# Confetti Businessplan (Verdienmodel)

## 1. Hoeveel zijn de opstartkosten ?

* Google Play Developer account: €22.90
  + Dit is de account om mijn applicatie op de Play Store te kunnen uploaden.
* Inschrijving KBO + BTW nummer : €195

TOTAAL OPSTARTKOSTEN : **€217.19**

2. Hoeveel zijn de vaste maandelijkse kosten ?

* Huren zaal : €1200/maand
  + De zaal wordt gehuurd 24/7 en staat aan de rand van Brussel
* Personeel : €3900/maand
  + Student aanwerven voor onthaal,voeding & onderhoud
  + Eigen deeltijdse loon
* Advertenties (& sociale media) : €125/maand
  + Flyers distributie
  + Instagram, Snapchat & Facebook

TOTAAL VASTE MAANDELIJKSE KOSTEN : **€** **2573,25**

## 3. Hoeveel is de marge per verkochte eenheid ?

Aankopers besteden (na analyse) ongeveer €39,99/maand om boodschappen online te maken en deze te laten bezorgen. Per gemiddeld transactie wordt €7,99 winst gemaakt (20%)  
De marge is dus **€7,99** per eenheid.

## 4. Hoeveel eenheden moet je verkopen tot het break-even point?

Aangezien ik € 2573,25 vaste maandelijkse kosten heb en mijn eenheid €7,99 is moet ik **322** leden hebben.

## 5. Hoeveel maanden heb je nodig om het break-even point te bereiken?

330 – 322 = 8  
8 x €7,99 = €63,92  
€217,19 : €63,92 = 3,39 -> 4  
Met 120 leden die €54,98 per maand betalen bereik ik het break-even point na **19** maanden.