19-2-2018

Business Requirements

Een blik op onze plaats in de markt

Caitlin Bongers, Bram van Gils, Kieran Marriott en Thijs Spapens

EDUBOT

Inhoudsopgave

[***Business Model Canvas & Business Requirements*** 2](#_1fob9te)

[***Macrofactoren*** 2](#_3znysh7)

[***Mesofactoren*** 2](#_2et92p0)

[***Strategie*** 3](#_tyjcwt)

[***SWOT-analyse*** 3](#_3dy6vkm)

[Strengths: 3](#_1t3h5sf)

[Weaknesses: 3](#_4d34og8)

[Opportunities: 4](#_2s8eyo1)

[Threads: 4](#_17dp8vu)

[***Customer & Finance*** 4](#_3rdcrjn)

## 

## *Business Model Canvas & Business Requirements*

Ons project valt onder het specialisatiegebied game-design. Wij vinden het een probleem dat veel kinderen leren heel erg saai vinden en willen hier een leuke en educatieve tamagotchi robot voor ontwikkelen.

De consument waarop we ons richting zijn kinderen tussen de 7 en 12 jaar dus onze doelgroep zal voornamelijk de ouders van de kinderen zijn. Ook zullen basisscholen onze educatieve robots kunnen gebruiken om leren te stimuleren.

Onze missie is dat wij leren voor kinderen een leuke ervaring maken in plaats van een last.

De visie die wij daar bij hebben is dat in de toekomst leren wordt geassocieerd met een leuke bezigheid die voor iedereen beschikbaar is.

Onze waardepropositie is dat kinderen slimmer worden.

## *Macrofactoren*

Voor ons bedrijf zijn niet alle macrofactoren erg van toepassing. Technologie is natuurlijk wel erg belangrijk omdat we met de tijd mee moeten gaan voor zowel software en hardware. Technologische ontwikkelingen zullen onze robot mooier en meer geavanceerd maken en onze game betere graphics en andere belovende opties geven. Demografisch kunnen we ons richten op wijken waar we merken dat er veel kinderen stoppen met school. In wijken waar heel weinig probleemkinderen zijn en uitval is op scholen zullen onze robots slechter verkopen. Economisch zullen wij waarschijnlijk een van de eerste zijn die zullen lijden, aangezien onze robot natuurlijk wel een luxeproduct is. Wij zijn niet afhankelijk van enige ecologische factoren omdat wij bezig zijn met software en hardware. sociaal-cultureel is niet iets waar we op kunnen focussen omdat onze robot gebruikt gaat worden door basisscholen dus het is niet zo dat er een verschil is tussen opleidingsniveau of andere verschillen bij de kinderen. Politiek kan daarentegen wel wat betekenen voor ons omdat een groot deel van onze verwachte verkopen aan basisscholen zijn. Mocht de overheid beslissen dat scholen minder geld krijgen of besluiten dat ons product niet in het curriculum past.

## *Mesofactoren*

Ons bedrijf wordt ook beïnvloed door een aantal mesofactoren. zo heb je bijvoorbeeld concurrentie met andere game developers die ook educatieve games maken. Mochten zij een populaire release hebben voelen wij dat financieel. als wij nieuwe games willen maken zijn we ook erg afhankelijk van de vermogensverschaffers om ons te financieren. Zonder sponsoren zou het allemaal niet mogelijk zijn. Sinds bij ons spel ook een fysieke robot hoort zijn we ook erg afhankelijk van de leveranciers om alles goed af te leveren. Dit houd onder andere in dat de robot op tijd en heel afgeleverd wordt bij onze klanten en natuurlijk al de hardware die we nodig hebben om de robots te maken. Onder onze klanten vallen ook onder anderen ouders en scholen dus ook overheidsinstellingen vallen ook onder onze afnemers. Sterker nog we verwachten dat deze basisscholen onze grootste klanten zullen zijn aangezien ze in een keer gigantisch veel van die robots nodig hebben en kopen ze over een aantal jaar steeds meer robots in plaats van alles in een keer. Hoe video games in de media worden afgeschreven is ook erg belangrijk voor ons. zo kan het gebeuren dat video games erg negatief worden afgeschreven en zo onze verkoopcijfers dalen. Als laatste zijn belangen hartigheid organisaties ook van belang voor ons aangezien sommige van die organisaties ons product willen kopen voor kinderen in ontwikkelingslanden om hun ook een kans te geven om leuk te kunnen leren. Dit kan zelf zorgen voor beter opgeleide mensen en dat kan de economie van die landen stimuleren.

## *Strategie*

Onze strategie bestaat uit het vinden van kansen op ICT gebied en die zo goed mogelijk te gebruiken. Ons product is voor de digitalisatie van het onderwijs. Dit gaat nog niet in een snel tempo. Op basis hiervan maken wij hiervoor producten om dit proces te versnellen en daarvan te profiteren. We willen ook ervoor zorgen dat onze producten de beste kwaliteit hebben. Op deze manier bouwen we niet alleen een goede reputatie onder de consument maar hiermee krijgen we trouwe zakenpartners. Onder deze zakenpartners vallen zowel ouders als scholen. Zo blijven we relevant op de markt en hebben we een groep vaste klanten.

## *SWOT-analyse*

Wij hebben een SWOT-analyse gemaakt aangezien dat een erg handige manier is om overzicht te krijgen over onszelf en onze plek in de markt.

### **Strengths**:

1. We produceren goede kwaliteit producten.
2. Zo is onze game vele malen leuker als van de concurrent.
3. We zijn vrijwel een van de eerste die dit soort educatie robots maakt.

### **Weaknesses**:

1. Ons product is vrij prijzig en daarom ook minder interessant bij de armere consumenten.
2. Het is nog een vrij onzekere markt waar we op focusen.

### **Opportunities**:

1. Er is sprake van een onverzadigde markt en wij springen daarop in.
2. De digitalisering van het onderwijs kan opeens erg snel gaan.
3. Als we een goed product kunnen produceren kunnen we de marktleider worden.

### **Threads**:

1. Er zijn een aantal concurrenten die de leading role kunnen krijgen.
2. Het kan zijn dat de digitalisering van het onderwijs erg traag gaat verlopen.

## *Customer & Finance*

### Customer:

Ondanks dat onze doelgroep basisschoolleerlingen is bestaan onze klanten uit de ouders en scholen van die leerlingen. Sinds de leerlingen niet het geld of het initiatief hebben om opeens een van onze robots te kopen moeten de scholen en ouders dit voor hen doen. Dit betekent dus dat we onze reclame aan moeten passen op zowel de kinderen als de ouders. Zo moeten we de kinderen enthousiast maken over de robot en de ouders moeten gaan geloven dat de robot hun kind echt kan helpen met leren en ze een stukje verantwoordelijkheid krijgen. Onze klanten rekenen erop dat onze robot die leerlingen kan helpen met studeren en dat moet dus ook duidelijk zijn in die reclames. De ouders die nu kinderen krijgen zijn zelf al die nieuwe technologie al gewend volgens ons aangezien ze er mee in contact komen op het werk en in de rest van het dagelijkse leven. Dit betekend voor ons dat de meeste ouders dus minder bang of aarzelend zijn om onze robot aan te schaffen. Dit is goed nieuws voor ons. Scholen daarentegen gaan misschien niet zo gemakkelijk overstag gezien ze met de overheid te maken hebben. Als scholen geen toestemming krijgen van de overheid om onze robots te kopen kan dit een harde klap voor ons zijn. Hiervoor moeten we misschien mee in gesprek gaan met eventuele partijen om te kijken of we dit kunnen veranderen.

### Finance:

Om een start te maken met ons bedrijf hebben we een balans gemaakt om de financiën beter te kunnen overzien. Zo willen we een betere kijk hebben op onze financiële zaken zodat we beter beslissingen kunnen maken en dus ook efficiënter te werk kunnen gaan en daarmee dus sterker in de markt staan. We zijn van plan om een kantoorruimte te kopen als vestiging voor ons bedrijf. Vanuit daar kunnen we onze software ontwikkelen en marketing regelen. We kopen meteen een bedrijfswagen voor vervoer en bestellen meteen een flinke lading robots(150) om te starten. We willen dus voor het kantoor een hypotheek te nemen en de rest zelf te betalen. Voor de robots betalen we later zodat we eerst tijd hebben ze te verkopen.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Debet** | **Geld** | **Credit** | **Geld** |
| Apparatuur | 2.500 | Eigen vermogen | 5.000 |
| Inventaris | 30.000 | Hypotheek | 229.000 |
| Kantoor | 229.000 | Crediteuren | 30.000 |
| Bedrijfswagen | 1.500 |  |  |
| Kantoorartikelen | 1.000 |  |  |
|  |  |  |  |
| Totaal: | 264.000 |  | 264.000 |

Deze wagen willen we kopen: <https://www.zoekjebedrijfswagen.nl/opel/combo/gesloten+bedrijfswagen/1-3-cdti/120865.detail>.

En dit is het kantoor dat we op het oog hebben:

<https://ventu.nl/Kantoor/Tilburg/Aphroditestraat/71/e7253fcd-2585-49c9-bd38-edff44fcd591>.

## *Primaire Proces*

Inkoop Ev3 Robots => software installeren op de Ev3 => Betaling van klanten ophalen. => Ev3 bezorgen aan klanten

**Inkoop Ev3 Robots**

Wij hebben Ev3 Robots nodig om onze product te produceren. Voor het inkopen van de Ev3 Robots moeten wij een bestelling verzoek maken en nadat de bestelling is bevestigt moeten we deze dan ook natuurlijk betalen.

**Software installeren op de Ev3**

Zonder onze software doet de Edubot niet wat wij willen. We moeten de software dus installeren op alle Ev3 modellen die wij hebben ingekocht. Daarna testen we of de software ook werkt op de Edubot, daarna gaan we naar de volgende stap.

**Edubot bezorgen aan klanten**

Onze klanten moeten onze product wel kunnen gebruiken. Wij moeten er dus voor zorgen dat wij onze product kunnen vervoeren naar onze klanten om ze te bezorgen. Eerst moeten wij natuurlijk een bestelling opnemen. Na het verwerken van een bestelling moeten we de juiste aantal robots inpakken en in het bestelwagen zetten. Wanneer dat is gebeurd rijdt onze bestuurder naar de klant en levert hij de EduBots aan de klant.

**Betaling van klanten ophalen**

Om een succesvolle business te worden, moeten we natuurlijk inkomsten hebben. Uiteraard wordt deze verkregen van onze klanten wanneer ze voor onze EduBots betalen. Nadat een bestelling is geplaatst, wordt hij verwerkt. Tijdens deze verwerking wordt uitgerekend hoeveel de klant aan ons verschuldigd is. Wij versturen dan een betalingsverzoek naar de klant. Wanneer deze is betaald, bezorgen wij dan onze product aan de klant.

## *Learning & Growth*

**Ontwerpen van nieuwe modellen**

Technologie breidt zich altijd uit, dat moeten wij met de Edubot ook kunnen. Nieuwe modellen is daar deel van. Naar mate hardware veroudert, veroudert ook onze EduBot. We moeten dus bereid zijn nieuwe modellen te maken om met de tijd mee te gaan.

**Software Updaten**

Leerdoelen van vakken kunnen veranderen, dan moet ook onze software veranderen. Als bij een bepaald vak de nadruk meer ligt op spelling dan grammatica bijvoorbeeld, dan moet onze EduBot daarin meegaan.

**Uitbreiden naar meer vakken.**

Als de vraag ervoor blijkt te komen, kunnen we voor andere vakken ook leerquizjes programmeren. We moeten bereid zijn om deze uitbreidingen toe te passen en de vraag van onze klanten tegemoet komen

**Uitbreiden naar hogere leerniveaus**

Als het blijkt dat hogere (of lagere) leerniveaus interesse tonen in onze product, moeten we natuurlijk onze product aanpassen op die niveaus. Een taalopdracht voor groep 5 is immers te simpel voor iemand in de middelbare school.