

Input centrale afstemming dd 13/10/09

Mission Statement:

Esther}

Our mission is simple: make open source a [valuable asset](#) for your business not a problem. Too many times we have seen other website developing companies recommend software solutions that are not flexible enough for the client's business, hence making the client depended on the supplied software, services and support. We consider this unacceptable, we give our clients [freedom of choice](#). Our strength lies in a [team consisting of a network of associates](#), who all have their own field of expertise and whilst on your project they work together according to a predefined [proven work method](#). Together with the client, we strive to deliver the right expertise and software flexibility, so your business can grow. As your [website partner](#), when your business grows ours will grow with you, therefore, we will work hand in hand with you to [support your growth](#).

Bas}

2Value is trendsetter in een nieuw business model gebaseerd op [empowerment van de klant](#). Die empowerment bestaat uit de volgende punten:

- De klant wordt echt [eigenaar](#) omdat ie onafhankelijk 2value
- De klant heeft [onafhankelijkheid](#) in het samengestelde uitvoerende team
- De klant verkrijgt kennis over z'n webapplicatie en heeft daarmee [handelingskracht](#) binnen z'n eigen software

Voor deze vrijheid vraagt 2value een concurrerend tarief waarbij ze bij voorkeur klanten bedient in het midden en hoge segment van de markt.

2Value streeft ernaar open source software te introduceren bij organisaties die niet traditioneel kiezen voor vernieuwing.

De naam van 2value wordt synoniem voor [vernieuwing, openheid en degelijkheid](#).

Hans}

1. [Toegang tot kennis](#). De vele associates die voor 2Value werken of gaan werken brengen allemaal eigen stukje kennis mee. De klant profiteert daarvan.
2. Toegang tot uitdagende opdrachten. De grote opdrachten die 2Value binnenhaalt zijn voor de associates een kans om [netwerk te vergroten](#) en samen te werken aan grotere opdrachten

Rob}

[Internationaal](#) erkende pleitbezorger en motivator voor toepassing van [duurzame open source \(webtechnologie\)](#) op professionele basis.

Als pleitbezorger en motivator neemt 2value een vooraanstaande positie in bij (internationale) meetings over open source, waarbij 2value als organisatie bekend is en [als regisseur garant staat](#) voor het gebruik en de ontwikkeling van duurzame open source toepassingen.

Visie 2value (aanvullend)

Pleitbezorger en motivator door open source professionals via een uitgekiend netwerk te bereiken en door actieve deelname aan congressen en symposia

Pleitbezorger en motivator door als lid actief deel te nemen aan gebruikersgroepen en belangen- of branche organisaties die zich inzetten voor open source
Maar ook pleitbezorger en motivator door het opzetten en het gebruik van media en middelen gericht op de acquisitie van klanten
Duurzaamheid bereiken door continu op de hoogte te blijven open source ontwikkelingen in de markt (2value staat op #1 op het gebied van actualiteit en kwaliteitsmanagement)
Duurzaamheid bereiken door het aanbieden van training en kennis aan open source specialisten
Duurzaamheid bereiken door open source specialisten op professionele basis te laten samenwerken (contract, project- en service management)

Vijf nieuwe personen die nog niet in input 2 staan:

Esther}

Brian Teeman, brian@teeman.net, Joomla, internationaal
Ryan Ozimek, ryan.ozimek@opensourcematters.org, internationaal
Fotis Evangelou, joomlaworks@gmail.com, internationaal
Paul Delbar, paul.delbar@delius.be, internationaal
Robert Deutz, robert.deutz@rdbbs.de, internationaal

Bas}

politiek: Frank Heemskerk, Kees Vendrik (en willekeurige anderen op deze lijst: <http://www.noiv.nl/smoelenboek>)
Thijs Zoon (One Shoe) en Patrick Pelman (GroenLinks)
Moodle: Martin Dougiamas <http://en.wikipedia.org/wiki/Moodle>
Android: Andy Rubin
Ted Talks on Open Source: Richard Baraniuk, Cameron Sinclair, Yochai Benkler ea, <http://www.ted.com/search?q=open+source&x=0&y=0>

Hans}

Dae Punt - daep@aut.pp.nl Early adopters
Anja Hage - info@web-effect.nl Technische mensen
Vitaly Friedman and Sven Lennartz - info@smashingmagazine.com Opleiding
Aldo Wink - aldo@realvine.nl Webshops
Wilfred Nas - wilfred@wnas.nl Technische mensen (goed in optimaliseren van scripts, waardoor site sneller inlaadbaar is)

Rob}

Geen directe aanvulling van mijn zijde

Verbetering mail Peter input 1:

Esther}

2value organiseert regelmatig workshops voor associates. Die workshops bestaan meestal uit twee gedeelten: een showcase van de implementatie van open source software (door het bedrijf dat implementatie verzorgde of door de

organisatie die met de implementatie werkt) een praktisch gedeelte over bepaalde internet / software gerelateerde technieken Omdat deze workshops ook voor andere open source specialisten interessant kunnen zijn, en 2value tegelijkertijd ruimte heeft voor potentiële associates om verder te groeien, zijn deze workshops tegen kostprijs toegankelijk. De workshops bieden open source specialisten de kans om hun kennis en netwerk uit te breiden. Tegelijkertijd biedt het 2value kans om kennis te maken met potentiële 2Value Netwerkers of Associates. Voor deze workshops vraagt 2Value een kleine bijdrage om de onkosten te dekken: € 20,- per workshop of € 95,- voor een heel jaar (5 workshops). Toegang tot 1 workshop: € 20,- ("reserveer nu" - knop) Toegang tot 5 workshops: € 95,- ("reserveer nu" - knop) 2Value Netwerker Geïnteresseerden kunnen lid worden van het 2value netwerk. Een 2Value Netwerker is een specialist in één of meer 'Open' disciplines en wil samen sterk staan met andere experts. Netwerkers kunnen zelfstandigen zijn, maar ook specialisten in loondienst. [dan nog de zaken bespreken die bij een 2Value Netwerker horen] € 165,- per jaar 2Value Associate Netwerkers kunnen door 2Value worden uitgenodigd om Associate te worden. Als Associate commitee je je aan 2Value's huisregels om samen professioneel te ondernemen. Ook toon je commitment met betrekking tot: opleiding, certificering en projectrolverdeling ,communicatie en documentatie e.d. Je gaat als zelfstandige mee in offertetrajecten en uitvoering van projecten en/of serviceverlening. Behalve het voordeel dat je samenwerkend in 2Value verband met andere zelfstandige grotere projecten kunt trekken, krijg je korting op opleidingen, collectieve voorzieningen etc. Prijs van 2Value Associate lidmaatschap op aanvraag

Bas}

geen commentaar

Hans}

Uit de mail van Peter begrijp ik dat het beter is om het menuitem "Ben je specialist" en de daaronder gelieerde pagina's compleet te herschrijven. Waar eerst de nadruk lag op de verkoop van netwerk en associate contracten lijkt deze nu, met de mail van Peter, meer te verschuiven naar het uitnodigen van mensen naar 2Value netwerkbijeenkomsten. We gaan bijeenkomsten organiseren voor velen en wel dusdanig dat men meer geïnteresseerd is in een netwerk contract. Vervolgens nodigen we er daarvan een aantal uit waarvan wij denken dat ze meerwaarde kunnen bieden als associate van 2Value. Dit heeft tot gevolg dat de opzet van het menuitem "Ben je specialist" herschreven moet worden.

Meer nadruk op de onderwerpen die besproken gaan worden tijdens deze bijeenkomst.

Klik je op het menuitem "Ben je specialist" dan kom je op de pagina waar je kunt lezen wat 2Value voor specialisten doet:

- Agenda van de komende 2Value workshop
- Kalender met data komende workshops
- Link naar plek waar je je kunt aanmelden voor de workshops (linkedin)
- Een greep uit een aantal opleidingen
- reacties van netwerkbbezoekers

- gedeelte uit mail Peter Martin waarin je uitleg geeft wat er tijdens een workshop normaal aan bod komt
de link bij Agenda komende 2Value workshop verwijst naar de pagina waar meer info staat over de komende workshop.
de link bij Kalender met data komende workshops verwijst naar de pagina met een lijst van alle komende workshops
elke workshop is afzonderlijk aanklikbaar en opent een pagina met info over die workshop.
verslagen van workshops die geweest zijn verschijnen in de weblog, maar verdienen ook een plek in dit geheel.
Ik heb het eindplaatje nog niet geheel in beeld, maar verwacht met de input van de CA een goed beeld te kunnen maken.

Rob}

*Extracten mail Peter tussen aanhalingstekens.

“Volgens mij kun je beter via de site nieuwe mensen proberen te trekken om naar de 2value bijeenkomsten te komen, die dan enthousiast worden gemaakt om netwerker of associate te worden.”

[Rob: Met de verkoop van informatie via het 2value netwerk in zijn huidige vorm (bronze, silver, gold) kan ik prima leven, al vind ik wel dat het eerste bezoek als welkom aan een 2value bijeenkomst best gratis mag zijn. Daarna vragen om een kleine bijdrage dwingt je om een bewuste keuze te maken voor nog een 2value meeting, waarmee het kaf van het koren kan worden gescheiden].

“Een 2Value Associate lidmaatschap kun je het best profileren als iets exclusiefs waar een zekere kwaliteitscontrole overheen is geweest, speciaal geselecteerd door 2Value.”

{Henk: dat is idd de bedoeling en maakt onderdeel uit van de kosten}

[Rob: ik ben het met Peter eens dat we het associate lidmaatschap meer moeten koesteren als al gecertificeerd zijnde. Dit is mijns inziens de 5^e stap. De 4^e stap kan zijn opleiding tot associate]

“Mensen moeten er bij willen horen.

Niet iets dat zomaar door iedereen "op internet gekocht" kan worden
Zo'n methode werkt veel beter om nieuwe 2Value associates te werven.
En het straalt ook meer kwaliteit uit naar potentiële opdrachtgevers.”

{Henk: Peter, ik vind dat je met deze paragraaf helemaal gelijk hebt, dank voor deze eye-opener}

[Rob: Henk hanteert soms een verkoopstijl, welke terecht tegengas vraagt als het op een autoverkoop begint te lijken. Daar zal je geen duurzame en professionele project opdrachten mee scoren. Met Bas, Kor en Hans heb ik daar al eens over gesproken, dus uit je kritiek als je vindt dat het niet bij 2value past en je je daar niet bij thuis voelt.

Een van de zaken waar ik zelf al regelmatig met Henk over gesproken heb is dat je informatie pas via de website moet aanbieden, nadat het in de back office is

geregeld. Hier schieten we mijns inziens nog tekort met interne (soms vertrouwelijke) Wiki verwijzingen. Een ander voorbeeld is de presentatie van pagina's, waarvan de inhoud nog uit losse flodders bestaat, zoals <http://2value.nl/nl/ben-je-specialist/opleidingen/opleidingsprogramma>. Daar haal je geen ZZP'ers mee binnen die in potentie een associate zijn, laat staan dat je potentieel geïnteresseerde opdrachtgevers over de streep trekt om met 2value te willen werken.

Ik zie wel een duidelijk verschil tussen het netwerken (dat mag mijns inziens best een verkoop tint hebben) en de professionaliteit en duurzaamheid, wat wordt gevraagd in projecten en services (waar we moeten overtuigen met een portfolio en de referenties van een daadkrachtige en stabiele virtuele organisatie).]

"2value organiseert regelmatig workshops voor eigen associates.

Die workshops bestaan meestal uit twee gedeelten:

een showcase van de implementatie van open source software (door het bedrijf dat implementatie verzorgde of door de organisatie die met de implementatie werkt) een praktisch gedeelte over bepaalde internet / software gerelateerde technieken."

[Rob: tekst (wellicht in aangepaste vorm) gebruiken, geeft aan dat er al is gebouwd aan netwerk en expertise.]

"Omdat deze workshops ook voor andere open source specialisten interessant kunnen zijn, en 2value tegelijkertijd ruimte heeft voor potentiële associates om verder te groeien, zijn deze workshops tegen kostprijs toegankelijk. De workshops bieden open source specialisten de kans om hun kennis en netwerk uit te breiden. Tegelijkertijd biedt het 2value kans om kennis te maken met potentiële 2Value Netwerkers of Associates.

Voor deze workshops vraagt 2Value een kleine bijdrage om de onkosten te dekken:

€ 20,- per workshop of € 95,- voor een heel jaar (5 workshops)."

[Rob: we bouwen een project portfolio tbv mogelijke prospects; laat op gelijke wijze ook de huidige associates aan het woord om de kracht van 2value te duiden]

"2Value Associate

Geschikte kandidaten kunnen door 2Value worden gevraagd om 2Value Associate te worden. Je committeert je dan aan 2Value's huisregels voor professioneel gezamenlijk zaken en toont commitment met betrekking tot: opleiding, certificering en projectrolverdeling en communicatie, documentatie e.d. Je gaat als zelfstandige mee in offertetrajecten en uitvoering van projecten en/of serviceverlening. Behalve het voordeel dat je samenwerkend in 2Value verband met andere zelfstandige grotere projecten kunt trekken, krijg je korting op opleidingen, collectieve voorzieningen etc. Prijs van 2Value Associate lidmaatschap op aanvraag."

[Rob: eens, tekst (wellicht in aangepaste vorm) gebruiken]

{Henk: Hans kan met dit kant en klare voorstel van jou aan de slag, wmb. Ik vind het beter dan we nu hebben, maar zal voor di a.s. ook weer een verbeterslag

voorbereiden van mijn kant. De andere deelnemers aan het CA nodigen sepeeraat uit (komt met volgende mail) ter voorbereiding van het CA in elk geval aan te geven, wat verder verbeterd kan worden aan bovenstaande input van Peter.}

[Rob: Uitgaande van Steve Krug is het goed als geïnteresseerden direct naar de verkoop kunnen worden geleid, maar dat mag dan geen vraagtekens meer oproepen (don't make me think).

De tekst van Peter gaat al beter in op vraagtekens die Henk in eerste instantie wel laat bestaan. Wat moet ik me bijv. als leek voorstellen bij een profielpagina intranet, collectieve inkoop, aansprakelijkheidsverzekering of certificeringsprogramma? Als je het bij verkoop noemt moet je het mijns inziens toelichten op een aparte pagina of als noot. Zo nee, dan vermijden.]