

TransportPlan

Projectplan & Roadmap

Versie 1.0 — Februari 2026

Vertrouwelijk — Elevate Labs

Missie: De simpelste manier voor kleine transportbedrijven om hun wagenpark en chauffeurs te plannen — zonder cursus, zonder implementatietraject, zonder gedoe.

Doelgroep: Transportbedrijven met 5–25 vrachtwagens in Nederland die nu werken met Excel, WhatsApp-groepen en papieren planningen.

Kernbelofte: Vandaag aanmelden, morgen plannen.

1. MVP Scope

Wat bouwen we

Feature	Beschrijving
Dashboard	Overzicht actieve chauffeurs, trucks, ritten, APK-waarschuwingen
Chauffeurbeheer	CRUD met status (actief/verlof/ziek)
Voertuigbeheer	CRUD met kenteken, APK, kilometerstand
Ritplanning	Weekkalender, ritten met chauffeur + truck + route + klant
Onderhoudstracker	APK, onderhoud en reparaties per voertuig
Klantenbeheer	Contactgegevens en rithistorie
PDF Export	Weekplanning als PDF voor WhatsApp
Excel Export	Weekplanning als .xlsx bestand
Authenticatie	Login/registratie, meerdere gebruikers per bedrijf
Multi-tenant	Elk bedrijf ziet alleen eigen data

Wat bouwen we NIET (nog)

Feature	Reden	Wanneer
GPS-tracking	Te complex, aparte hardware	v2.0
Boordcomputer-integratie	API per leverancier	v2.0
Facturatie	Buiten scope MVP	v2.0
Automatische routeplanning	Google Maps API kosten	v1.5
Mobiele app	Responsive web volstaat	v2.0
Drag-and-drop	Nice to have	v1.5
Rapportages	Eerst data verzamelen	v1.5

2. Ontwikkelingsfasen

Fase 1 — Fundament

Periode: Week 1–2

- Vite + React + Tailwind project opzetten
- Supabase project + database schema uitvoeren
- Row Level Security configureren
- Authenticatie: registratie, login, logout
- App shell: sidebar, routing, basis layout
- Vercel deployment met auto-deploy

Oplevering: Werkende app met login en lege dashboard op app.transportplan.nl

Fase 2 — CRUD Modules

Periode: Week 3–4

- Chauffeurbeheer: lijst, CRUD, zoeken
- Voertuigbeheer: kaartweergave, CRUD
- Klantenbeheer: lijst, CRUD
- Custom hooks per entiteit
- Formuliervalidatie + error handling

Oplevering: Volledig werkend CRUD-systeem

Fase 3 — Planning & Onderhoud

Periode: Week 5–6

- Weekkalender met dag-kolommen
- Rit aanmaken met chauffeur + truck + route
- Conflictdetectie (dubbele inplanning)
- Onderhoudstracker per voertuig
- APK-waarschuwingen op dashboard

Oplevering: Werkende weekplanning en onderhoudstracker

Fase 4 — Export & Polish

Periode: Week 7–8

- PDF-export van weekplanning

- Excel-export van weekplanning
- Responsive design voor tablet
- Onboarding flow + settings pagina
- Gebruikersbeheer + empty states

Oplevering: Afgeronde MVP klaar voor beta

Fase 5 — Beta & Launch

Periode: Week 9–10

- 2–3 beta-testers werven en begeleiden
- Feedback verwerken + bugfixes
- Stripe-integratie voor abonnementen
- Landingspagina bouwen
- Go-live

Oplevering: Live product met betalende klanten

3. Prijsmodel

Plan	Vlootgrootte	Prijs/maand	Inclusief
Starter	1–8 trucks	€99	Dashboard, planning, 2 gebruikers, export
Groei	9–18 trucks	€199	Alles + onbeperkt gebruikers, onderhoud, prioriteit support
Pro	19–30 trucks	€299	Alles + custom branding, dedicated support

Founding Customer Deal (eerste 5 klanten)

- 50% korting gedurende 3 maanden
- Directe WhatsApp-lijn voor support
- In ruil voor: testimonial + case study + feedback

Betalingssmodel: Maandelijks opzegbaar, 14 dagen gratis trial, betaling via Stripe (iDEAL + creditcard).

4. Go-to-Market Strategie

Fase A — Pre-launch (Week 1–8)

- Landingspagina op transportplan.nl met wachtlijst
- LinkedIn-posts over het probleem (niet het product)
- 50 transportbedrijven in Randstad op een lijst
- 10 bedrijven bellen voor kennismaking

Fase B — Beta (Week 9–10)

- Live demo's bij geïnteresseerde bedrijven
- Founding customer deal aanbieden
- Eerste case study schrijven

Fase C — Publieke Launch (Week 11–14)

- Case study publiceren op website en LinkedIn
- Google Ads op 'ritplanning software' en 'wagenpark beheer'
- SEO-content: blogposts over Excel vervangen
- Referral-programma: €50 korting per doorverwijzing

Fase D — Groei (Maand 4–6)

- Google Ads optimaliseren op conversie
- Partnerschappen: TLN, branche-events
- Maandelijkse feature-update nieuwsbrief

5. KPI's & Doelen

Maand 1–3 (Launch)

KPI	Doel
Beta-testers	3 bedrijven
Betalende klanten	5
MRR	€500
Churn rate	< 20%

Maand 4–6 (Groei)

KPI	Doel
Betalende klanten	15–20
MRR	€2.500
Churn rate	< 10%
NPS score	> 40

Maand 7–12 (Schaalbaar)

KPI	Doel
Betalende klanten	40–50
MRR	€7.500
Churn rate	< 5%
Break-even	Bereikt

6. Roadmap na MVP

Versie 1.5 (Maand 4–6)

- Drag-and-drop planning op weekkalender
- Eenvoudige rapportages (ritten per chauffeur, bezettingsgraad)
- Google Maps integratie voor routeweergave
- E-mail notificaties voor APK-herinneringen
- Herhalende ritten (wekelijks/dagelijks)

Versie 2.0 (Maand 7–12)

- Chauffeur-app (PWA): planning op telefoon
- GPS-tracking integratie
- Koppeling boekhoudpakketten (Exact, Moneybird)
- Digitale CMR-vrachtbrieven
- Geavanceerde conflictdetectie (rijtijdenwet)

Versie 3.0 (Jaar 2)

- AI-suggesties voor optimale planning
- Klantportaal en API voor externe koppelingen
- Multi-taal: Engels, Duits (BE/DE expansie)
- Marktplaats voor beschikbare capaciteit

7. Risico's & Mitigatie

Risico	Impact	Mitigatie
Lage adoptie ("liever Excel")	Hoog	Gratis trial, live onboarding, founding deals
Churn na trial	Hoog	Onboarding verbeteren, proactief bellen na 7 dagen
Concurrentie verlaagt prijzen	Medium	Focus op niche + klantenservice
Technische schuld	Medium	Code reviews, refactoring sprints elke 4 weken
Te weinig dev-capaciteit	Medium	Scope strikt bewaken
GDPR/AVG compliance	Medium	Privacy policy, DPA, Supabase EU hosting

8. Kosten Overzicht

Kostenpost	Maandelijks	Toelichting
Supabase	€0 → €25	Gratis tot ~500MB
Vercel	€0 → €20	Gratis hobby tier
Domein	~€1	transportplan.nl
Stripe fees	1.4% + €0.25	Per iDEAL transactie
Google Ads	€200–500	Vanaf Fase C
Totaal maand 1–3	~€25	Bijna gratis
Totaal maand 4–6	~€300–550	Vooral marketing