



BUSINESS PLAN

XENTERION

Remy Duivesteijn, Kaan Secen, Jaymar
Westerlow

Inhoud

- Cost + Revenue
- activities, partners, resources
- Channels + Customer Relationships
- Value propositions + Customer segments
- SWOT
- Management summary

Cost + Revenue

Invoice date	Paid date	Expense	Category	Supplier	VAT region	Amount paid
24-5-2021	24-5-2021	Domain registration	Office	Namecheap	NL	€12,-
24-5-2021	24-5-2021	Hosting	Office	hostnet.nl	NL	€15,-
24-5-2021	24-5-2021	Startup registration	Office	KVK	NL	€ 51,30
24-5-2021	24-5-2021	Exchange registration	Office	KVK	NL	€5.000,-
24-5-2021	24-5-2021	Public transportation	Travel	NS	NL	€ 14,78
24-5-2021	24-5-2021	Lunch	Meeting	Mediacollege Amsterdam	NL	€ 3,45
24-5-2021	24-5-2021	Study costs	Office	DUO	NL	€ 133,56
31-5-2021	31-5-2021	Personal reliability test	Office	KVK	NL	€2.000,-
31-5-2021	31-5-2021	Personal reliability test	Office	KVK	NL	€2.000,-
31-5-2021	31-5-2021	Public transportation	Travel	NS	NL	€ 14,78
31-5-2021	31-5-2021	Lunch	Meeting	Mediacollege Amsterdam	NL	€ 3,45
2-6-2021	2-6-2021	Personal reliability test	Office	KVK	NL	€2.000,-
2-6-2021	2-6-2021	Public transportation	Travel	NS	NL	€ 14,78
2-6-2021	2-6-2021	Lunch	Meeting	Mediacollege Amsterdam	NL	€ 3,45
4-6-2021	4-6-2021	Personal suitability test	Office	KVK	NL	€1.100,-
5-6-2021	5-6-2021	Personal suitability test	Office	KVK	NL	€1.100,-
7-6-2021	7-6-2021	Personal suitability test	Office	KVK	NL	€1.100,-
7-6-2021	7-6-2021	Giftcard printing	Office	Card Supply Nederland	NL	€900,-
7-6-2021	7-6-2021	Public transportation	Travel	NS	NL	€ 14,78
7-6-2021	7-6-2021	Lunch	Meeting	Mediacollege Amsterdam	NL	€ 3,45
8-6-2021	8-6-2021	Customer support; subscription	Office	directklantcontact.nl	NL	€ 138,50
8-6-2021	8-6-2021	Customer support; email service	Office	directklantcontact.nl	NL	€113,-
8-6-2021	8-6-2021	Customer support; phone service	Office	directklantcontact.nl	NL	€ 237,80
9-6-2021	9-6-2021	Public transportation	Travel	NS	NL	€ 14,78
9-6-2021	9-6-2021	Lunch	Meeting	Mediacollege Amsterdam	NL	€ 3,45
12-6-2021	12-6-2021	Spotify costs	Music material	Spotify	NL	€ 9,98
14-6-2021	14-6-2021	Public transportation	Travel	NS	NL	€ 14,78
14-6-2021	14-6-2021	Lunch	Meeting	Mediacollege Amsterdam	NL	€ 3,45
15-6-2021	15-6-2021	Phone costs	Office	Vodafone / Budget mobile	NL	€ 64,-
16-6-2021	16-6-2021	Public transportation	Travel	NS	NL	€ 14,78
16-6-2021	16-6-2021	Lunch	Meeting	Mediacollege Amsterdam	NL	€ 3,45

Wat zijn de belangrijkste kosten die inherent zijn aan ons bedrijf?

De belangrijkste kosten zijn de startup kosten.

Welke uitgaven zijn het duurst?

De verschillende registratie kosten.

Welke activiteiten zijn het duurst?

De reiskosten OV.

Voor welke waarde zijn onze klanten echt bereid te betalen?

Klanten zijn bereid te betalen wat ze bereid zijn te investeren.

(Investeer alleen wat je bereid is om te verliezen).

Waar betalen ze momenteel voor?

De klant investeert in digitale munten.

Hoe betalen ze momenteel?

Ze betalen met cadeaukaarten die je in de winkel kan kopen.

Hoe zouden ze het liefst betalen?

Ze kunnen alleen met cadeaukaarten betalen op onze website.

Hoeveel draagt elke inkomstenstroom bij aan de totale inkomsten?

Onze inkomstenstromen zijn van de cadeaukaarten en de transactie kosten.

activities, partners, resources

Onderzoeken:

Welke verplichtingen heb jij met jouw onderneming?

Bij een maatschap moeten wij ons inschrijven bij het handelsregister van KVK, verder is elke maat in het maatschap voornamelijk voor zichzelf verantwoordelijk.

Met welke zaken moet jij rekening houden?

Voornamelijk de zakelijke kostengoed bijhouden. Zorg dat je alle administratie op een rijtje hebt voordat je je inschrijft bij de KVK. Zoek welke vergunningen voor jouw bedrijf van toepassing zijn.

Welke bedrijfsvormen zijn er?

Eenmanszaak, maatschap, vof, bv, cv, nv, Vereniging & stichting.

Welke belastingen betaal je als bedrijf?

Vennootschapsbelasting direct op de inkomsten van het bedrijf, daarnaast allerlei indirecte belastingen.

Administratie: wat moet je bijhouden en hoe ga je dat doen?

D.m.v. een Excel sheet wordt de kasstroom binnen een bedrijf bijgehouden met behulp van een boekenhouder, deze kan alle belastingen bijhouden (wat er aan percentages betaald en aangevraagd moet

worden. Waar heb je nog antwoorden op nodig?

Alle initiële eenmalige kosten om het bedrijf op te starten.

Channels + Customer Relationships

How are we reaching them now?

Wij komen in contact met hen, doordat wij een landing page online hebben.

How are our channels integrated?

wij werken met verschillende pagina's die aan elkaar verbonden zijn via hyper links.

Which ones work best?

Instagram, jongeren kranten / ondernemers kranten

Which ones are most cost-efficient?

Instagram omdat het gratis is om daarop te adverteren.

Awareness.

Wij laten onze klanten zien dat het handelen in crypto niet moeilijk hoeft te zijn.

Evaluation.

Klanten kunnen ons mailen om ons feedback te geven, daar gaan wij op in en brengen veranderingen aan ons product.

Purchase.

De klant koopt crypto via giftcards.

Delivery.

De klant moet zelf zijn giftcard kopen in de winkel.

After sales.

Wij maken winst door een bepaald procent van elke transactie te nemen.

Value propositions & Customer segments

Value propositions

Wat (product of dienst) heb jij te bieden? / Een crypto currency exchange.

Wat is het probleem dat je oplost? / Wij zorgen ervoor dat nieuwe mensen die niet veel van crypto afweten ook kunnen investeren in crypto.

Wat is jouw oplossing / toegevoegde waarde voor dit probleem? / Onze oplossing is een simpele UI gebruiken om ervoor te zorgen dat de consument zo min mogelijk hoeft na te denken. Verder gebruiken wij giftcards waarmee je saldo op je account kan zetten doormiddel van een QR code te scannen.

Houd het simpel. Hoe vertel jij aan je moeder wat jouw product is? / je koopt via giftcard digitale aandelen op een simpele manier.

Wat onderscheidt jou t.o.v. concurrenten? / wij zijn makkelijk te gebruiken en wij hebben een rustige UI voor beginners

Wie ben jij? Wat is jouw verhaal? / ons verhaal is dat wij zagen dat veel mensen moeite hadden met crypto. Veel mensen willen investeren in crypto maar durven het niet omdat het simpel weg te moeilijk is, daar willen wij wat aan veranderen.

Customer segments

Primaire doelgroep / beginnende crypto users,

Secundaire doelgroep / Ouderen mensen.

Eindgebruiker / kan iedereen zijn.

SWOT

Remy Duivesteijn			
Helpful		Harmful	
Strengths	Opportunities	Weaknesses	Threats
Sharp	Learning	No empathy	Discrimination
Experience	School	Being to direct	Illness
Discipline	Professional network	Concentration	Family situation
Loyal	Work	Irritable	Low budget

Kaan Secen			
Helpful		Harmful	
Strengths	Opportunities	Weaknesses	Threats
Reliable	Learning	impatient	Disability
Open minded	High quality	Sentence structure	Illness
Dedication	Own twist	overthinking	Family situation
helpful			Lack of motivation

Jaymar Westerlow			
Helpful		Harmful	
Strengths	Opportunities	Weaknesses	Threats
Persistent	Thorough	Indecisive	Taciturn
Unprejudiced	Learning	Overthinking	Thorough
Congenial	Working in interests	Indirect	Illness
Multilingual	Competitive		Discrimination
			Family situation
			Competitive

Team Xenterion			
Helpful		Harmful	
Strengths	Opportunities	Weaknesses	Threats
Reliable	Internships	Different idea's	Disability
High quality	Company investment	Discussions	Illness
Meticulous	Learning	Documentation	Family situation
Diligent			Competitors

Management summary

Over Welk *Merk/ Bedrijf/ Organisatie* gaat het?

Xenterion

Wat is het *Probleem/ Aanleiding?* (Eventueel ook: Wat is de *oorzaak* van het *Probleem?*)

Het probleem is dat mensen geen kennis hebben van crypto.

Aanleiding is dat mensen geen zin of tijd hebben om zich erin te verdiepen.

Hoe heb je het *Probleem* nader *Onderzocht?*

Niet dat weten wij gewoon omdat er anders, veel meer mensen in de crypto industrie zouden zitten en het zou mainstream zijn.

Wat zijn de belangrijkste *Conclusies* uit je *Onderzoek?*

Er moet een markt gemaakt worden voor mensen die niet veel weten over crypto maar wel in crypto willen investeren.

Wat moet de opdrachtgever gaan *doen*: wat zijn je belangrijkste *Adviezen?* (Eventueel ook: Hoe moet hij dit gaan doen?)