

Businessplan

Pegasus TT



# Identiteitskaart

1. Bedrijfsnaam en toelichting: Pegasus TT  
Ik heb mijn onderneming Pegasus TT genoemd naar Pegasus, het gevleugelde paard dat in de Griekse mythologie voor vastberadenheid en doorzetting staat. Doorzetting is de core value van Pegasus TT. De letters TT staan voor tafeltennis omdat dit de focus van mijn bedrijf is.
2. Maatschappelijk adres:  
Parijslaan 142, 2660 Hoboken
3. Telefoon:  
0470615317
4. E-mail:  
[cedric.pollefeys@gmail.com](mailto:cedric.pollefeys@gmail.com)
5. Oprichtingsdatum:  
22/11/18
6. Bankrekeningnummer:  
BE72 0016 5890 5316
7. Digitaal profiel (website/social media):  
N/A
8. School en schooladres:  
GO! atheneum Boom | Jan Baptist Davidstraat 2, 2850 Boom
9. Studierichting en –jaar:  
6 Informaticabeheer
10. Leercoach:  
Mevrouw Vertongen
11. Logo en toelichting:  
Mijn logo geeft een vleugel en een tafeltennis bal weer, waarbij de vleugel van Pegasus ook als de bewegingslijn van de bal kan gezien worden na een bots.



## 12. Baseline en toelichting:

“Bereik nieuwe hoogtes”:

Dit is Pegasus' baseline omdat het kort en catchy is, maar ook omdat het perfect omschrijft wat we doen – kwaliteitsvolle uitrusting bieden en spelers verbeteren – en ons logo en naam er ook in verwerkt zit. In de Griekse mythologie was Pegasus een gevleugeld paard dat zijn temmer naar de goden in de hemel probeerde te brengen – daarom ‘tillen’ wij u naar een hoger niveau.

## Basisidee

### 1. Missie

“Pegasus is vastberaden om uw naar een hoger niveau te tillen bij het spelen van tafeltennis met producten van de hoogste kwaliteit.”

### 2. Visie

“Wij streven ernaar om binnen de 5 jaar de grootste online tafeltennisshop van België te zijn en jeugd te steunen met sponsoring en kwaliteitsvolle uitrusting.”

### 3. Sectorontleding en concurrentie

Mijn grootste concurrentie is de enige andere speciaalzaak, tafeltennis.be. Zij hebben in hun voordeel dat het gerund wordt door sterke competitieve spelers die zelf aan de top staand en dus gemakkelijke reclameopties hebben. Er is echter wel geen enkele andere grote concurrentie dus kan ik hiervan gebruik maken door sterk te concurreren met lagere prijzen.

### 4. SWOT-analyse

Intern \ Extern		Maar 1 concurrent	Mensen zijn bereid veel te betalen	Kleine hoeveelheid klanten	Veel amateurs
		<b>+4</b>	<b>+3</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>
Ruim assortiment	<b>+3</b>	<b>+7</b>	<b>+6</b>	<b>0</b>	<b>+1</b>
Relatief lage prijs	<b>+1</b>	<b>+5</b>	<b>+4</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>
Geen grote namen in bedrijf	<b>-2</b>	<b>+2</b>	<b>+1</b>	<b>-5</b>	<b>-4</b>
Verzendingskosten bij lage bedragen	<b>-2</b>	<b>+2</b>	<b>+1</b>	<b>-5</b>	<b>-4</b>

#### 1) 1 concurrent / Geen grote namen in sponsoring bij mijn bedrijf:

Dit wilt zeggen dat mijn potentiële klanten weinig andere keuze hebben en de relatief kleine wereld sowieso wel een stuk bij mij terecht zal komen, zelfs al heb ik nog geen grote namen in mijn bedrijf. Door reclame te maken op evenementen en sociale media hoop ik klanten binnen te halen en dan te houden.

#### 2) Mensen zijn bereid veel te betalen / Relatief lage prijs:

Dit klinkt contraproductief gezien mensen veel willen neerleggen voor tafeltennisspullen. Het tegendeel is echter waar. De markt is duur en mensen betalen ervoor, dus zal het opfrissend en tof zijn om te kunnen overschakelen op mijn webshop met lagere prijzen. De reden dat ik lagere prijzen kan aanbieden is omdat ik een webshop ben met veel geautomatiseerde processen en direct aankoop bij de fabrieken (in grote hoeveelheden)

## Meten is weten

### *Marktonderzoek:*

#### Product

Pegasus zal kwaliteitsvolle pingponguitrusting aanbieden (shorts, shirts, balletjes, tassen en paletten)

Daarbovenop kunnen we ook gepersonaliseerde palletjes aanbieden (elke combinatie van lappen met houtje)

#### Prijs

Penetratieprijsstrategie voor mijn shortjes, shirts, balletjes en tassen. Dit zijn allemaal gemakkelijk te verkrijgen producten dus wil ik ze zo gemakkelijk mogelijk maar ook zo goedkoop als mogelijk is voor mij verkopen. Zo hoop ik klanten te winnen voor mijn andere activiteit: premium pricing op mijn gepersonaliseerde palletjes. Tafeltennissers geven veel om de kwaliteit van hun palletje en elke speler is anders, dus hier is zeker een markt voor. Er is ook maar 1 winkel die dit nu aanbiedt (voor ik bestond).

#### Plaats

Ik zal leveren aan huis, via de post of andere leveringsdiensten. De levering is gratis boven €50. Gepersonaliseerde palletjes worden altijd gratis geleverd (hier heb ik al grote winstmarge op).

#### Promotie

Ik ga promotie voeren via advertenties online. De jeugd zit online, en die wil ik winnen. Instagram en Twitter lijken me sterke platformen.

#### Customer solution

Ik ben een meerwaarde in de markt omdat ik zal concurreren met de ENIGE andere winkel die nu bestaat als webshop. Ik lever echter gratis voor palletjes en degelijke aankopen en ga proberen de markt te penetreren. Zo zal ik de klant en markt vooruit brengen, met concurrentie.

#### Cost to customer

Hangt compleet af van het item, maar voor palletjes zal dit toch altijd honderden euro's bedragen, en voor schoenen minstens 50. Shortjes en shirtjes kan je goedkoper aanschaffen, en balletjes zijn uiteraard ook niet duur.

## Communication

Ik heb een contactpagina op mijn webshop waar mensen support tickets kunnen inzenden. Deze worden beantwoord via mail. Ik zal ook een Twitter account aanmaken voor support.

## Convenience

Levering aan huis is ongezien in deze markt. Ook gepersonaliseerde palletjes zonder moeite is een groot gemak voor nieuwere spelers of minder technisch aangelegde klanten.