

 **LUISTER DIT VERSLAG**

-10%

1,0x

+10%

+25%

1,0x

↓ **Download naar telefoon**

►  **Lees mee met de podcast**

Soort: vergadering · **Duur:** onbekend · **Deelnemers:** [Spreker 1] [Spreker 2] [Spreker 3] [Spreker 4] [Spreker 5] [Spreker 6] [Spreker 7] [Spreker 8]

Let op — sprekers niet bevestigd. Plaud nummert sprekers (Speaker 1, 2, ...) maar koppelt geen namen. Ga niet uit van wie wat zei; "ik/wij" hoeft niet dezelfde persoon te zijn.

Notulen

Schoolwerk, leermethode en ondersteuning voor Dani

Dani heeft een hoge werkdruk en werkt soms tot 19:00-20:00 aan huiswerk; besteedt minimaal 3 uur per dag aan school en volgt "Succesvol Leren".

Succesvol Leren wordt per vak toegepast; in het begin zwaarder maar beoogd effectiever. Dani combineert dit uit onzekerheid met veel oefenen.

Oefentoetsen gaan goed; let op afstemming van leerstof met toetsstof om mismatches te voorkomen.

Engels gebruikt papieren boeken i.p.v. digitale methode (anders dan vorig jaar), wat verwarring gaf.

Grote klassen (30-35 leerlingen) beperken individuele aandacht; behoefte aan extra ondersteuning en concrete feedback.

Toetsen worden niet meegegeven, vermoedelijk door hergebruik; klassikale nabespreking biedt onvoldoende detail om fouten te identificeren.

Communicatie met docenten is lastig; e-mails bleven eerder onbeantwoord. Advies: docenten direct na de les benaderen met specifieke toetsvragen.

Strikte inleverregels veroorzaken frustratie (format/portal, te laat door niet op “verzend” drukken). Verzoek om focus op hulp en vroegtijdige monitoring (Magister).

Sociale omgeving en schoolactiviteiten

Klassensfeer dit jaar beter; zorgen over toekomstige herindelingen, mentor monitort.

Activiteiten: schoolfeest (mogelijk maart), afdelingsdag, bezinningsdag.

Buitenschoolse clubs: robotica, koor, orkest; interesse in masterclass Spaans (niet 's avonds).

Onzekerheid over inschrijving nieuwe masterclasses via Zermelo; voorstel voor voorrang voor leerlingen die moeite hebben met een vak. [Spreker 4] zoekt inschrijfdatum uit.

Winkelgebied, jeugdoverlast en organisatie

Overlast door hangjongeren; dealers minder probleem. Contact met wethouder (Selma) en idee voor camera. Straat vervuild (zonnepitten, vloeitjes). Weinig activiteiten voor jeugd in Rijswijk.

Inrichting straat mooi maar nodigt uit tot hard rijden; inventarisatie bij winkeliers loopt. Winkelaanbod weinig gevarieerd (veel kappers/restaurants); gemeente stuurt niet op type huurder.

Idee om een winkeliersvereniging op te richten; verwijzing naar BIS-model ($\pm$ €800 verplichte bijdrage). Eerdere poging moeizaam; [Spreker 2] wil financieel bijdragen voor saamhorigheid/uitstraling.

Gezamenlijke kerstversiering: kerstslinger, stroom via tussenmeter bij één winkelier; centrale inkoop vereist gezamenlijke pot die ontbreekt.

Operationele en commerciële punten (salon)

Bonus afhankelijk van extra dagelijkse omzet (€60–€80 p.p.).

Aanzienlijk margeverlies door kostenstijging (~21% vs. prijsstijging ~3%); behoefte aan betere kosten/omzetanalyse.

Formulier nodig om per klant vast te leggen wat wordt klaargemaakt (tijdelijk post-it acceptabel).

Concurrentieanalyse: anoniem informatie opvragen (bv. via Gmail) bij $\pm$ 10 salons over prijzen/adviezen (herstelbehandelingen, conditioners, extra's).

Klantenplanning: Maria met hoogste prioriteit inplannen en in systeem zetten; telefoonnummer toevoegen aan contacten. Proactief jaarplanning voor klanten zoals Maurice.

Teamprocessen verstoren bij vierde persoon; aandacht voor schoonmaak/organisatie (apotheekskast). Nieuwe USB-C headset beschikbaar en kan continu laden.

Apparatuur, marketingclaims en losse punten

Onheldere demonstratie van apparaat met blauwe indicatielamp (standby vs. fotofunctie onduidelijk); behoefte aan bevestigde gebruiksinstructies en betekenis van lamp.

Skepsis over marketing op sociale media (TikTok); voorstel om expertise (Johan) te raadplegen; geen concrete vervolgstappen.

Afspraak/ behandeling via app (naam: Kim Hofstede): reactie met beschikbare data en type behandeling nodig; collega pakt dit op.

Diverse losse opmerkingen over reizen (plaatsen genoemd: Teterland, Tammer), verbouwing, designwasbakken, "Turbonator", jaartallen; geen besluiten.

Fragmentarische verwijzingen naar nummers (2287, 07-007, 585, BI-65) en data (2/17 dec, 17 nov) zonder context of acties.

Discussie over betalingsvoorwaarden bij no-show zonder besluit; persoonlijke anekdotes zonder agendering.

Volgende afspraken

Dani: docenten direct na les benaderen met specifieke toetsvragen; voortgang monitoren via Magister.

[Spreker 4] inschrijfdatum nieuwe masterclasses (Zermelo) uitzoeken.

Winkelgebied: [Spreker 5] stelt overzicht op van wensen winkeliers; haalbaarheid gezamenlijke kerstversiering onderzoeken.

Salon: dagelijks €60-€80 extra omzet realiseren; per klant noteren wat wordt klaargemaakt (wacht op formulier, tijdelijk post-it); anoniem concurrentie-informatie verzamelen; Maria bellen/inplannen en nummer in contacten; belangrijke klanten proactief voor het jaar inplannen.

Behandeling: reageren op app (Kim Hofstede) met data en type behandeling.

Apparatuur: werking en instructies van apparaat met blauwe indicatielamp documenteren.

[Meer invoegen]

AI-suggesties

School: geen oplossing voor toetsinzage en gedetailleerde feedback; ontwikkel procedure voor individuele feedbackmomenten of inzage onder toezicht.

School: verbeter bereikbaarheid van docenten met afgesproken contactkanalen/tijden en responsnormen.

Masterclasses: ontbreekt duidelijke inschrijfdatum/procedure; communiceer tijdlijn en overweeg prioriteit voor hulpbehoevende leerlingen.

Inleverbeleid: adresseer starre regels breder binnen school; definieer acceptabele formats en herstelmogelijkheid bij technische fouten.

Jeugdoverlast: plan concrete vervolgstappen (afspraken met gemeente, camera, schoonmaakacties, jongerenactiviteiten).

Winkeliersvereniging/Kerst: bepaal initiatiefnemer, financieringsmodel (BIS of vrijwillige pot), stroomregeling (tussenmeter) en budget.

Salon: wijs eigenaar voor het klantenformulier aan met deadline; analyseer specifieke oorzaken van margeverlies en stel acties op; ontwikkel procesafspraken voor teamuitbreiding om verstoring te voorkomen.

Apparatuur/marketing: documenteer apparaatmodel en gebruik; plan expertcheck (Johan) voor marketingclaims en bronverificatie.

Losse verwijzingen (nummers/data, reizen, betalingsvoorwaarden): verduidelijk context, bepaal relevantie en leg besluiten of archiveer als FYI.