

Vorbereiding

Uitvoering

Beoordeling

Terugkijken

Inleiding

Jullie lopen stage bij De Webshopdokter, een klein e-commerce bureau dat webshops helpt met beter verkopen. De Webshopdokter biedt nieuwe klanten een gratis quickscan aan. In zo'n quickscan kijkt het bureau alleen naar openbare informatie zoals de webshop zelf, reviews en social media. Er wordt dus geen contact opgenomen met de webshop en er worden geen interne cijfers gebruikt.



Jullie gaan in tweetallen zo'n quickscan maken. Om te oefenen kiezen jullie zelf een echte webshop waarvan jullie denken dat er verbetering nodig is.

Jullie doel is om te laten zien dat jullie als e-commerce specialist knelpunten in de klantreis kunnen herkennen. Daarna werken jullie één groot knelpunt uit tot een concrete make-over en testen jullie een keuze met een A/B stemtest. Alles verwerk je in een doktersrapport met een duidelijk verbeterplan.

De Webshopdokter wil dat jullie een webshop kiezen die jullie zelf interessant vinden zodat jullie goed kunnen onderbouwen wat er beter kan en waarom.

Doelstelling

Aan het einde van deze praktijkopdracht kun je:

- een echte webshop selecteren en de belangrijkste knelpunten onderbouwen met openbare informatie en eigen observaties;
- een duidelijk hoofddoel formuleren en drie passende KPI's kiezen die laten zien of verbetering werkt;
- een korte gebruikerstest opzetten en uitvoeren en de resultaten vertalen naar concrete verbeterpunten;
- een onderbouwde vergelijking maken met andere webshops en bruikbare inspiratie verzamelen;
- een eenvoudige A/B test uitvoeren en op basis van resultaten een keuze maken;
- je bevinden en advies verwerken in een doktersrapport (met doel en KPI's) en dit kort pitchen.

Opdrachtenoverzicht

Titel	Soort opdracht	Aantal personen	✓	
1.01	Webshop kiezen voor quickscan	Onderzoek	2	
1.02	Individuele webshopcheck	Onderzoek	1	
1.03	Spreekuur voeren	Gesprek	2	
1.04	Doel en KPI's bepalen voor quickscan	Portfolio	2	
1.05	Inspiratie uit de markt halen	Onderzoek	2	
1.06	UX-checklist invullen	Onderzoek	2	
1.07	Testen met echte mensen	Gebruikersonderzoek	2	
1.08	Make-over van grootste knelpunt	Portfolio	2	
1.09	A/B stemtest uitvoeren	Gebruikersonderzoek	2	
1.10	Doktersrapport en pitch	Portfolio en presentatie	2	
1.11	Hoe verliep deze praktijkopdracht?	Portfolio	1	



Deelopdracht 1.01 Webshop kiezen voor quickscan

**Vorbereitung**

Je gaat samen met een medestudent een case-webshop kiezen. Dit is de webshop die jullie in alle volgende deelopdrachten gaan onderzoeken. Daarom maken jullie eerst een top 3 van webshops die volgens jullie verbeterd kunnen worden. Daarna kiezen jullie samen de beste webshop om mee verder te werken.



Werk in tweetallen



Laptop

Uitvoering

a. Jullie kiezen drie webshops die volgens jullie verbeterd kunnen worden.

1

Naam: _____

URL: _____

Branche: _____

Doelgroep: _____

1 productlink met prijs: _____

2 verbeterpunten die je direct ziet: _____

2

Naam: _____

URL: _____

Branche: _____

Doelgroep: _____

1 productlink met prijs: _____

2 verbeterpunten die je direct ziet: _____

3 Naam: _____

URL: _____


Branche: _____

Doelgroep: _____

1 productlink met prijs: _____

2 verbeterpunten die je direct ziet: _____

b. Kies één van bovenstaande webshops als case-webshop. Dit is de webshop die je voor alle volgende deelopdrachten gaat gebruiken. Geef aan waarom je voor deze webshop hebt gekozen.

Case-webshop  _____

▶ Beoordeling

Beoordelingsschema Webshop kiezen voor quickscan	O	V	G
De student heeft een top 3 aangeleverd met drie echte webshops en werkende links.			
Per webshop heeft de student de branche, doelgroep, een productlink met prijs genoemd.			
De student heeft per webshop minimaal twee concrete verbeterpunten genoemd.			
De student heeft één case-webshop gekozen en heeft uitgelegd waarom voor deze webshop gekozen is.			
De case-webshop is geschikt om verder te onderzoeken met openbare informatie.			
Eindoordeel deelopdracht 1.01			

Deelopdracht 1.02 Individuele webshopcheck



Vorbereiding

Bij De Webshopdokter ga je niet onvoorbereid het spreekuur in. Eerst bekijk je zelf de webshop en noteer je wat jou als klant opvalt. Met die voorbereiding kun je tijdens het spreekuur gerichte vragen stellen en sneller tot de kern komen.



Werk alleen



Laptop

Uitvoering

Bekijk jullie case-webshop.

a. Noteer drie dingen die jou vertrouwen geven.

1

2

3

b. Noteer drie dingen die jou twijfel geven of laten afhaken.

1

2

3

c. Lever bewijs aan voor het spreekuur door 2 screenshots te maken van de case-webshop. Geef per screenshot aan wat er te zien is.

- Screenshot 1 van een punt dat je vertrouwen geeft.
- Screenshot 2 van een punt dat je twijfels geeft.

Beoordeling

Beoordelingsschema Individuele webshopcheck	O	V	G
De student benoemt drie concrete punten die vertrouwen geven en die echt op de webshop te zien zijn.			
De student benoemt drie concrete punten die twijfel geven of kunnen zorgen voor afhaken.			
De student levert twee screenshots aan, één van vertrouwen en één van twijfel.			
De student beschrijft per screenshot wat er te zien is en waarom het opvalt.			
De voorbereiding is bruikbaar voor het spreekuur, omdat de student met voorbeelden kan onderbouwen wat hij/zij bedoeld.			
Eindoordeel deelopdracht 1.02			



► Voorbereiding

Bij De Webshopdokter start elk traject met een spreekuur. In het spreekuur wordt het probleem scherp gemaakt. Wat gaat er mis in de webshop, waar haken klanten af en wat moet als eerste beter. Jullie gebruiken jullie bevindingen als input om tot één duidelijke richting te komen voor de quickscan.



Werk in tweetallen



Timer/telefoon, pen en papier, de 2 screenshots uit deelopdracht 1.02

► Uitvoering

- a. Ronde 1
 - Student A is De Webshopdokter
 - Student B is de webshop-eigenaar van de case-webshop
 - Student B gebruik de eigen punten en screenshots uit deelopdracht 1.02 als voorbeelden
- b. De Webshopdokter voert het spreekuur (6 minuten) en stelt minimaal zes vragen. Deze vragen moeten in elk geval gaan over deze onderwerpen:
 - ▶ Wat is het grootste probleem dat je ziet?
 - ▶ Waar in de klantreis gaat het mis?
 - ▶ Wat zorgt voor twijfel of afhaken?
 - ▶ Wat geeft juist vertrouwen en moet blijven?
 - ▶ Wat moet als eerste beter en waarom?
 - ▶ Wat wil de webshop bereiken?
- c. Ronde 2.
Wissel van rol en voer nogmaals het spreekuur.
- d. Vul samen onderstaand formulier in.

Kern van het spreekuur	
Belangrijkste probleem	
Waar haken klanten af?	
Wat geeft het meeste twijfel?	
Wat is een pluspunt dat moet blijven?	

- e. Maak samen een top 3 van verbeterpunten voor de quickscan.

1

2

3

▶ Beoordeling

Beoordelingsschema Spreekuur voeren	O	V	G
De studenten voeren twee rondes uit en wisselen van rol.			
In elke ronde heeft De Webshopdokter minimaal 6 vragen gesteld.			
In elke ronde worden alle verplichte onderwerpen behandeld.			
Het spreekuurformulier is volledig ingevuld met concrete punten.			
De top 3 verbeterpunten is bruikbaar als basis voor het bepalen van doel en KPI's.			
Eindoordeel deelopdracht 1.03			



► Voorbereiding

Bij De Webshopdokter geef je geen tips op gevoel. Jullie quickscan moet laten zien wat er beter kan én hoe je later kunt controleren of het echt werkt. Op basis van het spreekuur bepalen jullie samen wat het hoofddoel is voor deze webshop, bijvoorbeeld meer bestellingen of minder afhakers. Daarna kiezen jullie drie KPI's. KPI's zijn meetpunten: cijfers waarmee De Webshopdokter kan checken of de webshop gezonder wordt, zoals conversie, gemiddelde orderwaarde of het aantal verlaten winkelwagens. Jullie hoeven die cijfers nu nog niet te hebben, maar jullie leggen wel vast wat je zou meten en waar je die informatie kunt terugvinden.



Werk in tweetallen



Laptop

► Uitvoering

a. Wat is het hoofddoel van jullie quickscan?

Hoofddoel

b. Kies drie KPI's die bij dit doel passen en leg per KPI kort uit wat het betekent.

1

KPI: _____

Uitleg: _____

2

KPI: _____

Uitleg: _____

3

KPI: _____

Uitleg: _____

c. Leg uit waarom juist deze KPI's passen bij jullie doel.

d. Schrijf per KPI op waar de webshop dit kan meten.

1

2

3

Beoordeling

Beoordelingschema Doel en KPI's bepalen voor quickscan	O	V	G
Het hoofddoel is duidelijk, concreet en past bij de gekozen case-webshop.			
De student heeft drie KPI's geformuleerd die logisch aansluiten op het doel.			
De student heeft per KPI goed uitgelegd wat het betekent.			
De student heeft uitgelegd waarom de KPI's passen bij het doel.			
De student heeft per KPI opgeschreven waar de webshop dit kan meten (bijvoorbeeld Analytics of webshop-dashboard).			
Eindoordeel deelopdracht 1.04			

Deelopdracht 1.05 Inspiratie uit de markt halen



Vorbereiding

Bij De Webshopdokter wil je niet alleen zeggen dat iets beter kan, je wilt ook laten zien hoe anderen dat oplossen. Daarom kijken jullie naar webshops die vergelijkbare producten verkopen. Zo ontdek je wat 'normaal' is in de markt en welke slimme oplossingen goed werken. Deze inspiratie gebruik je later om jullie verbeterplan sterker en concreter te maken.



Werk in tweetallen



Laptop, internet, Canva of PowerPoint

Uitvoering

a. Zoek twee webshops die vergelijkbaar zijn met jullie case-webshop (zelfde soort producten en doelgroep).

1 Naam: _____
URL: _____

2 Naam: _____
URL: _____

b. Maak een collage van één pagina (Canva of PowerPoint) met minimaal vier screenshots van dingen die jullie case-webshop kan overnemen of als voorbeeld kan gebruiken. Bij elke screenshot zet je:

- ▶ een korte titel;
- ▶ wat je hier goed aan vindt;
- ▶ wat je dit kan opleveren voor jullie doel of KPI's.

Beoordeling

Beoordelingsschema Inspiratie uit de markt halen	O	V	G
De student kiest twee passende vergelijkingswebshops en heeft de links ingevuld.			
De collage bevat vier duidelijke screenshots met zichtbare voorbeelden.			
Bij elk screenshot staat een korte titel en een duidelijke uitleg wat er goed aan is.			
De student legt bij elk voorbeeld uit wat het kan opleveren voor het doel of de KPI's.			
De collage is overzichtelijk en netjes opgemaakt.			
Eindoordeel deelopdracht 1.05			



▶ Voorbereiding

De Webshopdokter kijkt niet alleen naar wat er misgaat, maar ook naar hoe prettig een webshop werkt. UX betekent gebruiksvriendelijkheid. Als zoeken, filters, productinfo of afrekenen onhandig is, kost het de klant moeite en haken ze sneller af. Met een UX-checklist beoordelen jullie de belangrijkste onderdelen van de webshop, zodat jullie weten wat goed is en wat verbeterd moet worden.



Werk in tweetallen



Laptop en telefoon

▶ Uitvoering

- a. Gebruik de checklist hieronder en geef per punt een score. Schrijf bij elk punt een korte toelichting over wat jullie zien.

UX-punt	Score Goed/Twijfel/Slecht	Toelichting
Navigatie en menu		
Zoekfunctie		
Categorieën en overzicht		
Filters en sorteren		
Productfoto's		
Productinformatie compleet		
Reviews en beoordelingen zichtbaar		
Verzendkosten en levertijd		
Retourinformatie makkelijk		
Betaalopties logisch		
Mobielvriendelijk		
Snelheid en overzicht van de site		

- b. Schrijf de top 3 UX-verbeteringen op.

1

2

3

c. Maak van je UX-checklist drie taken die je straks met echte mensen gaat testen. De testtaken moeten aansluiten bij je top 3 of bij punten die 'twijfel of slecht' scoorde.

1 Taak: _____

2 Taak: _____

3 Taak: _____

▶ Beoordeling

Beoordelingsschema UX-checklist invullen	O	V	G
De student heeft twaalf UX-punten gescoord.			
De student heeft een duidelijke toelichting gegeven bij alle UX-punten.			
De top 3 verbeteringen is concreet en past bij de scores.			
De checklist is overzichtelijk en volledig ingevuld.			
De top 3 verbeteringen en de drie testtaken sluiten aan bij de scores en zijn bruikbaar voor het vervolg (test met echte mensen) en het verbeterplan.			
Eindoordeel deelopdracht 1.06			



▶ Voorbereiding

Bij De Webshopdokter baseer je je advies niet alleen op wat jullie zelf vinden, maar ook op wat echte mensen doen. Klanten klikken vaak anders dan je verwacht. Door een korte test uit te voeren, ontdek je waar mensen vastlopen, waar ze twijfelen en waarom ze afhaken. De uitkomsten gebruik je later als bewijs voor jullie verbeterplan.



Werk in tweetallen



Laptop of telefoon, timer, pen en papier, vijf testpersonen (medestudenten/familie)

▶ Uitvoering

a. Kies drie taken die een klant snel moet kunnen uitvoeren op jullie case-webshop.

1 Taak: _____

2 Taak: _____

3 Taak: _____

b. Voer de test uit en noteer bij iedereen op eenzelfde manier.

- ▶ Geef elk testpersoon dezelfde drie taken.
- ▶ Laat de testpersonen de webshop bekijken op laptop of telefoon, maar gebruik bij iedereen hetzelfde apparaat.
- ▶ Lees voor elke persoon deze instructie voor:
“Doe alsof je echt iets wilt kopen. Ik help niet mee. Zeg hardop wat je denkt.”
- ▶ Zet per taak een timer. Maximaal twee minuten per taak.
- ▶ Help niet tijdens de taak. Na twee minuten zeg je: “Stop, volgende taak.”
- ▶ Noteer per taak precies dit:
 - gelukt of niet gelukt
 - tijd in seconden
 - waar iemand vastliep

Invulschema Testen met vijf personen

Apparaat dat jullie gebruiken

Laptop Telefoon

Taak 1

Taak 2

Taak 3

Persoon 1

Taak	Gelukt?	Tijd?	Waar liep het vast?
Taak 1	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 2	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 3	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		

Persoon 2

Taak	Gelukt?	Tijd?	Waar liep het vast?
Taak 1	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 2	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 3	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		

Persoon 3

Taak	Gelukt?	Tijd?	Waar liep het vast?
Taak 1	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 2	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 3	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		

Persoon 4

Taak	Gelukt?	Tijd?	Waar liep het vast?
Taak 1	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 2	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 3	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		

Persoon 5

Taak	Gelukt?	Tijd?	Waar liep het vast?
Taak 1	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 2	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		
Taak 3	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nee		

c. Schrijf de top 3 belangrijkste problemen uit de test op en zet bij elk probleem één korte kans (wat zou je verbeteren?).

1 Probleem: _____

Kans: _____

2 Probleem: _____

Kans: _____

3 Probleem: _____

Kans: _____

▶ Beoordeling

Beoordelingsschema Testen met echte mensen	O	V	G
De student heeft drie duidelijke taken gekozen die passen bij de case-webshop.			
De student heeft de test uitgevoerd met vijf personen en het schema volledig ingevuld.			
De student heeft concrete knelpunten genoteerd en heeft de tester niet geholpen tijdens het uitvoeren.			
De student heeft een top 3 problemen geformuleerd die logisch uit de resultaten komt.			
De student heeft aan elk probleem een concrete verbeterkans gekoppeld.			
Eindoordeel deelopdracht 1.07			



► Voorbereiding

Bij De Webshopdokter blijft het niet bij 'dit is niet goed'. Jullie quickscan moet laten zien wat er beter kan én hoe dat er in de praktijk uit kan zien. Op basis van jullie UX-checklist en de test met echte mensen kiezen jullie daarom één knelpunt dat de meeste impact heeft op het doel en de KPI's. Dat knelpunt gaan jullie omzetten naar een verbeterde versie die duidelijker, gebruiksvriendelijker en meer conversiegericht is.



Werk in tweetallen



Laptop, internet Canva of PowerPoint (of gratis webshopmaker)

► Uitvoering

- a. Kies het grootste knelpunt dat jullie gaan verbeteren. Het knelpunt moet terugkomen in jullie UX-checklist of in de testresultaten.

Knelpunt

- b. Welke pagina/onderdeel hoort hierbij (kies 1 onderdeel)?

- Homepage
- Categorie/overzicht
- Filters/sorteren
- Zoekfunctie/zoekresultaten
- Productpagina
- Winkelmandje
- Verzendinginformatie
- Retourinformatie
- Contact/klantenservice
- Anders, namelijk

- c. Noteer de link van de originele pagina die jullie verbeteren.

Link

- d. Maak een make-over in Canva of PowerPoint (als ontwerp) of in een gratis webshopmaker (als demo). Lever twee screenshots in van jullie make-over.

1 Screenshot 1 toont:

2 Screenshot 2 toont:

e. Schrijf vijf verbeteringen die jullie in de make-over hebben verwerkt.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____

Koppel jullie make-over aan jullie doel en KPI's.

f. Welke KPI's worden hiermee beter?

- 1 _____
- 2 _____

g. Waarom helpt deze make-over bij het doel?

▶ Beoordeling

Beoordelingsschema Make-over van grootste knelpunt	O	V	G
Het gekozen knelpunt is duidelijk en komt uit de UX-checklist of de test met echte mensen.			
De originele pagina/onderdeel is gekozen en de link is ingevuld.			
De make-over is gemaakt en er zijn twee duidelijke screenshots ingeleverd.			
De vijf verbeteringen zijn concreet en zichtbaar in de make-over.			
De make-over is gekoppeld aan het doel en minimaal twee KPI's.			
Eindoordeel deelopdracht 1.08			



► Voorbereiding

Bij De Webshopdokter kies je niet zomaar een titel, knoptekst of banner op gevoel. Kleine keuzes in tekst en vormgeving kunnen veel verschil maken in klikken en kopen. Daarom testen jullie één onderdeel uit jullie make-over met een snelle A/B stemtest. Zo kunnen jullie onderbouwen welke versie het beste werkt bij echte mensen.



Werk in tweetallen



Laptop, Canva of PowerPoint, post-its (optioneel), minimaal 10 stemmers

► Uitvoering

- a. Kies één onderdeel uit jullie make-over dat jullie gaan testen.

Wat testen?

- b. Maak twee varianten van dit onderdeel in Canva of PowerPoint.
c. Laat minimaal tien mensen stemmen welke variant beter is. Je mag dit doen met post-its op papier, hand opsteken of een korte online poll.

Aantal stemmen
voor A

Aantal stemmen
voor B

- d. Kies de winnaar en leg kort uit waarom deze beter past bij jullie doel.

Winnaar is A B

Uitleg

- e. Schrijf op wat jullie aanpassen in jullie make-over op basis van de test.

Beoordeling

Beoordelingsschema A/B stemtest uitvoeren	O	V	G
De student heeft één duidelijk onderdeel gekozen dat hoort bij de make-over.			
De student heeft twee herkenbare varianten gemaakt (A en B).			
De student heeft minimaal tien stemmen verzameld en de aantallen genoteerd.			
De student heeft een winnaar gekozen en legt uit waarom dit past bij het doel.			
De student heeft beschreven welke aanpassing doorgevoerd wordt op basis van de test.			
Eindoordeel deelopdracht 1.09			



▶ Voorbereiding

Bij De Webshopdokter lever je geen dik verslag in, maar een duidelijk doktersrapport. Daarin moet de opdrachtgever in één oogopslag zien wat het probleem is, wat het doel is en hoe je later kunt checken of het beter gaat. Daarom moeten jullie doel en KPI's terugkomen in het rapport, net als jullie belangrijkste bevindingen en jullie top 5 verbeteracties. Daarna geven jullie een korte pitch, omdat een goed advies pas echt sterk is als je het ook helder en overtuigend kunt uitleggen.



Werk in tweetallen



Laptop, Canva/PowerPoint/Word, (optioneel) telefoon voor audio/video-opname.

▶ Uitvoering

a. Maak een doktersrapport in Word of Canva. Zorg dat het rapport de volgende onderdelen bevat:

- ▶ Titel + namen
 - titel 'Doktersrapport - [naam case-webshop]'
 - jullie namen en klas
- ▶ Gegevens case-webshop
 - naam webshop + URL
 - branche/doelgroep
- ▶ Hoofddoel
- ▶ KPI's (3x) en waar te meten
- ▶ Korte diagnose
 - drie belangrijkste problemen
- ▶ Bewijs uit jullie onderzoek
 - één korte uitkomst uit de UX-checklist
 - één korte uitkomst uit de test met echte mensen
 - één voorbeeld uit de inspiratie-collage
- ▶ Top 5 verbeterplan
 - vijf acties met per actie: wat je doet + waarom + welke KPI
- ▶ Jullie gemaakte oplossing
 - minimaal één screenshot van jullie make-over
 - uitslag A/B stemtest
- ▶ Prioriteit
 - welke actie als eerste en waarom

b. Geef een pitch van maximaal 60 seconden (live of als audio/video).

De pitch bevat minimaal:

- ▶ het hoofddoel
- ▶ één KPI die daarbij hoort
- ▶ jullie top 3 verbeteracties
- ▶ één zin over wat jullie test of A/B test liet zien

Beoordeling

Beoordelingsschema Doktersrapport en pitch	O	V	G
Het doktersrapport bevat case-webshop, hoofddoel en drie KPI's.			
De diagnose en het bewijs sluiten aan op de UX-checklist, test en inspiratie.			
Het top 5 verbeterplan is concreet en per actie gekoppeld aan een KPI.			
Het rapport bevat bewijs van de make-over en de uitslag van de A/B stemtest en is overzichtelijk vormgegeven.			
De pitch is kort, duidelijk en sluit inhoudelijk aan op het doktersrapport.			
Eindoordeel deelopdracht 1.10			

Deelopdracht 1.11 Hoe verliep deze praktijkopdracht?



a. Wat heb je van deze opdracht geleerd?

b. Wat zou je bij het maken van een volgende praktijkopdracht anders doen?

c. Beoordeel je eigen beroepshouding tijdens deze praktijkopdracht.

Beroepshouding	Dit ging goed.	Hier kan ik nog in verbeteren.
Op tijd komen		
Collegiaal zijn		
Taken goed uitvoeren		
Verantwoordelijkheid dragen		
Om hulp vragen		
Doorzetten		
Flexibel zijn		
Inzet tonen		
Afspraken nakomen		
Initiatief nemen		
Ondernemende houding aannemen		

d. Hoe hebben jullie de taken verdeeld en waarom hebben jullie hiervoor gekozen?

e. Wat ging goed in de samenwerking en wat kon beter?

f. Waar ben je trots op in jouw bijdrage aan deze opdracht en waarom?

g. Welke vaardigheid (vaardigheden) wil je verder ontwikkelen na deze opdracht en hoe ga je dit aanpakken?
