

Our Company



Social Media



Case Studies



The Downside

- Small line between informing and sales talk.
- Your competitors know what you are doing.
- Clearly define your target group and goals.
- High trees attract the woodman's axe.

Social Media and Crowdsourcing in relation to Surveying

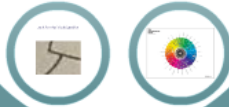


Bram Van Londersele

Our Company



Social Media



Case Studies



The Downside

Small line between informing and sales talk.
Your competitors know what you are doing.
Clearly define your target group and goals.
High trees attract the woodman's axe.

Our Company

Franchise for Surveyors



The Network



Franchise for Surveyors

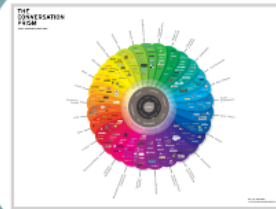


The Network



Social Media

use it for what it is designed for

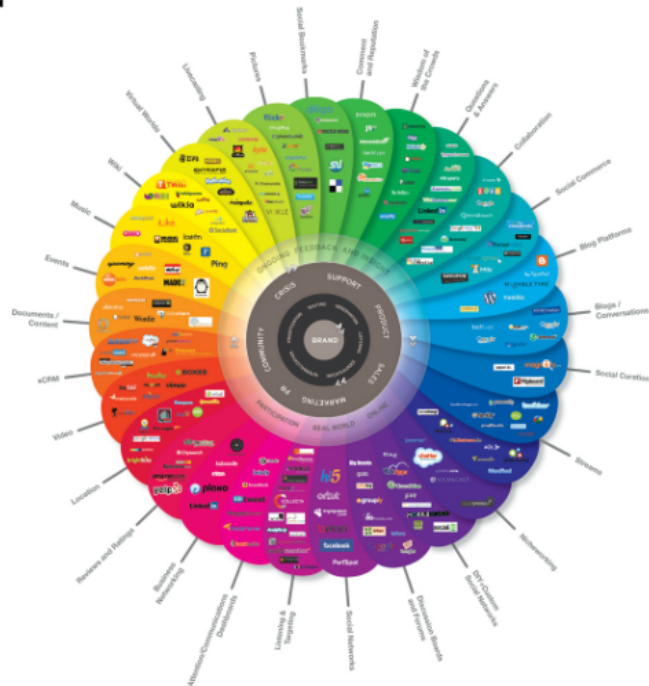


use it for what it is designed for



THE CONVERSATION PRISM

Report by one by Brian Saha © 2013



For more information visit theconversationprism.com

Case Studies



Recruiting

Vandaag afgestudeerd, **HET KAN** morgen een eigen landmeterspraktijk.

MEET HET geeft jonge landmeters de kans om een eigen praktijk uit te bouwen met een minimum aan risico's en met maximale ondersteuning. Zo kun je bijvoorbeeld gebruik maken van een interne verkoop- en verkoopkantoor en wordt er je bij de landmeetkundige, maar ook landbouwtechnische en juridische ondersteuning voor de professionele uitvoering van je praktijk voorzien via (speciaal hiervoor) afgekocht jaren ervaring, kwaliteitscertificaten, personeel, een eigen vestigings- en spreuk van je logo en huisstijl, voorlichtingscampagnes en nog veel meer.

Wie zijn een netwerk van gespecialiseerde landmeters-experten. Door deze samenwerking kan een breed gamma aan landmeetkundige diensten aangeboden worden in diverse geografische regio's.

Dit zijn het eerste in België met de landmeter (L) en de landbouwer, behalve de MEET HET groep het UNED-keurmerk herkenning en een unieke samenwerking.

om ons netwerk uit te breiden zijn we op zoek naar een

LANDMETER-EXPERT (M/V)

"Ik zou graag voor een groot landmeterskantoor of studiebureau werken."

"Ik zou graag mijn eigen landmeterspraktijk beginnen."

- Je krijgt bij MEET HET de voorreken van je eigen kassa te zijn - je bent de laatste zaakvoerder van je eigen kantoor - en dit in combinatie met rekensamenwerking, een netwerk van collega's en klanten, klanten, referenties en reputatie van de gehele groep.
- Hierdoor krijg je een optimale balans tussen de veiligheid en flexibiliteit van een klein kantoor en de schaalvoordelen van een groot bedrijf.

"Het huidige economische klimaat is niet ideaal om te investeren."

- De opties zijn niet onoverwinnelijk. Je wilt immers geen laaggebedrijf zijn.
- Overweg de interne verhoudingen moet je ook niet onoverwinnelijk te investeren in dure meetapparatuur.
- Nu ben je nog jong, dynamisch en energiek met veel enthousiasme en innovatie.
- Over vijf jaar met de financiële situatie of misschien totaal anders zijn: ben je getrouwd, heb je twee kinderen en een huis of te betalen en dan durf je misschien de sprong naar zelfstandigheid niet meer te maken.

"Zal ik wel genoeg werk hebben?"

- Aanpakken van collega's en geen concurrenten zijn, kunnen opdrachten toegewezen of opgedeelde worden tussen de verschillende kantoren.
- Als zelfstandig ondernemer en vrij beroep moet je per definitie zelf je eigen werk vinden. Als lid van de MEET HET groep kun je gebruik maken van tal van marketingtools en van de reeds door andere kantoren opgedane expertise.

"Dat zie ik zitten"

Wilt meer te weten krijgen onze infosessie voor jonge landmeters op woensdag 10 juli om 19h00 te Gent (gratis locatie wordt later meegedeeld).

Besluit je komt via www.meet-het.be/infosessie

Contacteer Bram Van Landuyt voor meer informatie (0485.917.033 of bram@meet-het.be).

MEET HET
gespecialiseerd landmeters-experten
Landmeetkundige diensten en landbouwtechnische ondersteuning

M MEET HET
Je vindt dit leuk · 1 juli

Voor de uitbreiding van ons team zijn we op zoek naar jong talent.

Volgende week woensdag 10 juli om 19h00 infosessie en kennismaking in Gent.

Inschrijven via www.meet-het.be/infosessie

Foto taggen · Locatie toevoegen... · Bewerken


Vind ik leuk · Reageren · Delen · Bewerken

Klaas Pauy, Sammy Rasmond en 2 anderen vinden dit leuk.

12 keer gedeeld

M Schrijf een reactie...

4 likes
12 times shared
840 views



If they don't know what you do,
they won't ask you to do it.

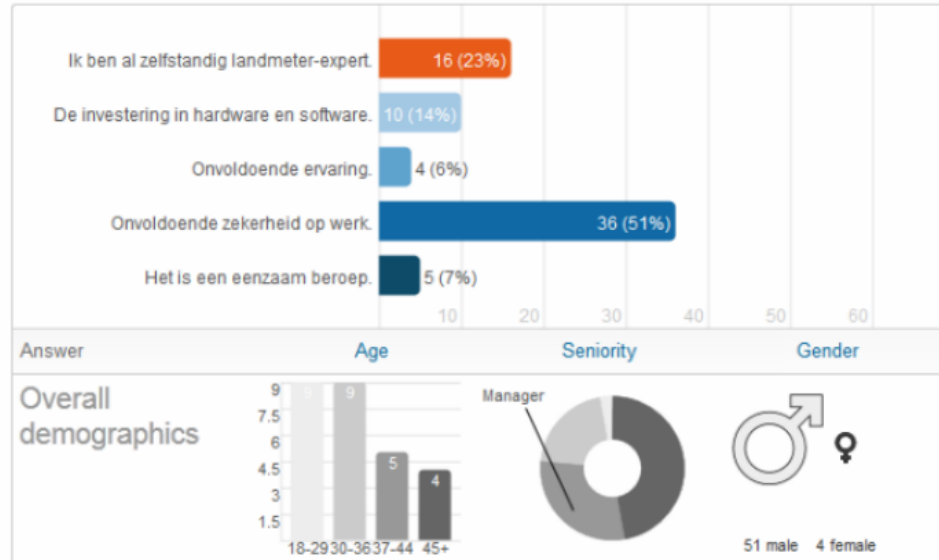
Show off your work.
Be proud of what you do!

Company Branding

Market Survey

Wat houdt jou tegen om zelfstandig landmeter-expert te worden?

By [Bram Van Londersele](#) MSc in Geomatics and Surveying with an entrepreneurial mindset • 71 votes • 6 comments • 1 day left





Bram Van Londersele

How long should a single GNSS receiver log data to obtain coordinates suitable for setting up a base? 8 hours (literature) is quit long, but 20 minutes (test this afternoon) is not long enough (1.5 meters error).

Experience or suggestions? I read that 3 hours is long enough... True?

Receivers: Trimble R6 and Trimble R8 (GPS + Glonass).

Thanks!

Vind ik leuk · Reageren · Bericht niet meer volgen · Delen · 15 september om 18:32

Hyunkee Lee, Alona Scutehric en Chandan Diaz vinden dit leuk.

Nog 17 reacties weergeven



Bram Van Londersele I shall do the trick with online post processing by trimplerx

17 september om 0:34 via mobiel · Vind ik leuk

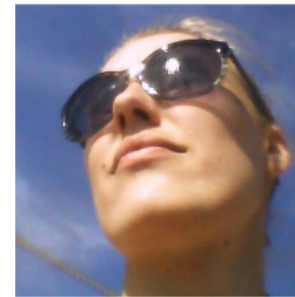


Ronald Srengendo depending on where you are online postprocessing may help you especially AUSPOS and CSCR. If you are in Europe 1 to 2 hours will be enough for both services. AUSPOS is differential and CSCR is PPP, with 2 hours you should get coordinates within a few cms ie btm 10-20 cm. If you want better than that then you observe for longer. At 24 hours you will get coordinates within 1-2 cm

17 september om 9:14 · Vind ik leuk



Schrijf een reactie...



Ask Advice

The Downside

Small line between informing and sales talk.

Your competitors know what you are doing.

Clearly define your target group and goals.

High trees attract the woodman's axe.

Have a nice networking day!



facebook

LinkedIn

bramvl@meet-het.be