

1. Samenvatting	1
2. Probleem & Oplossing	2
3. Product / Dienst	3
4. Doelgroep & Markt	3
5. Verdienmodel	4
6. Concurrentie & Positionering	5
7. Marketing & Sales	5
8. Uitvoering & Planning	6
9. Financieel Overzicht	7

1. Samenvatting

AITJE is een gezamenlijke onderneming van Jeffrey Zschöttche en Kees van Ruler, opgericht om een mini computer te ontwikkelen en deze commercieel te lanceren.

De computer bevat een operating system dat de gebruiker de optie geeft om offline zonder internet gebruik te maken van artificial intelligence, een getraind actueel LLM en een uitgebreide kennisbank die optioneel gepersonaliseerd kan worden.

De gebruiker kan een gesprek beginnen via de chat interface, Aitje geeft antwoord op al zijn vragen.

Wanneer de computer aan staat en het OS is opgestart. Kan de gebruiker een tekstueel bericht sturen, een foto (JPEG, JPG, PNG, PDF) of vocaal een vraag stellen aan de LLM.

We refereren vanaf nu naar “De LLM” in het OS, als : “Aitje”.

Aitje zal een bericht terug sturen en de gebruiker zo een correct mogelijk antwoord proberen te geven, volgens de originele vraag van de gebruiker, Aitje zijn richtlijnen en de beschikbare kennis.

Aitje is niet alleen te benaderen via de computer zelf. Het is ook mogelijk om accounts te registreren die tegen Aitje kunnen praten via het zogenoemde “client dashboard”.

Dit “client dashboard” is een applicatie die te installeren valt op je desktop computer, laptop, tablet of telefoon.

Via de applicatie kan je Aitje benaderen, mits je een account hebt dat op de computer zelf is geregistreerd.

We richten ons op ZZP’ers, MKB’ers en organisaties en instellingen, die een laagdrempelige plug & play oplossing willen voor het offline gebruik van AI met eigen kennis.

Aitje lost meerdere problemen op. Problemen die soms kunnen voorkomen en waar je liever goed op voorbereid bent, en problemen die in ons dagelijks leven als Europese burgers een steeds grotere rol beginnen te spelen.

1. **Afhankelijkheid** : Het is duidelijk te merken bij een stroomstoring of internetstoring dat de productiviteit daalt binnen een team. Wanneer het door het bedrijf gekozen AI platform niet beschikbaar is of een storing ondergaat, is de daling in productiviteit ook goed te merken. Aitje is altijd beschikbaar en onafhankelijk.
2. **Financieel** : De kosten van het gebruik van AI zijn nog redelijk laag anno 2025. De technologie is nog nieuw en de maatschappij moet hier nog aan wennen. Zodra er meer mensen en partijen afhankelijk zijn van de diensten van de platformen (Google, OpenAI, Meta, etc), zullen de prijzen verhoogd worden omdat het dan tijd wordt dat de investeringen zich terugbetalen. Aitje zal niet stijgen in kosten.
3. **Privacy** : De meeste AI platformen die de Europeaan dagelijks gebruikt zijn vaak Amerikaans of Chinees. Zeker niet Europees. We delen op deze manier veel data met het buitenland en weten niet wat hiermee gebeurt of wie hier toegang tot heeft. Sommige bedrijven mogen geen gebruik maken van AI vanwege privacy wetgevingen. Aitje bewaart alle data lokaal en slaat geen gegevens op in de cloud.
4. **Klimaat** : Door de hoeveelheid server calls naar de grote LLM systemen wordt er enorm veel water verspilt. De hete serverruimtes zijn ook niet goed voor de opwarming van de aarde. Als maar een klein percentage van de Nederlandse calls richting lokale LLM systemen zou gaan zoals Aitje zou dit al een boel schelen voor de opwarming van de aarde.

Op dit moment is de huidige AI voor een groot deel van de bevolking een nieuwe technologie. Mensen gebruiken het voornamelijk nog door naar een website te gaan en daar gebruik te maken van de LLM. Sommige mensen gebruiken dit nog niet. Het gebruik neemt snel toe en de verwachtingen zijn dat de huidige platformen een cruciale rol gaan spelen in de infrastructuur.

Er ligt veel potentie in deze markt. Maar tegelijkertijd ook veel onzekerheid en onwetendheid. Veel bedrijven en organisaties zijn zich niet bewust welke gegevens zij delen of gaan ervan uit dat het gebruik van de platformen altijd zo goedkoop zal zijn. Ook zijn er veel mensen die zonder het gebruik van AI hun werk al minder effectief kunnen uitvoeren. Sommige vaardigheden zullen snel verleerd raken omdat deze geautomatiseerd worden. Wanneer het platform een storing ervaart of niet bereikbaar is, beschikt misschien niemand op dat moment over bepaalde informatie of vaardigheden. Aitje is er dan wel.

Wij (Jeffrey & Kees) verwachten omzet te genereren met Aitje via het verkopen van hardware, service abonnementen en diensten.

2. Probleem & Oplossing

De doelgroep zijn kleine bedrijven en organisaties en in sommige gevallen ook ZZP'ers. Die een eigen AI wilt hebben. Zonder afhankelijkheden, zonder extra kosten om het te kunnen blijven gebruiken. Een eigen AI systeem dat de gebruiker beter leert kennen en getraind is voor de gebruiker zijn specifieke kennis. De data blijft in de gebruiker zijn eigen beheer.

Op dit moment zijn veel mensen nog niet bewust van het probleem en/of nog niet zo afhankelijk van de technologie. Dit gaat wel gebeuren. AI gaat elk huishouden en bedrijf binnen komen. Mensen kunnen dit negatief ervaren en er tegen zijn. Sommige mensen omarmen dit en maken er volop gebruik van.

De gouden middenweg is om een device / computer aan te bieden die dit offline, autonoom en laagdrempelig aanbiedt. Aitje biedt dit. Op de lange termijn zal dit goedkoper en veiliger zijn voor de gebruiker.

3. Product / Dienst

Aitje is een computer. Een zwart kastje. In klein formaat. Dit kastje kan de gebruiker aanzetten en aansluiten op stroom, beeldscherm / muis / toetsenbord koppelen. En de gebruiker kan dit gebruiken als een applicatie.

Aitje Applicatie is de cliënt versie. Dit installeer je op een ander device. De gebruiker logt in met de gegevens die aangemaakt zijn op de base OS.

Aitje zelf kan ook praten, via het kastje zelf maar ook via de cliënt. Ook kan je praten tegen het kastje of via het device waar de cliënt op runt als daar een microfoon aan verbonden is.

Aitje als bedrijf biedt het product aan, maar ook verschillende diensten om dit product heen. We zijn strategisch partners in AI. Je kan een ticket inschieten als je problemen ervaart en extra diensten aanschaft via diensten en abonnementen. Er is een mogelijkheid om een consult sessie te plannen en wij persoonlijk zullen je te woord staan en meedenken over hoe we jou het beste kunnen helpen met Aitje.

We zijn geen groot leverancier of corporatie. De hardware is goed en getest. Wij helpen je dit correct op te zetten.

Als je een particulier bent of ZZP'er en je wilt ons product gebruiken. Dan schaf je deze diensten waarschijnlijk niet aan. Dan sta je er zelf voor. Je kan ons dan niet los inhuren. Dit kan alleen vanaf de start / installatie.

4. Doelgroep & Markt

De primaire doelgroep zijn : MKB bedrijven > kantoren, non-profits, gemeentes, scholen, bibliotheken,

Gemeentes = 342

Basisscholen = 7000

Middelbare scholen = 1600

Non profit = 10.000+

Bibliotheken = 800+

MKB = 1.500.000+

Deze doelgroep is bereid om te betalen omdat zij persoonsgegevens behandelen en niet altijd de meest tech-savvy werknemers hebben. Een kant en klare veilige plug-and-play oplossing is ideaal voor hen. Tegelijkertijd bieden we een contactpunt voor als je problemen ervaart en installeren. Dit maakt het betrouwbaarder en gemakkelijker voor de gebruiker.

We gaan deze klanten bereiken via LinkedIn, onze website, mond op mond en via geautomatiseerde social media marketing en cold mails.

Ook is het slim om organisaties formeel te benaderen die gebruik zouden kunnen maken van onze technologie.

5. Verdienmodel

- Verwachte omzet per klant

→ Simpel + realistisch > ambitieus.

We verdienen geld door de hardware/producten, diensten en abonnementen.

Hardware

Aitje - Basis versie | begint bij 2399,-

Aitje Pro - Betere versie, meer opslag, sneller | begint bij 3500,-

Aitje Custom - Aitje pro geoptimaliseerd voor specifieke doelen | begint bij 5000,-

Diensten

Uurloon : 100,-

- Jij hebt iets gesloopt, wij moeten het fixen
- Installeren, voorbereiden, Aansluiten Aitje (2,5 uur + voorrijkosten 50 eu)
- Consult (eerste kennismakings meeting +-1 uur is gratis / digitaal).
- Eigen kennis updaten = 1250 per keer. Toegang tot de online embedding omgeving drag & drop, wij zetten uiteindelijk kennis op de computer via backdoor. Alles naar wens? Klaar. Bijscherpen? Meer dan 4 uur bezig > uurloon betalen

Abonnementen

- LLM upgrades. 250 per kwartaal. wij controleren voor rapporten die waarde kunnen toevoegen, sturen jou een rapport, bij akkoord installeren we die. Aanvraag = uurloon

- SLA / Storing = 250 per kwartaal. 4 uur van onze tijd voor dingen buiten SLA.
Daaroverheen betekent aanvraag dus = uurloon voor meerwerk.
- E-Learning platform + Docs & Cheatsheets prompt engineering etc = 100 per jaar

Als klanten kunnen we denk ik 3 persona's schetsen.

Persona 1 - ZZP'er / Individu / Klein bedrijf. Wilt een eigen AI voor zekerheid en eenmalige kosten.

Aitje Basic | Installatie

Eenmalig : 2699,-

Terugkerend : 0,-

Persona 2 - De MKB'er, gemiddelde organisatie, gevoelige gegevens, wilt een plan b om ai op te runnen. Heeft een beetje ondersteuning nodig in de start en als het eenmaal loopt, loopt het. Hij wilt wel zekerheid.

Aitje Pro | Consult | Installatie | Eigen kennis 1x | SLA | E learning

Eenmalig : 5150,-

Terugkerend per jaar : 1200 (SLA + elearning + 1 consult per jaar gemiddeld)

Persona 3 - Grottere organisaties of grotere bedrijven. Bedrijven die meer uit hun LLM willen halen en een partner zoeken die samen met hun wil ontwikkelen en onderzoeken.

Aitje Custom | Consult | Installatie | Eigen kennis | SLA | LLM upgrades | E learning

Eenmalig : 6750,-

Terugkerend per jaar : 2500-3750 (SLA/LLM/E-learning/4 consults en soms kennis upgrade)

6. Concurrentie & Positionering

Op dit moment zijn er eigenlijk geen bedrijven of producten die het zo aanbieden op de manier hoe wij dat willen doen op de Nederlandse markt. Onze meerwaarde ligt er in dat het een Nederlands bedrijf is met Nederlandse werknemers. Dit maakt het herkenbaar en betrouwbaar voor Nederlandse organisaties en ondernemers.

- duits merk wizit
- Zelf maken
- rabbit r1
- Ollama op eigen computer

7. Marketing & Sales

We zullen een duidelijke salesfunnel oprichten via onze website en social media. Voornamelijk linkedin, reddit en misschien een beetje tik-tok.

Het is belangrijk voor de branding om een Youtube kanaal te hebben. Hier moeten we hoge kwaliteit video's uploaden. Tutorials, trailer, teaser, short movie, story telling op een subtiele manier.

Wanneer we een artikel publiceren op LinkedIn wordt deze gelijktijdig op de website gelanceerd en vice versa. Zo proberen we de SEO op pijl te houden.

Nieuwe GEO technieken. Wanneer iemand aan ChatGPT in het Nederlands vraagt : "Lokale LLM" moet [aitje.nl](#) naar voren komen.

In het begin zullen we ook veel uitreiken naar potentiële klanten. Dit zullen we doen op een doordachte en persoonlijke wijze.

De eerste 10 - 50 klanten zullen we krijgen door een mix van de bovenstaande aanpakken.

Een paar simpele "guerilla marketing" / "alternative marketing approaches" die goed zouden werken.

- Lokale Kranten / Nieuws zenders
- Business magazines van Nederlandse bodems
- Ondernemer markten / beurs
- Tech conferences en magazines van Nederlandse bodem.
- Onbekende podcasts

8. Uitvoering & Planning

Maand 1 - 3 (1 November ™ 1 Januari)

Doelen

- MVP software met alle functionaliteiten
- Branding / Naam / Stijl
- Tech stack kiezen definitief
- Hardware kiezen definitief
- Het product 100% helder hebben lijst > wat is het wel wat is het niet
- Roadmap, wat schuiven we naar de toekomst
- Doelgroep
- Businessplan
- Website / Domeinnaam
- Tiers duidelijk

Maand 4 - 6 (1 Februari ™ 1 April)

Doelen

- MVP met hardware
- LinkedIn + Youtube + Website up & running
- Ingeschreven bij KVK en contract shizzle % enzo regelen
- Cold mails automatisch uisturen
- 5 alternatieve marketing “campagnes” uitvoeren (nieuws / krant / conferentie / meetup.org wat dan ook)
- Bedrijven benaderen benaderen benaderen
- Eerste klant scoren
- Geld lenen / investeren inkopen van benodigde spullen en hardware

Risico's en hoe beperken we die :

Risico 1 - Te lang bij een tech probleem hangen

- *Zoals bij niet draaiende krijgen voor Debian. Proberen structureel en gepland te werk te gaan. We hebben een roadmap / planning nodig om sommige obstakels te voorkomen.*

Risico 2 - Nieuwe functies blijven bedenken / toevoegen

- *We moeten nu concreet hebben wat we gaan afronden voor 1 April. Dat product moeten we z.s.m realiseren. De potentiële verbeteringen en uitbreidingen komen op de roadmap voor V.2 etc*

Risico 3 - Als wij het niet doen doet iemand anders het wel

- *Andere mensen zijn hier ongetwijfeld mee bezig. We moeten niet overhaast zijn, maar wel snel actie ondernemen en doelbewust en effectief te werk gaan.*

Risico 4 - Te lang wachten met “naar buiten treden”

- *Zodra we een werkende MVP van de software hebben kunnen we al beginnen met content maken, de website vullen bijvoorbeeld en posts maken en youtube video's.*

9. Financieel Overzicht

Startkosten

150 euro p.p jetson

Nieuwe hardware proberen : 300 p.p

KVK 90 p.p

Maandelijkse kosten

30 (domeinnaam en mail)

Break even moment :

Eerste sale (voor 1 April)