

Ons idee

Onderhoud is altijd nodig, vooral bij belangrijke maar wel kwetsbare en breekbare apparaten zoals laptops. Dit is daarom erg populair om in te investeren en ons bedrijf hoorde al over een ander bedrijf binnen deze sector die software accessoires ging verkopen en wij wilden met een vernieuwend product komen. Een origineler product, wat efficiënter en gemakkelijker werkt om de laptop schoon te maken. Het toetsenbord is niet alleen wat snel vuil raakt namelijk, maar uit onderzoek blijkt ook dat een vies beeldscherm een veel voorkomend probleem is. Een vieze laptop is dus een algemeen probleem en honderden leerlingen op het Christelijk Lyceum Zeist alleen al maken gebruik van verschillende soorten laptops. Toch is een reiniger niet een product waar kinderen snel hun geld aan uit zouden geven omdat het geen vorm van vermaak voor hen biedt. Echter, dit is zeer nodig voor de onderhoud van hun laptop, iets wat de directie van de school erg waardeert.

Daarom kwamen wij op het idee om deze reinigers direct bij de laptops te leveren zodat de leerlingen er al vanaf het begin een reiniger in bezit hebben. Onze hoofd klant is daarom de school zelf die de reinigers in het pakket van elke nieuwe leerling zal toevoegen. Daarnaast zullen wij de reinigers aan leraren verkopen omdat zij ook ieder een laptop bezitten veel gebruik van maken. Ook verbreden wij onze doelgroep door in de pauzes ons product op de markt brengen zodat leerlingen ze zelf kunnen kopen. Als promotie zullen wij hiervoor posters maken om de leerlingen op de hoogte te brengen van de verkoop. Dit zal geen extra kosten met zich meebrengen want een medewerker, Daan van McClean Enterprises, neemt deze taak op zich. Daarnaast hebben wij een website voor McClean Enterprises aangemaakt voor verdere informatie en naam bekendheid. Dit is ons plan in grote lijnen uitgelegd en zal verder worden uitgewerkt in dit ondernemingsplan van McClean Enterprises.

Rechtsvorm van McClean Enterprises

De rechtsvorm van onze onderneming is een B.V. wat betekent dat de bestuurders van onze onderneming de aandeelhouders zijn. Deze hebben het meeste macht, en moeten het eens zijn met het reilen en zeilen van de onderneming. We zijn een besloten vennootschap, omdat onze aandelen op naam staan en beschikbaar zijn voor een kleine kring.

Zoals net genoemd, is McClean Enterprises een B.V., wij willen onze aandeelhouders op de hoogte houden en transparant blijven zodat er een sterk vertrouwen blijft in het bedrijf en geen onduidelijkheid ontstaat. Door middel van een aandeelhoudersvergadering, waarvan de eerste in september zal plaatsvinden, willen wij onze aandeelhouders mededelen dat wij in juli in- en verkopen. Ook leggen we in deze vergadering uit wat onze verdere in- en verkoop plannen zijn: de verkoop zal onder andere rond januari plaats vinden tijdens de open dag van het Christelijk Lyceum Zeist, onze hoofd afnemer. In het jaar 2016 zal de afsluitende aandeelhoudersvergadering plaatsvinden, waarin het verloop van onze onderneming en de winst wordt besproken, verder wordt dan ook het dividend uitgekeerd.

Onze missie en visie

McClean Enterprises is een jong en krachtig bedrijf, drijvend op enthousiasme. Wij zijn een bedrijf met een vernieuwend product, de iClean en creatief denkende ondernemers. We gaan ons product aan een middelbare school verkopen, het Christelijk Lyceum Zeist, niet alleen via de leerlingen maar ook via een representatief persoon van de school. Hiermee zorgen wij voor een zekerheid en een grote afzetmarkt. Samenvattend richting wij ons product dus niet alleen direct op scholieren en spreken wij de school aan als klant om zo onze doelgroep beter te bereiken. Vervolgens willen wij een schone leeromgeving bereiken en leerlingen meebrengen om hun omgeving goed te verzorgen zodat zij, de school en de apparatuur hier de maatschappij profijt van heeft. Een schone, frisse werkomgeving levert beter, krachtig werk, onze missie.

Een schone werkomgeving is van groot belang voor het stimuleren van het leerproces. De leerlingen van nu zijn de toekomst en ons doel is de laptops die zo intensief op onze school worden gebruikt te onderhouden op deze manier. Ondertussen leren de leerlingen ook de belangen van een schone omgeving te waarderen, iets waarvan wij hopen dat ze later meenemen. Beter onderhoud kan zorgen voor geen defecte laptops en betere resultaten. Zo veel mogelijk leerlingen voorzien van een iClean, maar niet alleen leerlingen, alle laptop gebruikers is ons doel. Het schoonhouden en leren waarderen van dit krachtige stukje techniek is belangrijk en streven wij als McClean Enterprises naar.

Het product

Ons product heet de iClean en wordt geleverd door het bedrijf van Helden, wij fabriceren het dus niet zelf. Het is een makkelijk opbergbaar product met twee uiteindes, een borstel en de 'wiper'. Deze tweedelige variant is nog vrij onbekend en wij hopen daarom een groot deel van de markt te veroveren. Met de borstel kan de laptop-gebruiker zijn of haar toetsenbord schoonmaken, kruimels verwijderen en stof vrijhouden. De veger aan de andere kant zorgt voor een helder, vetvrij scherm om op deze manier de werkomgeving positief te beïnvloeden. Kort gezegd: Een handig, klein schoonmaak artikel met een duidelijke laptop reinigende functie.

Wij stelden verschillende eisen aan ons eventuele product: Een inkoopprijs van minder dan 2 euro, een product met een functie en een product met een ruime, voor ons bereikbare, doelgroep. McClean Enterprises richt zich op scholieren met een laptop,



zie de paragraaf doelgroep voor een specifiekere beschrijving. Doordat onze doelgroep gemiddeld geen hoog inkomen heeft willen we de prijs laag houden voor ons product. Ook heeft het product een functie nodig aangezien wij het product zo beter kunnen promoten omdat de inhoud van het product duidelijk is naar onze potentiële klanten. Als laatste moesten we rekening houden met onze potentiële klanten omdat we bij de keuze van ons product de doelgroep in de gaten moeten houden. Een bereikbare doelgroep die ook bereid zijn de prijs voor de iClean te betalen.

De meest voor de hand liggende doelgroep zijn onze medescholieren en hier hebben we ook onze product keuze op gebaseerd. Een brede afzetmarkt die wij via de schoolleiders bereiken. Het product kost minder dan 2 euro, dit is binnen de prijsmarge en deze laptop-cleaner biedt dus voordelig een zeer bruikbare functie voor scholieren die een laptop gebruiken. Door middel van het schoonhouden de levensduur verlengen van een essentieel item tijdens ieders school carrière.

Wanneer een klant ons product bestelt, leveren wij het product ook aan huis tegen een eventuele meerprijs aan verzendkosten. Wij vinden het belangrijk dat ons product makkelijk verkrijgbaar is voor onze klant en daarom zorgen wij ook voor een leveringsdienst. Immers is ons product namelijk belangrijk voor het onderhoud van iedere laptopgebruiker en daarom zouden zoveel mogelijk mensen de iClean in bezit moeten hebben. Wat wij vanzelfsprekend vinden is dat er ook garantie op ons product zit, dit is namelijk onderdeel van onze klantvriendelijke succesfactor.

De garantie

Een technische eigenschap van ons product is de garantie en speelt mee als marketinginstrument. De iClean wordt geleverd aan McClean Enterprises door het bedrijf van Helden, dit bedrijf geeft aan dat zij na aantoning van ondeugdelijke producten, de producten kosteloos nieuw leveren tegen retourzending van de betreffende producten. De producten repareren of ons korting bieden op de koopprijs is dan de oplossing. Wij voorzien echter geen defecten en we hebben een transportverzekering om de transport voorspoedig te laten verlopen.

1

- Indien tijdig en correct is gereclameerd en naar het redelijk oordeel van Van Helden genoegzaam is aangetoond dat de producten niet deugdelijk zijn, zal Van Helden de keus hebben hetzij de niet deugdelijk gebleken producten kosteloos nieuw te leveren tegen retournering van de ondeugdelijk gebleken producten, hetzij de producten deugdelijk te repareren, hetzij de opdrachtgever alsnog een in onderling overleg vast te stellen korting op de koopprijs te verlenen.

¹ <http://www.vanhelden.nl/van-helden-relatiegeschenken-algemene-voorwaarden>

Service

Daarnaast valt onder een goed product een marketing instrument een goede service, die wij bij McClean Enterprises bieden. Wij garanderen een snelle levertijd en de garantie dat wanneer het product kapot gaat, we zorgen voor goed onderhoud of reparatie. Wij zijn er van op de hoogte dat dit onder andere mee speelt in iemands koopbeslissing en houden hier uiteraard rekening mee.

Unique Selling Points

McClean Enterprises onderscheidt zich van de concurrentie doordat we een vrij onbekend product op een markt, die we zelf erg goed kennen, brengen. Als jongeren, zijn we nieuw in de business industrie maar dit biedt ons het voordeel dat wij een unieke, frisse kijk hebben op het ondernemen. Wij staan heel dicht bij onze doelgroep en ervaren wat hun manier van denken is. Hierdoor weten wij hoe we de doelgroep het best kunnen bereiken en welke marketing strategieën het beste werken, zoals het gebruik van sociale media. Een frisse kijk en toch kennis van onze doelgroep zijn samen met onze service en betaalbaarheid de Unique Selling Points van McClean Enterprises.

Succes factoren van McClean Enterprises

Voor ons bedrijf is klant vriendelijkheid erg belangrijk en iets waar wij dus naar streven. Om deze reden hebben we veel contact met meneer van Domselaar om zeker te zijn dat al zijn vragen beantwoord worden. Onze klant bepaalt namelijk voor een groot deel of wij onze doelen gaan behalen en daarom bieden wij een sterke klantenservice. Daarnaast hebben wij een goed concept alleen realiseren wij ons dat dit product los wordt geleverd van de laptop wat de klant als een nadeel kan zien omdat het bijvoorbeeld snel zoek kan raken. Maar dit is na verkoop het eigen risico van de klant en wij gaan er van uit dat met onze producten voorzichtig mee om wordt gegaan. Daarnaast is een sterke kant echter dat de iClean wel goedkoop is dus daarom ook niet duur om vervangen te worden voor het geval dat de iClean wordt kwijt geraakt.

(SWOT) Analyse

Sterke punten

Wat een sterke, interne factor is van ons product is de afzet. We hebben ons verzekerd van een grote afzet waardoor we een mooie omzet kunnen realiseren, dit biedt ons bedrijf zekerheid. Verder hebben we een innovatief product en hierdoor hebben we ondanks onze marktform, volledige mededinging, weinig concurrentie. Ook kunnen we gebruik maken van relatie verkoop, we kennen de doelgroep en we kunnen makkelijk contact met ze leggen. Als laatste is onze doelgroep bereid tot feedback wat ons goed overzicht geeft over onze kansen. Daarnaast zijn wij bereid erg hard te werken door ons enthousiasme en niet op te geven bij tegenslagen, dit speelt een grote rol in het succes van het bedrijf.

Zwakke punten

Wat een verbeterpunt is, is onder andere ons gebrek aan ervaring. Alle medewerkers zijn nog niet erg ervaren als ondernemers en hierdoor werken we iets minder efficiënt. Hoewel we dit gaanderwijze oplossen met de hulp van de richtlijnen van 'Mijn Jongondernemen' en door van onze fouten te leren. Daarnaast is er binnen onze directie een medewerker die al eerder een Junior Company heeft opgericht. Hij heeft hierdoor al ervaring die hij met de rest van de ondernemers deelt. Op deze manier wordt dit zwakke punt een ontwikkelingsproces. Een ander mogelijk obstakel is dat ons bedrijf beperkt is in tijd, we kunnen maar 1 à 2 jaar leveren. Als laatst hebben we ook nog geen naambekendheid of een groot budget maar dit zijn allemaal obstakels die we kunnen overkomen door creatief te denken. We hebben een website om zo informatie te verschaffen en naambekendheid te creëren en wij hebben de optie om aandelen te verkopen om zo ons eigen vermogen te vergroten of we kunnen onderhands lenen om ons vreemd vermogen te vergroten.

Kansen

Onze grootste kans is onze afnemer, via meneer van Domselaar gaan wij 300 stuks van ons product, de iClean, verkopen aan het Christelijk Lyceum Zeist. Dit garandeert ons een vaste afzet. Daarnaast kunnen we onze doelgroep uitbreiden naar de gehele iScholengroep, een groep met scholen die laptops gebruiken als deel van het leerplan, waar het Christelijk Lyceum Zeist lid van is. Verder groeit het aantal laptops dat gebruikt wordt voor schoolwerk ieder jaar door de technische vooruitgang van scholen en hierdoor groeit onze doelgroep en het verbreedt onze afzet. De korting die onze leverancier geeft aan jonge ondernemers is ook een voordeel omdat de kostprijs hierdoor voordeliger voor ons wordt en de prijzen dus kunnen dalen. Als laatst hebben we een innovatief product door het tweedelige aspect, wat nog niet erg bekend is en er voor zorgt dat we nog weinig concurrentie hebben en veel afzet mogelijkheden.

Bedreigingen

Hoewel we niet veel concurrentie hebben door verkopers die hetzelfde homogene product aanbieden, hebben we wel gevaarlijke concurrenten die onze afzetmarkt bedreigen door een substitutiegoed aan te bieden. Een van deze concurrenten was een ander J.C. bedrijf dat 'iBoards' zou gaan verkopen, een substitutie goed op dezelfde afzetmarkt. Deze bedreiging hebben we voorkomen door middel van een fusie met het desbetreffende bedrijf. Een andere bedreiging is de bereikbaarheid van ons product, de markt is makkelijk toe te treden en het product is bereikbaar voor de concurrentie om eventueel te gaan verkopen. Als laatst waren wij bang dat onze doelgroep, middelbare scholieren, geen behoefte had aan een schone werkomgeving maar nadat wij een enquête lieten afnemen kwamen wij erachter dat er wel vraag is naar ons product, de iClean.



De eerste inkoopronde

De eerste inkoopronde zal plaatsvinden voor de zomervakantie, onze eerste afnemer van producten, het Christelijk Lyceum, wil de producten het in-, en het liefst voor de zomer in huis hebben. De producten worden besteld bij groothandel Van Helden. Bij deze groothandel zijn de risico's minimaal. Ons magazijn bevindt zich in Bosch en Duin bij Daan thuis. Dit is koste-, en vrijwel risicoloos.

Vorbereiding eerste verkoopronde

De bedoeling is dat we de producten dus in de zomervakantie bij onze eerste klant leveren, en de eerste week na de zomervakantie beginnen met verkooprondes op school. Het is dan noodzakelijk om de producten allemaal in voorraad te hebben. Ook is het de bedoeling om het marketingplan tot uitvoering te brengen

De tweede inkoopronde

De kans is aanwezig dat er een tweede inkoopronde nodig is, dit in overleg met onze grootste afnemer, het Christelijk Lyceum. Deze inkoopronde zal rond de jaarwisseling plaatsvinden.