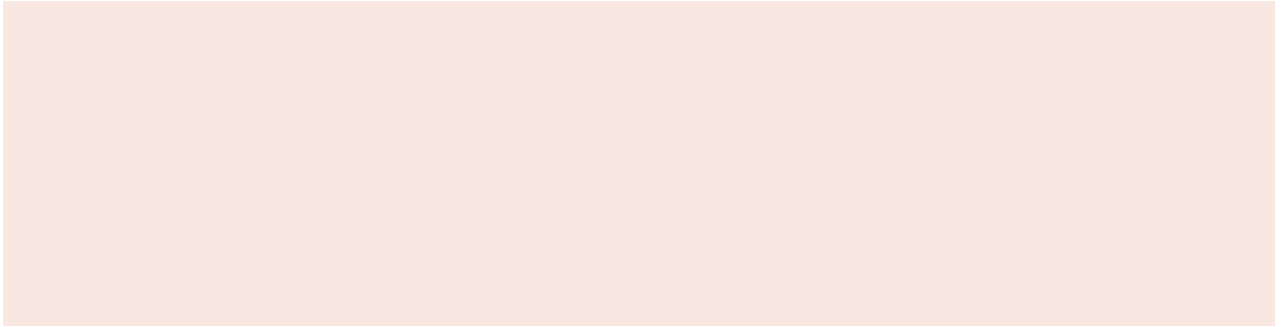
Als je jouw bord hebt uitgewerkt beantwoord dan de volgende vragen met jouw personae in gedachte:

1. Wat voor probleem of angst heeft jouw klant, waarbij jouw product kan helpen?

2. Hoe los jij het probleem van jouw klant op?

3. Heeft jouw klant keuze uit andere producten?

4. Waarom zou jouw klant voor jouw product kiezen?



# JOUW VISIE

Nu jij weet wie jouw klant is en weet wat hij/zij wil, word het tijd om te kijken naar wat jij wil. Jij als ontwerper bent een heel belangrijk onderdeel van deze collectie. Het is dus ook belangrijk om stil te staan bij wat jij wil.

Waarom wil je dit product maken?

Wat zijn je verwachtingen?

Ook is het goed om je af te vragen wat je kan toevoegen aan de markt, waarom is jouw product het gaafst, leukst of zo bijzonder? Wat vind jij belangrijk? Met welke merken/winkels wil jij geassocieerd worden en waarom? Hoe stel jij het je allemaal voor? Door dit van te voren te bedenken zorgt ervoor dat je keuzes helderder worden.



*"Fashion changes,  
but style endures"*

- Coco Chanel



---

# OPDRACHT 7

---

1. Wat is jouw missie met dit product? Waarom, wat wil je bereiken?

2. Wat maakt jouw product herkenbaar? Denk aan stijl, logo's , materiaal, Kleurgebruik, enz.

3. Wat voor eisen stel jij aan jouw product? Wat vind jij belangrijk? Denk aan: Pasvorm, , materiaaleisen, productie, duurzaamheid, enz

4. In wat voor winkels gaat jouw product verkocht worden?

5. Wat voor eisen stellen deze winkels/bedrijven aan hun product?  
Waar staan deze om bekend?