

Werktitel “Physalia”

Een decentrale LinkedIn

Bèr berkes Kessels

Probleem: Als ondernemer wil je een inzichtelijk zakelijk netwerk.

- ▶ Wie in jou netwerk kent een goede timmerman of webdesigner?
- ▶ Hoe kom ik in contact met de CTO van TomTom?
- ▶ Waar vind ik hulp voor een groeiplan?

Oplossing: Je online sociaal netwerk als CRM gebruiken.

- ▶ Contact en relatiebeheer ontworpen voor ondernemers: ZZPers, founders en freelancers.

De magie: Decentraal netwerken!

- ▶ Je flexwerkplek, businessnetwerk of accelerator bied een gratis CRM (een instantie) aan, waar je collega-ondernemers in zitten.
- ▶ Jij houdt hierin je relaties met je collega-ondernemers bij.
- ▶ Jij kiest welke gegevens je deelt met je collega-ondernemers of de hele wereld.
- ▶ Al deze CRM-instanties zijn gekoppeld middels Open, w3c Standaarden.
- ▶ Je kunt eenvoudig in al deze gekoppelde netwerken zoeken naar je collega-ondernemers en binnen hún contacten.

Business-Model: Aanbieders huren instanties?

- ▶ Het businessnetwerk, de aanbager of belangenvereniging biedt een instantie aan voor haar deelnemers.
- ▶ Zij kan bij ons een gemanagede instantie afnemen.
- ▶ Businessnetwerken bieden zichtbaarheid én waardevol gereedschap aan haar deelnemers.

Go-To-Market: Hoe komen we bij de aanjagers?

- ▶ Ons netwerk bestaat uit veel aanjagers en -netwerken.
- ▶ Door een gratis instantie aan te bieden kunnen “onafhankelijke” deelnemers het product gebruiken en ervaren.
- ▶ Enthousiaste deelnemers inzetten om het in hun netwerk aan te raden.

Competitive: Alternatieven.

- ▶ LinkedIn.
- ▶ Diverse “personal CRMs”. Monica tot Adresboek-apps.
- ▶ Grote CRMs. Salesforce tot SAP.

Team: Founders.

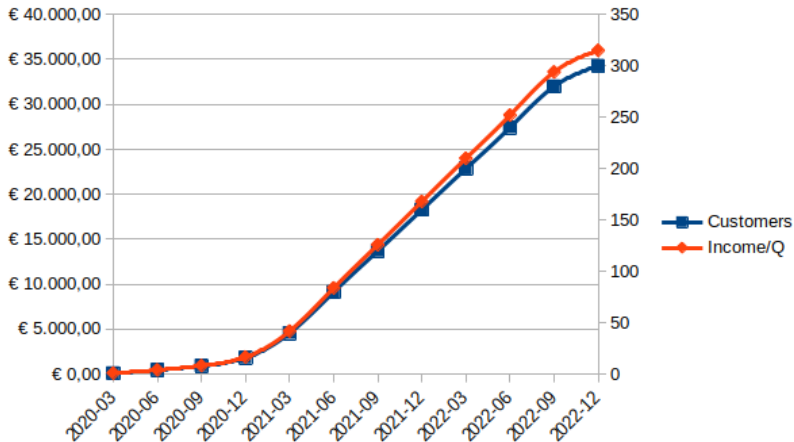
- ▶ Bèr: Developer en praktische uitwerking.
- ▶ Patrick: Marketing en netwerker.
- ▶ Remko: Uitwerking Decentrale opzet en projectmanagement.

Key Metrics: Financiële model.

- ▶ Aantal aanjagers die afnemen: Afnemers: maand en jaar-abbonnement.
- ▶ Dit wordt aangedreven door aantal gebruikers (netwerk effect). Deelnemers per aanjager is onbeperkt.
- ▶ \$X per maand per afnemer.
- ▶ $Y \text{ afnemers} = \$Z \text{ per maand}$.

Key Metrics: Financiële prognose.

- ▶ Eerste jaar year: Validatie door betalende klanten.
- ▶ Eind tweede jaar: Betaalt 3 man fulltime: €10k/maand



Figuur 1: financial_prognosis

Current Status.

- ▶ Vaststellen van doelgroep.
- ▶ Vaststellen van MVP.
- ▶ Ontwikkeling van het MVP.
- ▶ Een frontend developer on board. Al dan niet tijdelijk.
- ▶ Betalende afnemers. Die het willen testen.