





1. Learn now with one click



Add to Cart

or 1-Click Checkout



Buy now with 1-Click®



Account



Dashboard



Cursussen



Kalender



Dashboard



Cursussen



Kalender



Inbox



Geschiedenis



StudyCoach

2020-21

Startpagina

Aankondigingen

Modules

Opdrachten

Cijfers

Marketing metrics

[Naar vandaag springen](#)

ECTS-fiche kan je [hier](#) vinden

Contactinfo: Indien je een vraag hebt, dan liefst contact opnemen via TEAMS of via email

Pieter.Wuyts@kdg.be , Danny.Verheyden@kdg.be

Specifieke cursus-info: Het overzicht van alle leerstof staat in de [modules](#).

Het overzicht van de lessen

MAR201: klik [P1](#) of [P2](#) Pieter Wuyts

MAR202: klik [P1](#) of [P2](#) Danny Verheyden

MAR203: klik [P1](#) of [P2](#) Pieter Wuyts

MAR204: klik [P1](#) of [P2](#) Danny Verheyden

MAR205: klik [P1](#) of [P2](#) Danny Verheyden

De online lessen gaan door in Microsoft TEAMS. Hoe doe je dit?

1. Ga naar MS Teams.

TEAMS zit mee in het gratis Office pakket van KDG. Download op voorhand de Teams-

app: <https://www.microsoft.com/nl-be/microsoft-365/microsoft-teams/download-app>

Indien je de app niet hebt geïnstalleerd (niet aan te raden), kan je ook naar Teams via deze

link: <https://www.microsoft.com/nl-be/microsoft-365/microsoft-teams/free>. Klik daar op "Gebruik je al

Teams? Meld je nu aan >" en meld je aan met je KdG login.



Lesoverzicht MAR201 en MAR203 Periode 1

Hieronder een overzicht van de lessen:

Datum & Plaats	inhoud	wat voor te bereiden ?
23/9 TEAMS	Hoofdstuk 1: Intro Hoofdstuk 2: De markt	Teams installeren en lid worden van het TEAM
25/9 TEAMS	Hoofdstuk 2: De markt	Bekijk op voorhand alle filmpjes van deze pagina in de module en herbekijk de definities van Syllabus Hoofdstuk 2.
30/9 TEAMS	Hoofdstuk 2: De markt (vervolg)	Bekijk vlug nog even de definities zodat je mee bent in de les, verder niets anders voor te bereiden
2/10 OP CAMPUS	Hoofdstuk 3: Research & Analysis	Bekijk op voorhand grondig theorie van hoofdstuk 3 (zowel H3: Customer Value Analysis: leerstof en bestanden als H3: NPS: leerstof en bestanden)



2. Altijd dezelfde plaats...

1. Ga naar MS Teams.

TEAMS zit mee in het gratis Office pakket van KdG. Download op voorhand de Teams-app: <https://www.microsoft.com/nl-be/microsoft-365/microsoft-teams/download-app>

Indien je de app niet hebt geïnstalleerd (niet aan te raden), kan je ook naar Teams via deze link: <https://www.microsoft.com/nl-be/microsoft-365/microsoft-teams/free>. Klik daar op "Gebruik je al Teams? Meld je nu aan >" en meld je aan met je KdG login.

2. Ga naar het TEAM van je vak of klasgroep:

Ga naar het programma "TEAMS".

In de rechterbovenhoek staat "lid worden of team maken" en klik daarop.

Daarna kies je "lid worden van een groep met een code".

Geef volgende code in : **r2glmnm**

Je kan dit al op voorhand doen, dus wacht niet tot de start van de les!

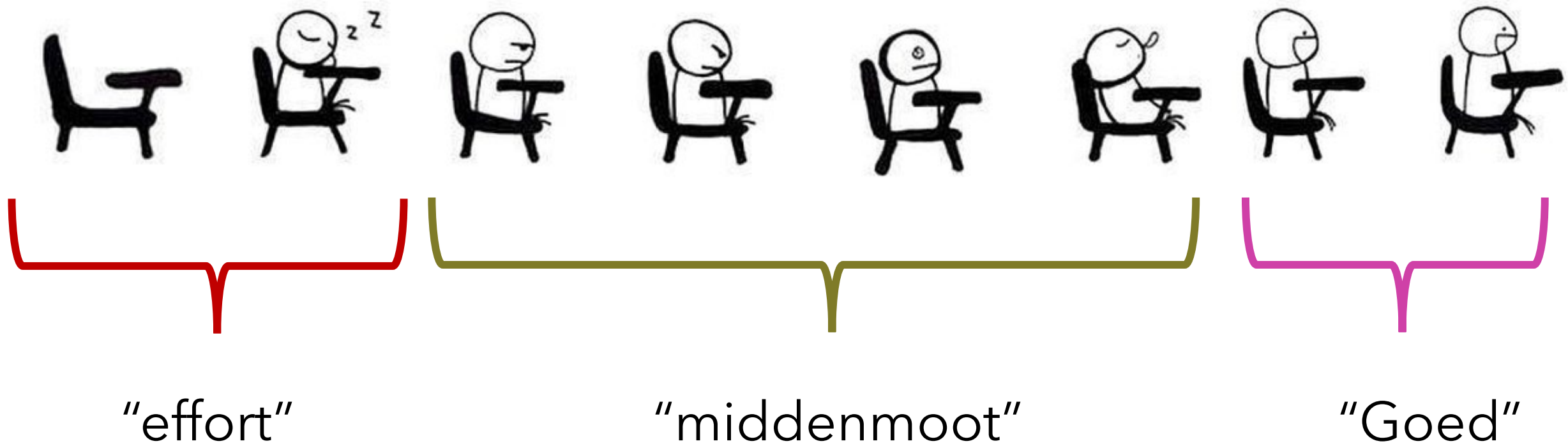


3. Structuur structuur structuur

⋮ ▼ Hoofdstuk 2: Externe Analyse: De markt	✓ + ⋮
⋮  H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: leerstof en bestanden met film	✓ ⋮
⋮  H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: opnames van de lessen-links	✓ ⋮
⋮  H2: Oplossingen	✓ ⋮

⋮ ▼ Hoofdstuk 6: Interne Analyse: Marges	✓ + ⋮
⋮  H6: Interne analyse: Marges: leerstof en bestanden	✓ ⋮
⋮  H6: Interne analyse: Marges: opnames van de lessen	✓ ⋮
⋮  H6: oplossingen	✓ ⋮

4. segmentatie



Structuur structuur structuur

⋮	▼ Hoofdstuk 2: Externe Analyse: De markt	✓	+	⋮
⋮	📄 H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: leerstof en bestanden met film	✓		⋮
⋮	📄 H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: opnames van de lessen-links	✓		⋮
⋮	📄 H2: Oplossingen	✓		⋮

⋮	▼ Hoofdstuk 6: Interne Analyse: Marges	✓	+	⋮
⋮	📄 H6: Interne analyse: Marges: leerstof en bestanden	✓		⋮
⋮	📄 H6: Interne analyse: Marges: opnames van de lessen	✓		⋮
⋮	📄 H6: oplossingen	✓		⋮

H6: Interne analyse: Marges: leerstof en bestanden

Theorie

De theorie voor dit hoofdstuk staat in de [syllabus](#) in hoofdstuk 6 en hiervoor gebruiken we deze begeleidende powerpoint: [H06 INT ANALY MARGES.pptx](#)



Hoe hef je een marge?

H6 Margeberekeningen **Jill vs Dave**

broek € 100 - 10% = € 90 100 - 10% = 90 100 = 90 + 10% 90 + 10% = 100	auto € 900 + 10% = € 990 900 + 10% = 990
---	--

900 + 10% = 1000 ? 900 + 10% = 990

01:13 / 08:48

Panopto
video

Bestanden

[Klik hier voor de basisbestanden](#)

H6: Interne analyse: Marges: leerstof en bestanden

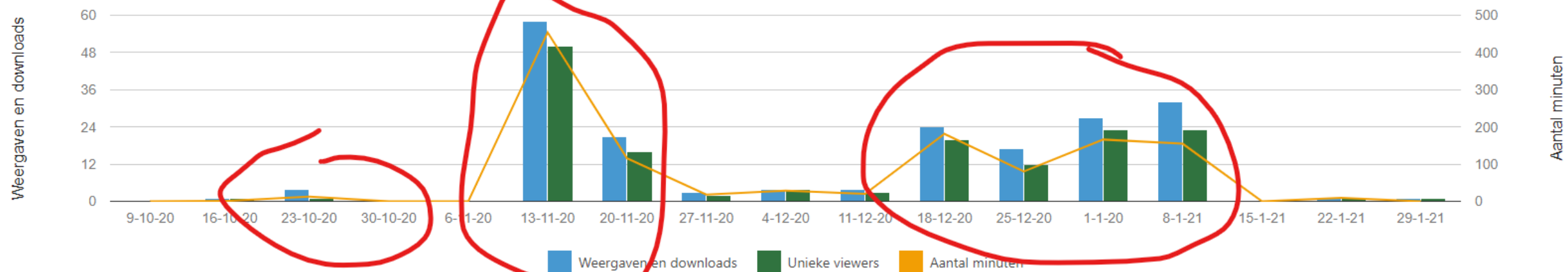
Statistieken > 2020-21 - Marketing metrics > H6 Margeberekeningen

Sessie-dashboard

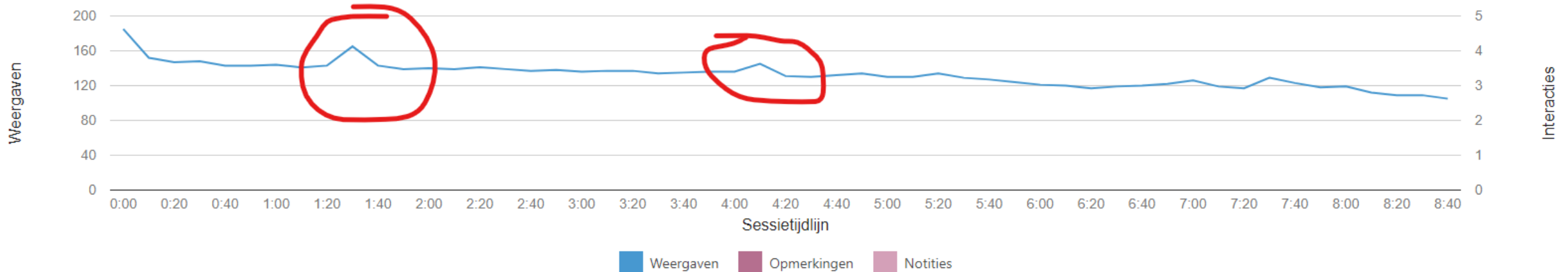
Oct. 9, 2020 - Jan. 31, 2021

Aangepast...

Weergaven en downloads per dag



Betrokkenheid van kijkers





5. Student vindt héél eenvoudig oplossing

⋮	▼ Hoofdstuk 2: Externe Analyse: De markt	✓	+	⋮
⋮	📄 H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: leerstof en bestanden met film	✓		⋮
⋮	📄 H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: opnames van de lessen-links	✓		⋮
⋮	📄 H2: Oplossingen	✓		⋮

⋮	▼ Hoofdstuk 6: Interne Analyse: Marges	✓	+	⋮
⋮	📄 H6: Interne analyse: Marges: leerstof en bestanden	✓		⋮
⋮	📄 H6: Interne analyse: Marges: opnames van de lessen	✓		⋮
⋮	📄 H6: oplossingen	✓		⋮

5. Student vindt héél eenvoudig oplossing

⋮ ▾ Hoofdstuk 2: Externe Analyse: De markt

⋮  H2: Externe Analyse: Is er een m:

⋮  H2: Externe Analyse: Is er een

⋮  H2: Oplossingen

⋮ ▾ Hoofdstuk 6: Interne Analyse: Marge

⋮  H6: Interne analyse: Marges: leer

⋮  H6: Interne analyse: Marges: c

⋮  H6: oplossingen

H10: oplossingen

Bestanden

Bestanden voor oefeningen tijdens de les	Be
H10 Theorie CIM ↗ ↓	
H10 Theorie Red Flames ↗ ↓	
H10 Theorie ↗ ↓	
H10 T01 Karcher OPG ↗ ↓	
H10 T02 Reclame ↗ ↓	
H10 T03 Naaimachine ↗ ↓	
H10 T04 Sport ↗ ↓	
H10 T05 CPM ↗ ↓	
H10 T06 Goodnight ↗ ↓	

KdG
University of Applied
Sciences and Arts

Bestand **Start** Invoegen Tekenen Pagina-indeling Formules **Dataviz** Controleren Beeld Ontwikkelaars Help PDFsam Enhanced 6 Creator Power Pivot

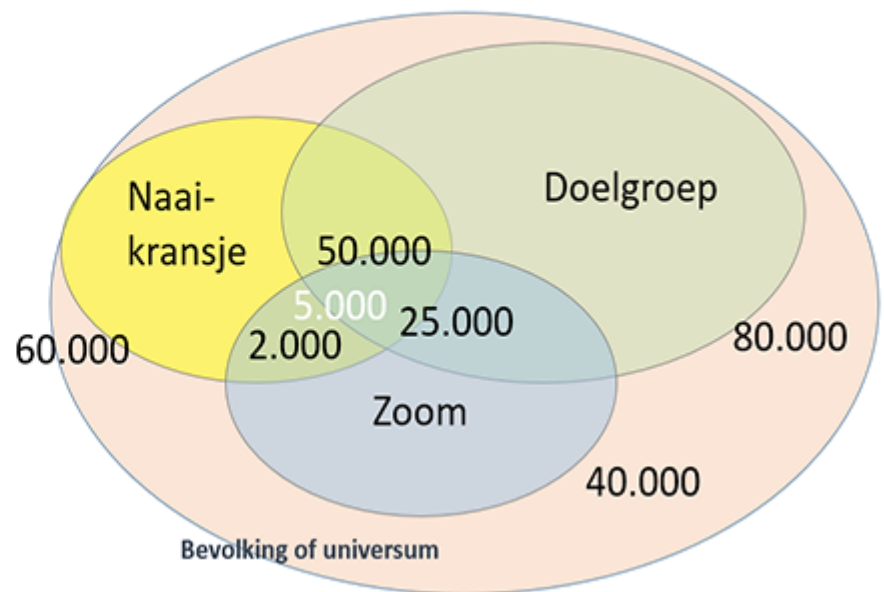
Plakken Klembord Lettertype Uitlijning Getal Stijlen Cellen Bewerken

Calibri 11 A A Standaard % 000 Voorwaardelijke opmaak Invoegen Verwijderen Opmaak Sorteren en filteren Zoeken en selecteren

B I U A

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Doelgroep naaimachine	80.000								
2										
3		Leesbereik	Doelgroep							
4	Naaikransje	60.000	50.000							
5	Zoom	40.000	25.000							
6										
7	lezen beide bladen	5.000								
8	behoren niet tot doelgroep	2.000								
9										
10										
11	Bruto-bereik	100.000								
12	Netto-bereik									
13										
14										
15										
16										
17										
18										

Oplossingen op voorhand beschikbaar



6. Student vindt héél eenvoudig lesmoment

⋮	▼ Hoofdstuk 2: Externe Analyse: De markt	✓	+	⋮
⋮	📄 H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: leerstof en bestanden met film	✓		⋮
⋮	📄 H2: Externe Analyse: Is er een markt voor mijn product: opnames van de lessen-links	✓		⋮
⋮	📄 H2: Oplossingen	✓		⋮

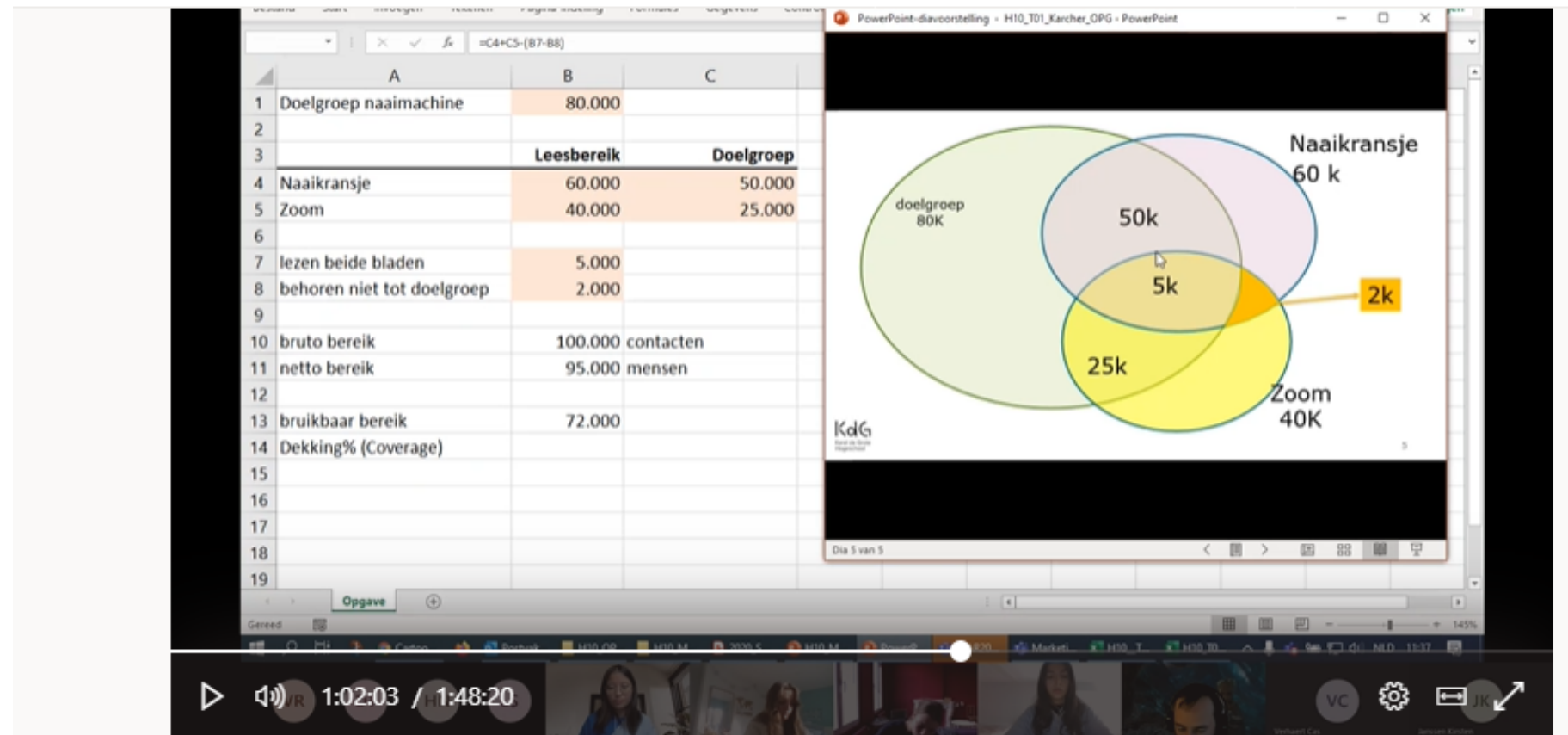
⋮	▼ Hoofdstuk 6: Interne Analyse: Marges	✓	+	⋮
⋮	📄 H6: Interne analyse: Marges: leerstof en bestanden	✓		⋮
⋮	📄 H6: Interne analyse: Marges: opnames van de lessen	✓		⋮
⋮	📄 H6: oplossingen	✓		⋮

6. Student vindt héél eenvoudig lesmoment

H10: Media: leerstof en bestanden: opnames van de lessen

WEEK 4

Datum	Klasgroep	Docent	Links naar de opgenomen lessen
14/12	MAR202	Verheyden D.	Klik hier ↗ Media (deel 1)
15/12	MAR205	Verheyden D.	Klik hier ↗ Media (deel 1); klik hier ↗ Media (deel 2)
16/12	MAR204	Verheyden D.	Klik hier ↗ Media (deel 1);
16/12	MAR203	Wuyts P.	Klik hier ↗ Kärcher, Reclame, Naaimachine, Sport
16/12	MAR201	Wuyts P.	Klik hier ↗ Kärcher, Reclame, Naaimachine, Sport
18/12	MAR202	Verheyden D.	Klik hier ↗ Examenprocedure P2 overlopen Klik hier ↗ Media (deel 2)
18/12	MAR203	Wuyts P.	Klik hier ↗ Goodnight, StillSpa Klik hier ↗ voor Examenprocedure P2



Details

Marketing Metrics in MAR201A-201B: Media

Geüpload op 16-12-2020 door Wuyts Pieter

#MarketingMetrics | 36:49 Kärcher | 43:30 reclame | 54:30 Naaimachine | 1:35:00 Sport



Stream



Start



Detecteren ▾



Mijn inhoud ▾



Maken ▾



Zoeken

Video's

Kanalen

Personen

Groepen

Video's zoeken

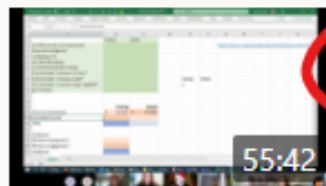


#MarketingMetrics|



Sorteren op

Weergaven



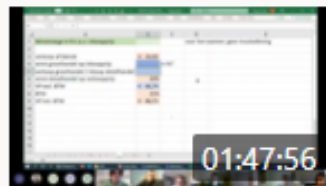
Les Marketing Metrics in MAR203A-203B: Media

60 ▶ 1 ♥ 0 💬 18-12-2020

#MarketingMetrics| 00:10 Goodnight | 07:42 StillSpa



Wuyts Pieter



Marketing Metrics in MAR203A-203B: Margeketens en Gegevenstabellen

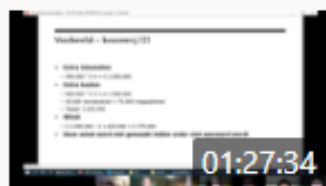
59 ▶ 0 ♥ 0 💬 20-11-2020

#MarketingMetrics



Wuyts Pieter

...



Marketing Metrics in MAR203A-203B Incremental costing

58 ▶ 1 ♥ 0 💬 2-12-2020

#MarketingMetrics 25:20 Limburgse Peren, 54:10 Jefferson Paint



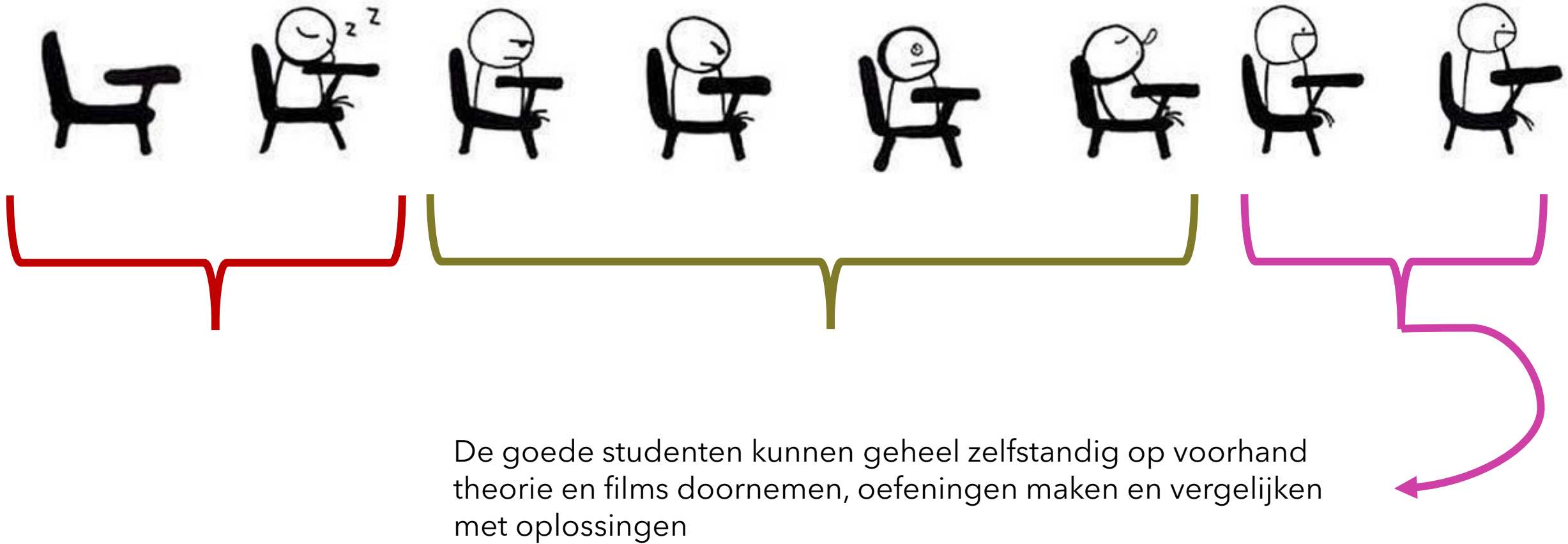
Wuyts Pieter



Univ
Scie

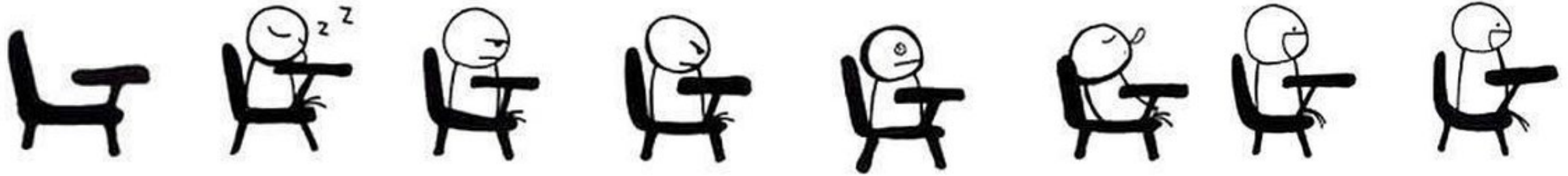


segmentatie





segmentatie



De goede 'effort' studenten kunnen geheel zelfstandig op voorhand in augustus theorie en films doornemen, oefeningen maken en vergelijken met oplossingen...en de lessen herbekijken

7. Mijnheer, ik heb een vraag

Customer Questions

 Have a question? Search for answers

Q: Do these refills work in the Adaptil diffuser?

A: dont know, have not used mine yet



| 6 months ago

3. Facebook Group

Bij vragen en/of problemen met Marketing Metrics kan je hier discussiëren en elkaar helpen. Respecteer volgende richtlijnen:

1. Kijk eerst of jouw probleem al voorkomt in de groep.
2. Indien niet:
 - Geef dan eerst de naam van de oefening (bv H02_T01_Lady_Godiva) met een korte probleemomschrijving.
 - Daarna beschrijf je de vraag gedetailleerd.
3. Indien wel:
 - Kijk na of deze oplossing ook voor jou bruikbaar is.
 - Als je bedenkingen/alternatieven hebt, vul dan aan met je eigen commentaar
 - Hoe meer info jullie met elkaar delen, hoe meer jullie elkaar helpen

Vraag je toegang in deze besloten Facebook groep: <https://www.facebook.com/groups/646078982649640/> ↗

Vragen

Studenten kunnen dus

- Zelf vraag stellen
- Zelf antwoorden
- Zelf achteraf zoeken

Docenten grijpen in
wanneer nodig

Schrijf een opmerking...

Quynten Lepomme
10 november 2020 · 🌐

H03_T02_Vodaphone

Weet iemand waarom je de Countrows-functie gebruikt i.p.v. gewoon de Count-functie om de detractors etc. te berekenen? Ik zie het verschil niet, mr met Count werkt het niet.

[respond ...] fx Atl_Detractors:=COUNTROWS(FILTER(NPS,[NPS score]<=6))

	respondent	dienst	datum	NPS score	Kolom toevoegen
1	resp 1	Custom...	1/01/20...	7	
2	resp 2	webser...	1/01/20...	5	
3	resp 3	webser...	1/01/20...	9	
4	resp 4	Custom...	1/01/20...	9	
5	resp 5	webser...	1/01/20...	2	

Atl: 2450
Atl Detractors: 730

7 opmerkingen Gezien door 84

👍 Leuk 💬 Opmerking plaatsen

Bo De Boeck
Count gaat echt de getallen optellen en de Countrows gaat enkel het aantal rijen optellen en niet de getallen die erin staan! (Denk ik)

Leuk · Beantwoorden · 22 w

Quynten Lepomme Auteur
Bo De Boeck voor het aantal antwoorden te checken gebruikten we de count functie. Dit was ook gewoon om het aantal niet-lege cellen op te tellen. Toch bedankt voor je antwoord!

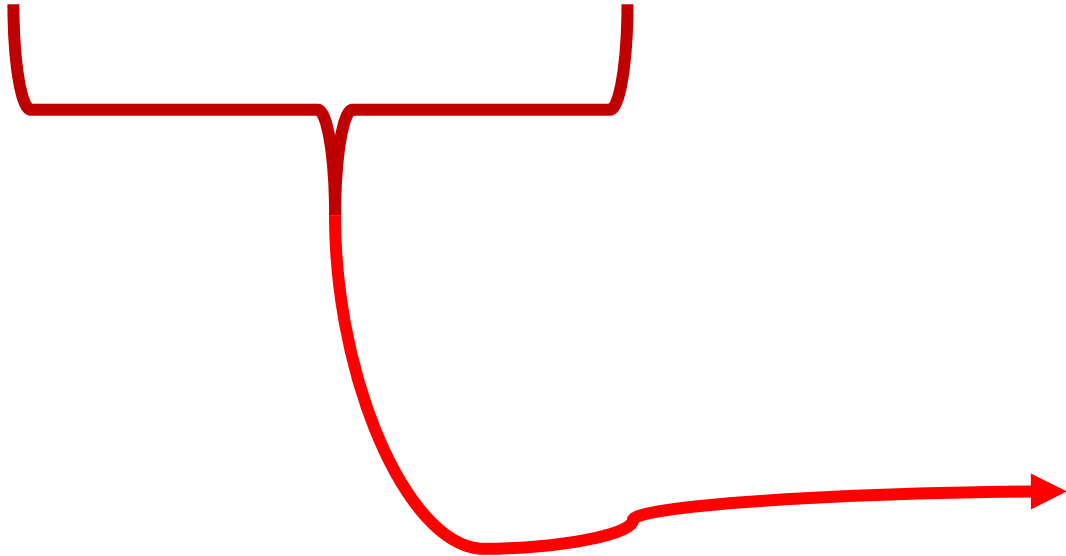
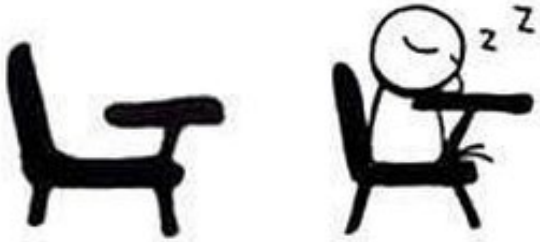
Leuk · Beantwoorden · 22 w

Laura Roggemans
Ik denk omdat je opzoek gaat naar het aantal obv een bepaalde waarde.

Leuk · Beantwoorden · 22 w

Laura Roggemans
Je telt dus niet gewoon de rijen waarin een score is

8. “Wake up, het is 5 voor 12”



ik ben een beetje bezorgd over Marketing Metrics



Wuyts Pieter

To [redacted] Toon

↩ Reply

↩ Reply All

➔ Forward

...

za 24/10/2020 9:07

Beste Toon,

Ik ben een beetje bezorgd.

Je was de laatste online lessen van Marketing Metrics niet aanwezig...

Ondanks het feit dat het geen verplichting is om aanwezig te zijn in mijn les, ben ik toch bezorgd over het slaagpercentage van dit vak.

Ik vrees een beetje, nu de lessen worden opgenomen, dat het mogelijk uitstelgedrag nog groter is dan andere jaren.

We weten uit onze jarenlange analyses, dat de slaagkansen voor het vak Marketing Metrics spectaculair omhoog gaan als je naar de les komt, als je de oefeningen meedoet in de les en als je de leerstof herhaalt door de oefeningen van nul te hermaken.

Mag ik je vriendelijk 2 minuutjes van je tijd vragen om mij feedback te geven waarom je afwezig bent in de lessen? Indien nodig en/of mogelijk kan ik misschien kleine wijzigingen doorvoeren in de manier van lesgeven. Alle info die in je opkomt i.v.m. dit vak mag je noteren (zowel positief als negatief)

Enkele voorbeelden....

- Ik verwerk dit liever in zelfstudie
- Ik vind de lessen niet goed
(wat kan beter? Suggesties?....)
- Gebrek aan zelfdiscipline, ik zou de les beter volgen, maar....
- Ik "denk" dat ik de leerstof beheers
-
- (zelf eindeloos aan te vullen)

Beste Toon, ik dank je alvast voor je antwoord!

Met vriendelijke groeten,

Kind regards,

Pieter Wuyts

Docent - Lecturer

Insert <first name>

Filter on "count_aanwezigheid" <= 8



Wuyts Pieter

↩ Reply

↩ Reply All

➡ Forward



ma 26/10/2020 9:09

Beste meneer Wuyts

Alvast bedankt voor uw mail, dit doet mij als student veel plezier om te zien dat een docent begaan is met zijn studenten. Zeker in deze moeilijke tijden.

De reden waarom ik gestopt ben om uw lessen live te volgen is eigenlijk heel simpel.

Ik werk op vrijdagen als student voor een salesbedrijf. Ik heb vrijdag gekozen als mijn vaste dag omdat dit de enige dag is dat ik maar 1 online les heb. Aangezien deze les ook wordt opgenomen kan ik het perfect achteraf kijken. Op deze manier kan ik mijn studie combineren met een studentenjob.

Toen ik dan de opgenomen les achteraf keek, vond ik het makkelijker om te volgen dan live. Dit omdat ik het dan even op pauze kan zetten, even terug kan spoelen en snel iets opnieuw kan bekijken als ik het niet meteen snap. Zo kan ik ook voor mezelf testen of ik het begrijp, door het bijvoorbeeld even op pauze te zetten, de oefening zelf te maken en dan pas te luisteren naar uw uitleg.

Dit is gewoon een systeem dat goed werkt voor mij om uw vak te kunnen begrijpen. Op deze manier kan ik op mijn eigen tempo de leerstof verwerken en dat heb ik liever dan live in de les. Ik volg zeker al de lessen, ik loop ook niet achter op schema. U hoeft zich dus geen zorgen te maken over mij. Ik hoop dat u mijn redenen begrijpt.

Met vriendelijke groeten

KdG

University of Applied
Sciences and Arts



9. Feedback naar student

Resultaat herexamen Sales Metrics P5



Wuyts Pieter
To Bernard Katrien

[↩ Reply](#) [↩ Reply All](#) [→ Forward](#) [...](#)

do 20/08/2020 14:14

Beste Katrien,

Dit zijn je resultaten voor het herexamen SALES METRICS afgelegd in Periode 5:

Examen Periode 5:

Dit examen heeft een gewicht van 100%.

Quotering: 20 vragen, 1 punt per vraag.

Punten per Opgave:

Opgave 1: 3,5

Opgave 2: 3

Opgave 3: 0

Opgave 4: 4

Opgave 5: 2,5

Dit geeft een totaal van **13 / 20**.

Dit eindtotaal zal **afgerond** in e-Student Services verschijnen: **13 op 20**

(Deze punten zijn onder voorbehoud, ze zijn pas definitief na goedkeuring door de examencommissie.)

De oplossingen zijn beschikbaar op Canvas (eerst inloggen → [Modules](#) → [Oplossing examens](#)).

Vergelijk je eigen bestand met de oplossing op Canvas.

Als je daarna nog vragen hebt, kan je me contacteren via e-mail.

Blijf je daarna nog op je honger zitten, dan kan je nog bij mij terecht tijdens het inzagerecht op donderdag 10 september (11:00 u. – 13:00 u.). Maak hiervoor best een afspraak en kijk de dag ervoor nog even na of dit op campus of online doorgaat.

10. Feedback naar docent+ toek student

Customer Questions & Answers

🔍 Have a question? Search for answers

Typical questions asked about products:

- Is the item durable?
- Is this item easy to use?
- What are the dimensions of this item?

Customer Reviews

There are no customer reviews yet.

5 star	
4 star	
3 star	
2 star	
1 star	

Share your thoughts with other customers

Write a customer review

je was geslaagd voor Marketing Metrics! Proficiat! Maar wat kan er nog beter?



Wuyts Pieter

To Wuyts Pieter

Cc Verheyden Danny

Bcc

↩ Reply

↩ Reply All

➔ Forward

...

wo 27/01/2021 13:32

 You forwarded this message on 5/02/2021 6:59.

Je was geslaagd voor Marketing Metrics en daarom hebben we 2 hééél korte vraagjes voor jou. Je zou ons een enorm plezier doen als je op 2 vraagjes zou willen antwoorden.

De eerste vraag is uitsluitend voor de **docenten** (Danny Verheyden en Pieter Wuyts) en gaat over wat er nog kan gebeuren om het vak te verbeteren.

De 2de vraag is bedoeld voor toekomstige marketing metrics **studenten**. We vragen aan jullie of jullie tips hebben om de slaagkansen van de toekomstige studenten te verbeteren. We gaan jullie antwoorden, anoniem natuurlijk, ter beschikking stellen van de studenten die volgend jaar het vak volgen zodat ze jullie tips kunnen ter harte nemen. Dat is altijd beter dan dat wij als docenten dat moeten zeggen.

Vul je even de [enquête](#) in? Ze duurt max 2 minuten!

Hop, naar de enquête ➔

Geflipt in 10 stappen

1. Learn with one click
2. altijd alles op dezelfde plaats
3. structuur structuur structuur
4. Segmentatie: Goed – middenmoot – 'effort'
5. oplossingen gemakkelijk opvraagbaar
6. gemakkelijk zoeken in lesmomenten
7. vragen
8. Wake up call
9. Feedback naar student
10. Feedback naar docent en toekomstige student