

Darrian Brammerloo

Touch gloves.



Ondernemingsplan

Darrian Brammerloo

Inhoudsopgave.

### **Introductie**

- Motivatie, missie, visie, strategie.
- Doelstelling
- Branche en bedrijfstype.

### **Marketing**

- Marktonderzoek
- Bedrijfsformule/winkelformule
- Concurrentieanalyse
- SWOT-analyse
- Promotieplan

### **Personeel&Organisatie**

- Organigram
- Taken en functies

### **Financiële planning**

- Financieringsbehoefte(zie excel)
- Financieringsvoorziening(zie excel)

## **Motivatie, visie en strategie.**

### **Missie**

Onze missie is om een goedlopend web shop op te zetten. We willen dat deze web shop makkelijk te vinden is en er ook makkelijk doorheen te navigeren is. We steken natuurlijk niet zomaar tijd & energie in dit concept, hiervoor worden we natuurlijk beloond d.m.v. het maken van winst. Onze missie is niet alleen om dit concept te maken speciaal voor een schoolthema, we willen ook echt dat deze onderneming standhoud en verder uitgebreid kan worden.

### **Visie**

We willen gadgets verkopen voor de smart-phone gebruikers. Het is onze taak om ervoor te zorgen dat onze producten niet alleen van goede kwaliteit zijn, maar dat ze er ook voor zorgen dat de behoeftes van onze consumenten worden bevredigd. Wij zouden graag willen uitbreiden binnen 1-2 jaar, zodat onze web shop een gevestigde naam in desbetreffende branche is.

### **Strategie**

Om onze missie en visie te laten werken gebruiken we de volgende strategieën. Om onze web shop aantrekkelijk te maken voor onze klanten zullen we laag in de prijs categorie zitten vergeleken met de concurrentie. We zullen off- en online mediakanalen gebruiken om onze doelgroepen te bereiken. We zullen ook onze eigen netwerken gebruiken om mond tot mond reclame voor elkaar te krijgen.

## **Doelstelling**

### **Doelgroep**

Voor ons product hebben wij als doelgroep jongeren tussen de 16 en 25 jaar. Veel jongeren zijn tegenwoordig in het bezit van een smartphone met touchscreen. Via hun telefoon willen jongeren graag in contact blijven met hun vrienden via het social media en ze gebruiken erg graag internet via hun mobieltjes. Nu is het zo dat je met handschoenen aan niet makkelijk touchscreen van je telefoon kunt bedienen en daarom hebben wij de touchgloves. Wij denken dat dit heel aantrekkelijk is voor onze doelgroep want ze kunnen via hun telefoon in contact blijven met hun vrienden zonder dat ze elke keer hun handschoen aan en uit hoeven te trekken en zonder dat ze koude handen krijgen.

### **Persona**

Lars is een jongen die graag buiten is. Hij is niet alleen vaak buiten omdat hij dat fijn vindt, maar ook om af en toe een sigaretje te roken. Lars is ook iemand die graag op de hoogte van alles wilt blijven en graag in contact blijft met zijn vrienden. Dit doet Lars via zijn smartphone met touchscreen. Nu is het probleem dat het koud buiten begint te worden en Lars geen koude handjes wilt tijdens het roken. Lars wilt wel graag in contact blijven met zijn vrienden. De oplossing is het product dat wij verzonnen hebben. De touch gloves zorgen voor warme handjes en je kunt gewoon je smartphone blijven bedienen.

### **Branche en Bedrijfstype**

Er wordt gekozen voor de ondernemingsvorm maatschap. Er is juridisch geen scheiding tussen het privé- en het zakelijke vermogen. Ik ben hoofdelijk aansprakelijk, wat betekent dat als de onderneming failliet gaat ik niet alleen mijn zakelijk vermogen kwijt ben dat in de onderneming zit, maar ook het privé vermogen.

We hebben voor deze ondernemingsvorm gekozen, omdat dit een simpele bedrijfsvoering is voor een onderneming. Besluiten kunnen snel worden genomen, met betrekking tot inkoop van leveranciers. Daarnaast biedt het mij fiscale voordelen, in de vorm van rente aftrek. Het is de meest goedkope manier voor mij om een onderneming op te starten.

## Marketing

### Marketingonderzoek



#### Onderzoeksvraag

De volgende onderzoeksvraag willen beantwoorden: is het haalbaar om het concept van 'Touch Gloves' te realiseren? Hierbij zullen we bestaande onderzoeken gebruiken om een inzicht te krijgen over de marktbezetting en de marktsegmenten. Met de resultaten hieruit kunnen we de onderzoeksvraag beantwoorden. Tevens willen we ook weten wie de (in)directe concurrenten zijn & wat onze marktpositie betreft denkend aan welk segment van de markt.

#### Onderzoeksmethode

Als allereerst voor het opzetten van dit onderzoek zullen we bestaande onderzoeken gebruiken. De eventuele uitkomsten van de bestaande2 zullen gebruikt worden om te kijken of het haalbaar is om ons concept 'Touch Gloves' te realiseren. We gebruiken dus de vorm van bureauonderzoek! Ook zal er op onze facebook pagina een enquête gehouden worden.

#### Uitwerkmethode

Uit dit marktonderzoek trekken we uiteindelijk een conclusie. De conclusie zal tevens ook ons antwoord zijn op de onderzoeksvraag. De conclusies die we vooraf trekken uit de bestaande onderzoeken zullen we in dit bestand vastleggen.

#### Concurrentie, Branche & omgeving onderzoek.

Wie of wat zijn onze (in)direct concurrenten. Onze (in)directe concurrenten zijn:

Directe concurrenten:

Xenos Rotterdam Binnenwegplein & Korte Hoogstraat  
- 3,99 euro.

Indirecte concurrenten:

- Megagadgets.nl	9,95 euro.
- Screengloves.nl	9,95 euro.
- Ebay.nl	9,95 euro.
- <a href="http://Stockfrog.nl">Stockfrog.nl</a>	9,95 euro.
- Mujjo.nl	24,95 euro.
- Itoucherz.nl	12,15 – 18,25 euro.

Dit zijn de concurrenten waar we (in)direct mee concurreren Mujjo.nl en itoucherz zitten dan wel niet in ons prijsklassement, maar deze zijn de 2 beste leveranciers van dit soort handschoenen. Vanwege deze redenen beschouwen wij ze beide als concurrenten. De rest betreedt onze prijscategorie of zitten dicht bij ons in de buurt en beschouwen wij daarom ook als concurrenten. Deze concurrenten kunnen invloed hebben op de cijfers

De markt die wij willen betreden is de markt voor telefoon gadgets maar toch ook weer een klein deel van de fashion markt. De vraag in allerlei soorten 'gadgets' voor je mobiele telefoon zijn de laatste jaren sterk toegenomen. De reden dat wij deze markt willen betreden is daarom dus ook makkelijk te verklaren, omdat tegenwoordig ook iedereen een smart-phone bezit met touch screen. Het is zelfs zo dat de huidige en opkomende generatie smart-phones allen uitgerust zijn met een touchscreen. Wij willen ons onderscheiden d.m.v. onze handschoenen ook een vleugje fashion te geven.

### **Conclusie**

De volgende conclusies hebben we getrokken uit ons marktonderzoek.

- Het is een aantrekkelijk product voor de door ons omschreven doelgroep.
- De doelgroep heeft een bestedingspatroon aan soortgelijke producten van 20 euro per maand.
- De doelgroep wilt niet meer dan maximaal 15 KM reizen voor het product
- De doelgroep bestaat uit jongeren tussen de 16 – 25 jaar en zal merendeels ook nog te plaatsen zijn als 'innovators' tussen de jongeren
- 60 procent van de Nederlanders gebruikt een smart phone met touchscreen.
- We betreden de wat lagere markt segment door onze prijshandhaving.
- We hebben 2 directe concurrenten in de buurt: De Xenos zaken Binnenwegplein & korte hoogstraat beide in Rotterdam. (3,99 euro per paar)
- De 2 indirecte concurrenten zijn [www.mujo.nl](http://www.mujo.nl) (24,95 per paar) & [www.iToucherz.nl](http://www.iToucherz.nl) (12,15 – 18,25 euro per paar)

Als wij een prijs hanteren van 4,99 euro zitten wij te concurreren met onze directe concurrenten 'Xenos'. We betreden hiermee de wat lagere segment van de markt aangezien onze indirecte concurrenten een prijs tussen de 12,15 en 24,95 euro per paar hanteren

### **Bedrijfsformule / winkelformule**

<b>Product</b>	Ons product zijn de handschoenen. Het zijn niet zomaar handschoenen het zijn touch handschoenen die je kan gebruiken met je smart phone.
<b>Presentatie</b>	De presentatie wordt verzorgd door het team(personeel). De klanten kunnen zien hoe de handschoenen werken voor dat ze de aankoop doen.
<b>Plaats</b>	Het pand bestaat uit 1000 vierkante meter. Het wordt verkocht voor 13.500. Het pand staat in Rotterdam.
<b>Personeel</b>	Het personeel bestaat uit de leerlingen van het grafisch lyceum Rotterdam.
<b>Prijs</b>	De prijs verschilt per product. De prijzen zullen liggen tussen de 4 en 5euro.
<b>Promotie</b>	Het personeel zal al voor de opening van het bedrijf bekend zijn. En zal zorgen voor de social media reclame en mond op mond reclame.

### **SWOT-analyse.**

#### **Sterktes**

Handschoenen hebben een sterk imago in de wintermaanden.

#### **Kansen**

Groeimogelijkheden door heel Nederland.

#### **Zwaktes**

Opbouwen naamsbekendheid

Geen vaste klanten

#### **Bedreigingen**

Toenemende concurrentie

Marktaandeel van ketens groeit

### **Product**

Het product wat we gaan promoten is de 'Touch Gloves'. Dit is een product, waarmee de smartphone gebruiker in de winter zijn telefoon kan gebruiken zonder koude handen te krijgen.

### **Doelgroep**

De doelgroep betreft Smartphone gebruikers tussen de 14 en 30 jaar oud. Dit omdat zij de grotere afnemers vormen van deze markt. Vandaar dat we inspelen op deze doelgroep om zo onze huidige marktpositie te beheersen.

### **Boodschap**

De boodschap die we willen overbrengen is dat het ook makkelijker kan! Iedereen weet hoe vervelend het is als je handschoenen moet uittrekken als je telefoon overgaat. Met ons product kan je jouw telefoon opnemen en gebruiken zonder je handschoenen uit te trekken. Dit is dus ideaal voor in de koude wintertijden waarin je het liefst je handschoenen aanhoud.

### **Media uitingen**

Om onze product te willen promoten zullen we gebruikmaken van verschillende mediakanalen. Via desbetreffende mediakanalen kunnen we een groter doelgroep bereiken. Je doelgroep is namelijk de sleutel tot succes.

De verschillende mediakanalen die we zullen gebruiken zijn:

- Facebook
- Posters
- Mond tot Mond reclame

### **Facebook:**

#### **Doel:**

We willen via dit mediakanaal meerdere potentiële klanten aantrekken. Via Facebook kan je zelf mensen uitnodigen, je producten tentoonstellen en zelfs nog verkopen ook!

#### **Waarom:**

Zoals hierboven als geschreven via Facebook kan jezelf mensen uitnodigen, je producten tentoonstellen & zelfs nog verkopen ook. Er is nog meer! Je kan via Facebook ook persberichten simpel en eenvoudig bereiken, maar je kan ook een rechtstreekse contact onderhouden met de afnemers.



Darrian Brammerloo

**Voorbeeld:**

(we adverteren niet via facebook)



**Planning:**

Beheerder	Wat voor soort content wordt er geplaatst?	Wanneer word dit content geplaatst?	Wie plaatst dit content op Facebook?
Mark Kampers	<p>Persbericht: Vanwege de aankomende vrieskoud, zou het erg handig zijn om de 'Touch Gloves' te hebben. Nooit meer koude handen door het opnemen van je telefoon! Bestel ze nu via een privebericht!</p> <p>Alvast bedankt! 'Touch Gloves'</p>	13-februarie-2013	Mark Kampers
	<p>Persbericht: Had jij het ook afgelopen week zo koud toen jouw telefoon overging en je handschoenen uitmoesten? Bestel dan nu de 'Touch Gloves' en voorkom koude handen! Het nuttige is dat je ook nog gewoon kunt Whatsappen, Facebooken, Twitteren &amp; andere applicaties kan gebruiken!</p>	14- Februarie-2013	Wesley Kreuger
	<p>Persbericht: De 'Touch Gloves' zijn nu te bestellen in nieuwe kleuren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lichtblauw</li> <li>- Bordeauxrood</li> <li>- Grijs</li> <li>- Grasgroen</li> <li>- Turquoise</li> </ul> <p>Zorg dat jij 1 van de eerste bent die een mooie &amp;</p>	20-februarie-2013	Lars Kramer

handige 'Touch Glove'  
draagt, die een ander nog  
niet heeft!

Fotos:

21-februarie-2013

Wesley Kreuger



De beheerde beantwoord dagelijks de binnengekomen bestelling, vragen & klachten.

### Posters

#### Doel:

Het doel van de posters is mensen te trekken voor onze website. Via de posters kunnen we potentiële klanten op school aantrekken.

#### Waarom:

Posters zijn goedkoop en makkelijk te produceren en simpel op te hangen. De posters zijn een soort blikvangers, zodat ons product onder de aandacht wordt gebracht.

#### Voorbeeld:

Poster



*Den jij het ook zo zat dat als je  
telefoon gaat, je eerst je hand-  
schoenen uit moet doen en nog eens  
koude handen krijgt?*

*Dan bieden de "Touch Gloves"  
u de oplossing!*



Bestel ze dan op  
[www.Facebook.com/SmartWearTouch](http://www.Facebook.com/SmartWearTouch)



schema  
'Poster'

---

31/1/2013 6/2/2013 13/2/2013

**Ontwerp**

**Goedkeuring**

**Productie**

**Publiceren**

---

Er worden 15 Posters op A3-formaat geproduceert. Welke op verschillende etages op de toegangsdeuren worden gehangen.

**Verantwoordelijke:**

Dhr. W. Kreuger

De verantwoordelijke zorgt ervoor dat dit aspect in zijn geheel verloopt en zal dit ook zelf regelen.

**Mond tot Mond reclame**

**Doel:**

Het onder de aandacht brengen van ons product. Dit kunnen we ons realiseren door ons eigen product aan te raden binnen onze eigen sociale netwerken. Ook afnemers onderling kunnen hier een rol aan bijdragen als we goede service verlenen.

**Waarom:**

De beste reclame is, wanneer mensen onderling positief over jouw service en/of product praten. In feite is deze manier van reclame gratis, het kost alleen een goede aanpak van promotie om dit soort reclame te kunnen realiseren.

**Voorbeeld:**

Om hierbij een voorbeeld te stellen hebben we een eventueel mogelijke scenario tussen twee personen opgesteld.

Het is winter en '**Persoon A**' is onderweg naar school samen met zijn klasgenoot '**Persoon B**'. '**Persoon A**' is in het bezit van de Touch Gloves en '**Persoon B**' niet. De telefoon van 'Persoon B' gaat af en neemt deze op, maar eerst moet die zijn handschoenen uit te doen! '**Persoon A**' begint te lachen en vraagt aan '**Persoon B**' of die nou geen koude handen heeft. '**Persoon B**' zegt ja, ik heb inderdaad koude handen nu. '**Persoon A**' zegt zijn handschoenen niet hoeven uit te trekken wanneer zijn telefoon gaat. '**Persoon A**' legt uit dat dit kom doordat hij Touch Gloves heeft en laat ze zien aan '**Persoon B**' zien. '**Persoon B**' raakt geïnteresseerd in het product en vraagt waar die ze kan halen.

Dit is een voorbeeld van een eventueel mogelijke scenario.

Begroting

Werknemer:

**Wesley Kreuger**

<b>Activiteit:</b>			<b>Aantal uren:</b>
Opstellen Promotieplan			2.5
Ontwerpen Poster			0.5
Producersen Poster			0.5
Publiceren Poster(ophangen)			1
<b>Totaal:</b>			<b>4.5</b>
Uurloon		€ 12.84	
<b>totaal kosten Werknemer</b>	<b>4.5</b>	<b>€ 12.84</b>	<b>€ 57.78</b>

Werknemer:

**Mark Kampers**

<b>Activiteit:</b>			<b>Aantal uren:</b>
Aanmaken Facebook			1.5
Content erop zetten			1
Beantwoorden vragen, bestellingen & klachten (per week)			4
<b>Totaal:</b>			<b>6.5</b>
Uurloon		€ 13.01	
<b>Totaal kosten werknemer</b>	<b>6.5</b>	<b>€ 13.01</b>	<b>€ 84.57</b>

Werknemer:

**Lars Kramer**

<b>Activiteit:</b>			<b>Aantal Uren:</b>
Persberichten plaatsen (per week)			3
<b>Totaal:</b>			<b>3</b>
Uurloon		€ 11.24	
<b>Totaal kosten werknemer</b>	<b>3</b>	<b>€ 11.24</b>	<b>€ 33.72</b>

Totaal kosten 'Promotie'	Omschrijving	kosten	
Werknemer	Wesley Kreuger	€	57.78
Werknemer	Mark Kampers	€	84.57
Werknemer	Lars Kramer	€	33.72
Productie	Posters A3	€	3.00
<b>Totaal:</b>		<b>€</b>	<b>179.07</b>

## Personeel&Organisatie



## Taken en functies

**Darrian Brammerloo:** is onder verantwoordelijkheid van het bedrijf belast met leidinggevende taken op alle beleidsterreinen. De directeur neemt hierbij de beleidskaders op het gebied van financiën, personeel et cetera in acht.

**Mark Kampers:** is onder verantwoordelijkheid van het bedrijf belast met leidinggevende taken op alle beleidsterreinen. De directeur neemt hierbij de beleidskaders op het gebied van financiën, personeel et cetera in acht.

**Lars Kramer:** is onder verantwoordelijkheid van het bedrijf belast met leidinggevende taken op alle beleidsterreinen. De directeur neemt hierbij de beleidskaders op het gebied van financiën, personeel et cetera in acht.

**Wesley Kreuger:** is onder verantwoordelijkheid van het bedrijf belast met leidinggevende taken op alle beleidsterreinen. De directeur neemt hierbij de beleidskaders op het gebied van financiën, personeel et cetera in acht.

Financiële planning via excel.

Prijscalculatie					
Item	Aantal	Inkoopprijs	Overige kosten	Stukprijs	Toelichting
Handschoenen	40	€ 1.00		€ 1.00	handschoenen, gratis verzending
Studs	100	€ 5.95		3.95 € 0.30	Studs voor op de handschoenen, 3 studs per handschoen, verzendkosten 3.95
Verpakking	0	€ -		- € -	Worden verkocht in originele verpakking van de fabrikant
<b>Totaal:</b>				<b>€ 1.30</b>	
Winstopslag				€ 2.85	
<b>Verkoopprijs</b>				<b>€ 4.15</b>	
BTW 21%				€ 0.87	
<b>Consumentenprijs</b>				<b>€ 5.02</b>	

  

Investeringsbegroting					
Investering	Aantal	Prijs	Uitgave		Toelichting
Product	40	€ 1.00	€	40.00	Touch Gloves
Accessoires	2	€ 5.95	€	11.80	Studs per 100 verpakt.
Kas			€	8.20	
<b>Totaal investering</b>			<b>€</b>	<b>60.00</b>	

  

Financieringsbegroting			
Wat investeer ik zelf?	Waarde in euro's		Bijzonderheden
Eigen vermogen	€ 60.00		Projectgroep bestaat uit 4 personen elk projectlid legt dus 15 euro in
<b>Totaal:</b>	<b>€ 60.00</b>		

Grootboek					
Activa	Bedrag	Debet	Bedrag		
<b>Vaste Activa</b>				<b>Eigen vermogen</b>	
-	€ -	-		inleg projectleden	€ 60.00
<b>Wlottende Activa</b>				<b>Vreemd vermogen</b>	
Voorraad goederen	€ 51.80	-			
Kas	€ 8.20		€ -		
<b>Totaal Activa</b>	<b>€ 60.00</b>	<b>Totaal Debet</b>	<b>€ 60.00</b>		

  

Cashflow				
Datum	Bedrag in	Bedrag uit		omschrijving
09-01-2013	€ -	€ -		Beginsaldo Thema Week 1
16-01-2013	€ 60.00	€ -		Eigen vermogen Projectleden
16-01-2013	€ -	€ 40.00		Inkoop Touch Gloves
16-01-2013	€ -	€ 11.80		Inkoop Studs
23-01-2013	€ -	€ 8.20		Geld in kas
13-02-2013	€ 200.00	€ -		Verkoop (40 Touch Gloves)
<b>Subtotaal</b>	<b>€ 260.00</b>	<b>€ 60.00</b>	<b>€ 200.00</b>	
20-02-2013	€ 60.00			Eindsaldo

  

Realisatie			
Beschrijving	Bedrag in	Bedrag uit	
Gerealiseerde omzet	€ 200.00	€ -	
Eigen vermogen	€ -	€ 60.00	
Promotie	€ -	€ 179.07	
<b>Totaal</b>	<b>€ 200.00</b>	<b>€ 239.07</b>	
		<b>€ 39.07</b>	

Per projectlid (4 personen in totaal) hebben we 25 euro p.p verlies gedraait

15 euro eigenvermogen en de 10 euro extra om break even te draaien

Dit i.v.m met het uitbetalen van werkuren voor de promotie welke terug te vinden zijn in de begroting van het promotieplan

