

Mindmapping bij Canon Nederland door Xander Groenewegen.

Inleiding

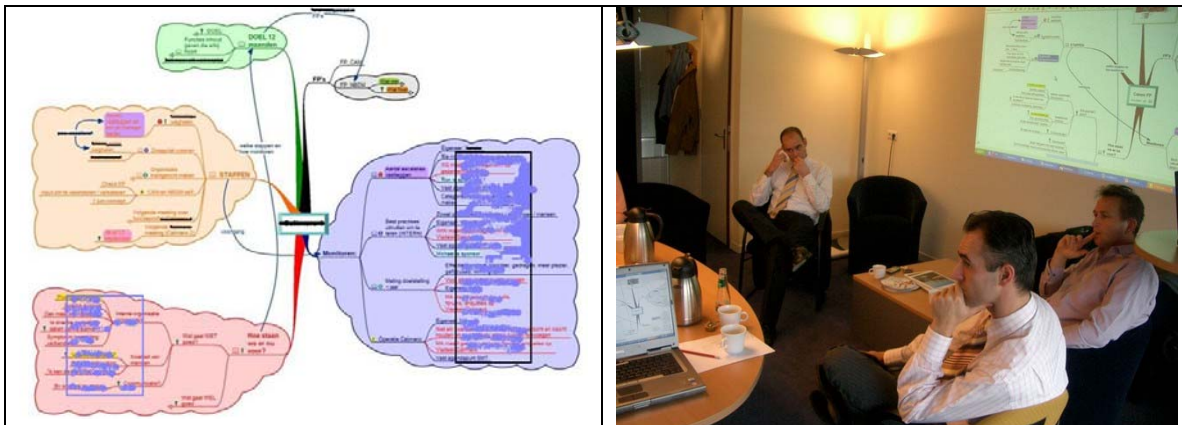
In dit artikel wordt door Xander Groenewegen zijn ervaring beschreven met o.a. Mindmapping zoals hij die heeft opgedaan als Salesmanager bij Canon Nederland. Mindmapping is een denktechniek die gebaseerd is op het verwerken van informatie in beelden en door inschakeling van beide hersenhelften de creativiteit en het probleemoplossend vermogen stimuleert.

Cultuur Canon.

Canon streeft en bouwt aan een cultuur waar enerzijds bepaalde principes als openheid, respect en eerlijkheid worden nageleefd en anderzijds waar eenieder wordt gestimuleerd om continue op de uitkijk te zijn voor slimme innovaties die het werken efficiënter, effectiever en plezieriger maken. Vandaar dat wij 2 jaar geleden aHa!Projects hebben gevraagd ons te helpen. aHa!Projects viel ons op omdat zij niet alleen onze behoefte centraal stelden maar hierover ook kritische vragen stelden en in de oplossingsrichtingen hun ervaring en deskundigheid combineerde met innovatieve methoden en instrumenten.

Ambitie.

Canon heeft ambitieuze doelstellingen en neemt daarom zowel de organisatie als de omgeving met vaste regelmaat onder de loep. Wij geloven dat wij aan concurrentiekracht winnen als wij structureel sneller kunnen reageren op veranderingen dan concurrenten. Dat betekent volgens ons niet alleen technologisch een voorsprong behouden maar ook blijven opletten wat er aan ontwikkelingen gaande zijn in de markt en op sociaal, economisch en politiek gebied.



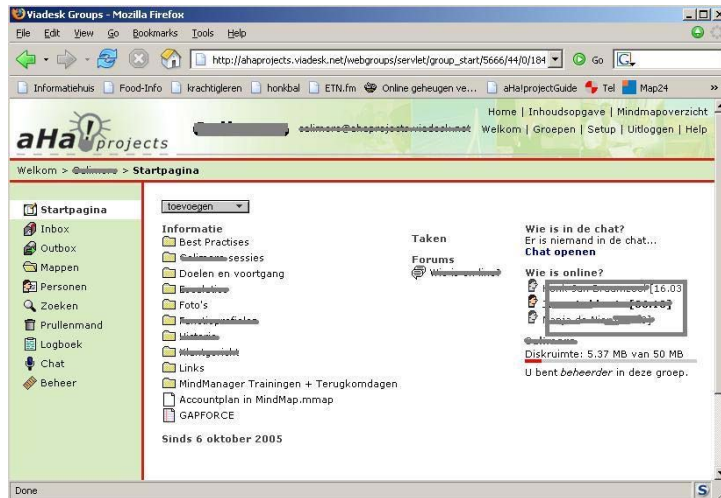
Figuur 1. Mind Map en foto strategiesessie.

Strategiesessie.

Jerre Lubberts van aHa!Projects heeft inmiddels diverse strategiesessies gefaciliteerd en de resultaten werden vastgelegd in een Mind Map. Het brainstorming proces verliep, dankzij deskundige facilitatie en door het Mindmappen op de computer, erg vlot. Door de gebruikte MindManager software van Mindjet konden de resultaten direct als een 'plaatje' worden gepresenteerd en kon eenvoudig 'geschoven' worden met de onderwerpen zodat er tijdens de clusterfase van het brainstorming proces een duidelijk overzicht en inzicht ontstond.

We waren aan het einde van die 1^{ste} sessie erg verbaasd dat Jerre via een UMTS verbinding de resultaten tijdens de lunch al beschikbaar had gemaakt op een virtueel projectbureau op Internet. Hij had daar het plaatje van de Mind Map

geplaatst inclusief mapjes waarin de informatie kon worden bewaard m.b.t. de stappen die we gingen ondernemen om de doelstellingen te halen en te monitoren.

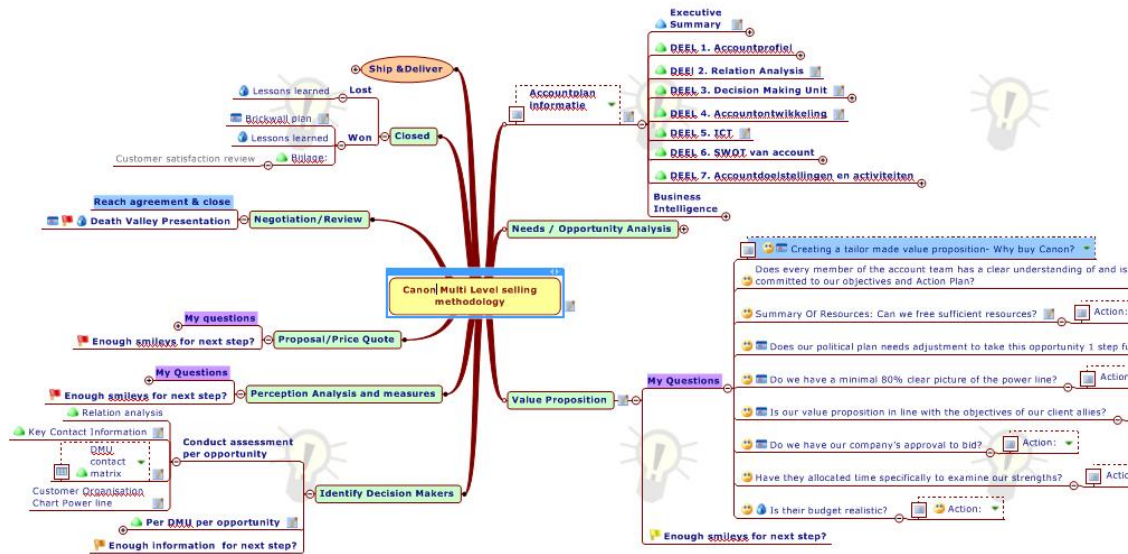


Figuur.2 Het Viadesk virtuele projectbureau.

De indeling van het virtuele projectbureau konden we daardoor gelijk bespreken en aanpassen. Dit projectbureau van Viadesk biedt ons tot en met de dag van vandaag de mogelijkheid om notulen van vergaderingen, actielijsten en documenten op te bergen maar ook om elkaar virtueel te ontmoeten. We kunnen, zonder dat we in de auto moeten stappen, met elkaar op elk moment van de dag discussiëren, chatten en informatie inventariseren via enquêtes en polls.

MindManager.

Eenmaal onder de indruk geraakt van het gebruik van Mindmapping in het strategieproces zijn we bij aHa!Coaching licenties gaan afnemen en hebben de meeste collega's inmiddels een training gevolgd. Het is indrukwekkend wat je met de MindManager software kunt doen. Zowel de persoonlijke effectiviteit als de groepseffectiviteit is toegenomen door toepassingen als salespresentaties, time management, vergadernotulen maar ook accountplannen als Mind Map gezamenlijk invullen en naar Word exporteren, het opzetten van business plannen en brainstormen met klanten. We hebben zelfs het ontwerp van een webapplicatie die de uitrol van een groot 'Managed printing' project ondersteund, in MindManager gedaan. Daardoor kon deze strategische applicatie bijzonder snel gebouwd worden door aHa!Web en verloopt het project zeer voorspoedig. Ook het projectmanagement wordt door de MindManager software goed ondersteund door het project duidelijk te visualiseren.



Figuur 4. Ontwerp Canon Multi-level sales proces.

Salesproces.

Op dit moment zijn we met aHa!Projects en ByObjectives het multilevel sales proces aan het herontwerpen en in de vorm van een Mind Map in kaart aan het brengen. Vooral bij lange salestrajecten van meer dan een jaar is het cruciaal dat onze accountmanagers continue een goed overzicht en inzicht in dit soort complexe projecten houden. Door de Mind Map te vullen met informatie na elke gebeurtenis in het proces kan op elk gewenst moment, door de handige selectiefunctie van de software, informatie worden getoond. Invalshoeken als succesfactoren, procesvoortgang, gespreksinhoud, kentallen zijn snel gevisualiseerd en bovendien kan vanuit de Mind Map met 1 druk op de knop het meest actuele accountplan worden gegenereerd. De volgende stap is om de informatie uit ons CRM automatisch in de Mind Map te presenteren.

Conclusie.

Mindmapping in combinatie met de ervaring van de ingeschakelde deskundigen en andere slimme en innovatieve ICT tools als Viadesk groups hebben onze organisatie zonder meer slagvaardiger gemaakt.