

# 3D Factory

Sabri Lassouili, Hajar Lamri Saifi



# Verhaal

- 3D-printers zijn kostbaar
- Zaken of als hobby
- Hebben er niet noodzakelijk een thuis of willen er in investeren





# Goal

- Goede 3D print technologie beschikbaar te maken
- Zelfs voor leken en freelancers
- Voor alle consumenten, overal en voor een betaalbare prijs.



# Strategy



**Visie**

**Actie plan**

**KPI**



# Actie plan

- Gerichte reclamecampagne
- Werken met kleinere IT-scholen en vormingscentra



# VISIE



- 2-3 jaar - break-even/meer winst maken
- 4-5 jaar - we hopen onze locatie uit te breiden naar een groter magazijn en meer machines te hebben
- 10 jaar - we hopen genoeg te verdienen om een nieuwe franchise te openen

# KPI



- Aantal nieuwe klanten
- Verkoopopbrengst
- Nettowinst en nettowinstmarge
- Brutowinst en brutomarge
- Maandelijks terugkerende inkomsten
- Kosten klantenwerving
- Terugkerende klanten%

# Doelgroepbepaling

We hebben 2 doelgroepen

- B2B
  - Partner up with smaller IT schools and formation centers
- B2C
  - People that either work in 3D or are currently studying the subject
  - As a hobby and can't afford





# Customer retention

---

- Gameification: gebruiker maken van punten en niveaus
- Voordelen krijgen
  - mogelijkheid om voor een afdruk te betalen met punten in plaats van geld
  - Voorrang krijgen in de wachtrij om te werken met ons en het aantrekkelijker te maken



# PERSONA



Name : Jessica  
Age: 22  
Opleiding: bachelor in architectuur  
Woonplaats: Brussel

## Bio

I am a student in architecture and living in Brussels  
I would like to do a internship in NYC  
After I graduate I would like to be a freelancer and  
work everywhere en travel also

looking for  
and internship abroad with preference in NYC

## Goals

Becoming a great architecture  
Would like to travel  
Would like to word in NYC



# Leveranciers en partners

- Werken met FILIMPRIMANTE3D
- Eigen contracten moeten sluiten met de fabrikanten





# Concurenten

- Directe concurrentie
  - Andere winkels en online bedrijven en diensten
- Indirecte concurrentie
  - Technologie in de loop der tijd steeds goedkoper wordt

# Omgevingsanalyse

- Meer gecentreerd rond technologie
- Potentiële klanten werken helemaal niet in 3D
- gewoon geïnteresseerd in het vak als hobby





# SWOT-analyse



**Strength**

**Weakness**

**Oppertunities**

**Threats**

# Strength

- klein bedrijf
- meer persoonlijke relatie met onze partners en cliënten

# Weakness



- Nieuw bedrijf
- Veel initiële kosten

# Opportunities

- Leren 3D modelleren als hobby
- Niet per se het geld uitgeven

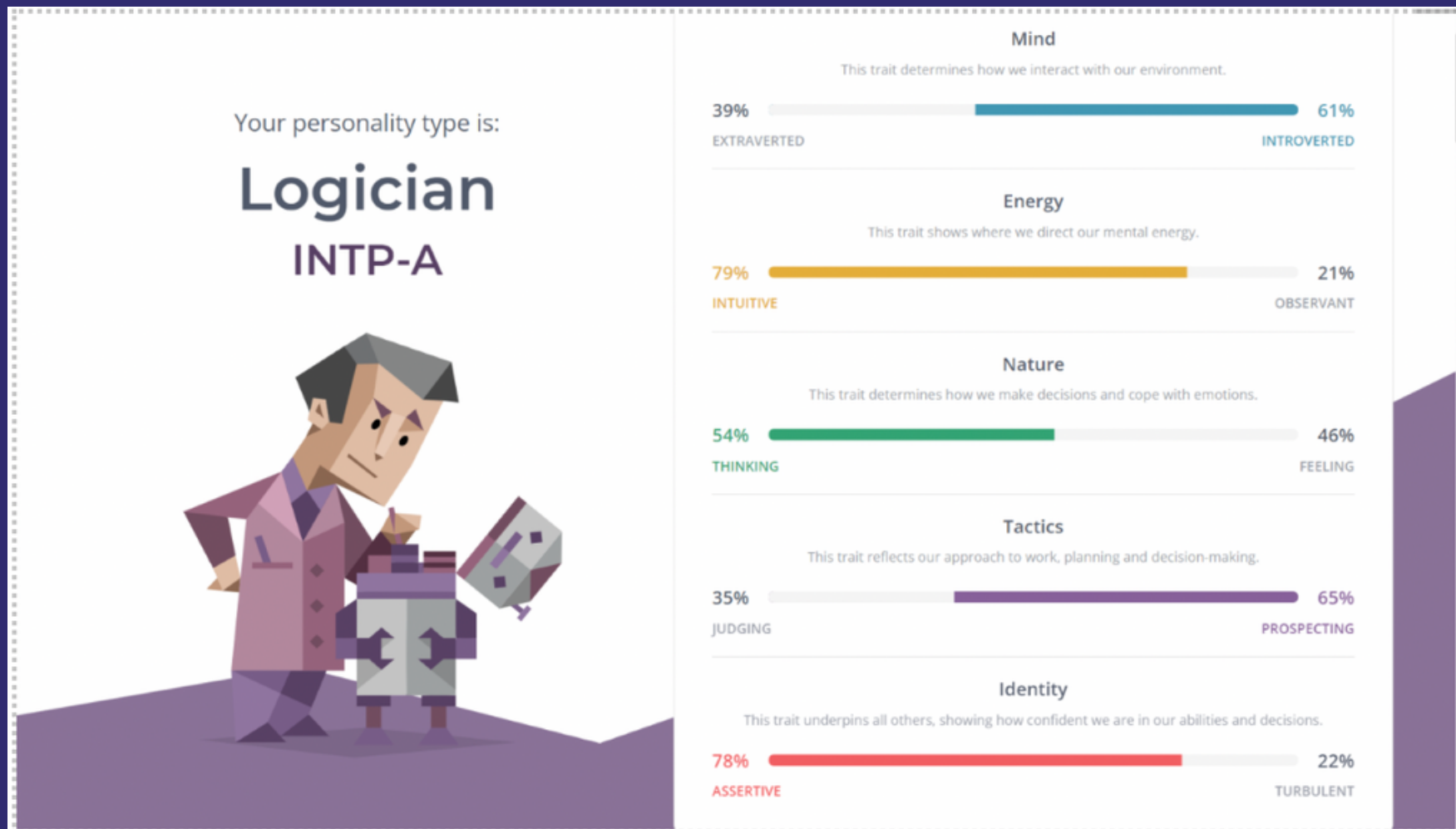
# Threats



- Technologie wordt steeds goedkoper
- Mensen zullen uiteindelijk misschien hun eigen 3D-printers kopen



# Personality test



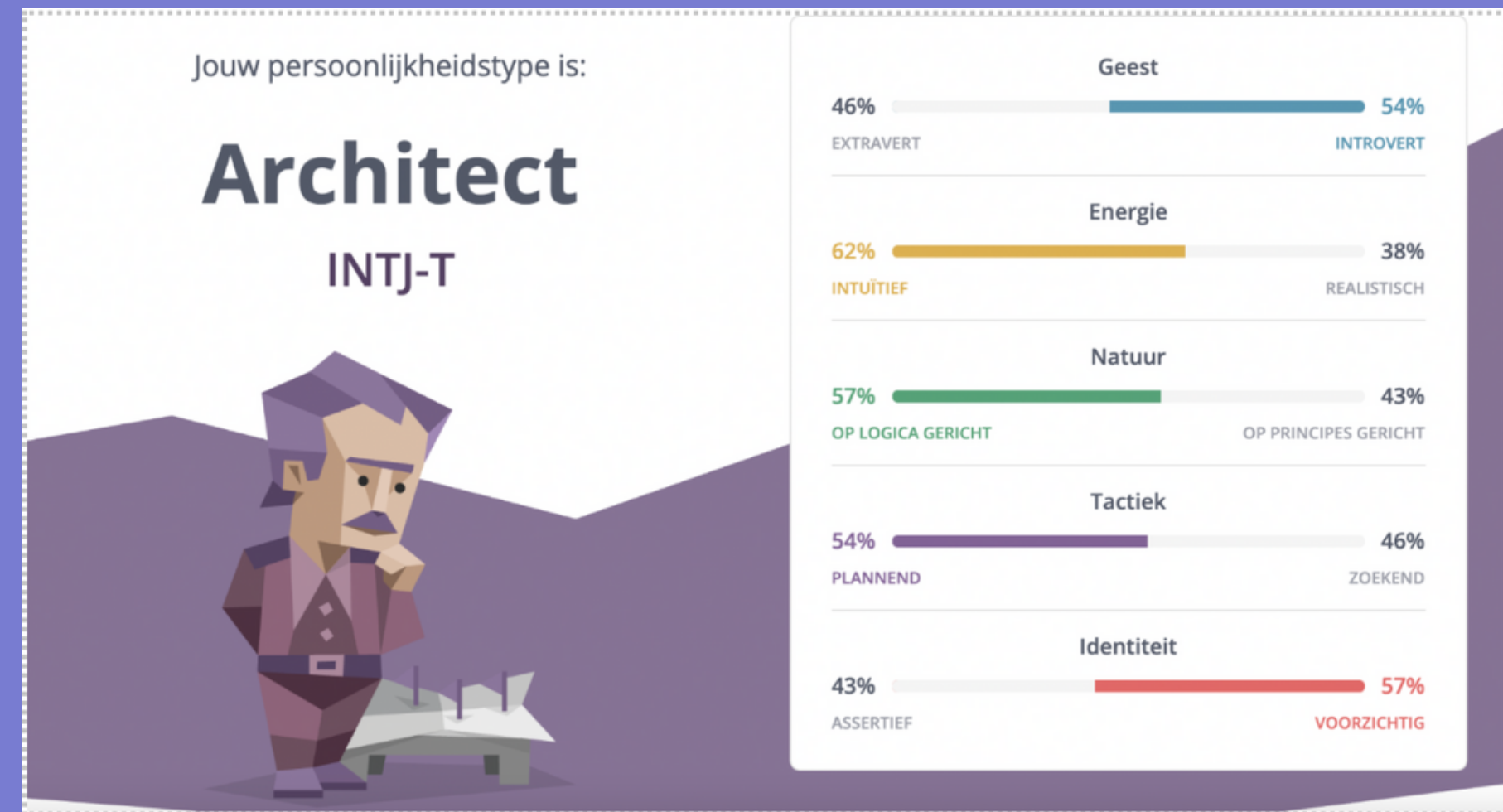
## Sabri lassouli

- Afgestudeerd aan de Erasmus Hogeschool met een bachelor in multimedia en creatieve technologie met een specialisatie in 3D
- Logician zijn over het algemeen betere managers zal ik een leidinggevende functie in het bedrijf op mij nemen.

# Hajar Lamri Saifi

- Bachelor in Multimedia en creatieve technologie met een specialisatie in 3D
- Architecten staan bekend om hun onafhankelijkheid
- nachtmerrie zou een micromanagende baas
- manager hebben die meer vrijheid geeft dan een micromanager

# Personality test



# Marketing – Producten en diensten



- Bieden onze klanten zowel een product als een dienst aan
- Reeds bestaande modellen online af te drukken
- Hun eigen model te uploaden

# Marketing – Prijsbepaling

Een spoel van 1.75mm PLA filament van onze leverancier kost ons 22.80€ voor 1kg

Dat komt neer op ongeveer 335,3m filament.



# Marketing – Promotie



- Onze doelgroep zijn studenten en freelancers, dus we zijn van plan ons op hen te richten.
  - IT-scholen
  - onlinemarketing
  - partner up with google ads

# Marketing – Plaats en Personeel

- klein magazijn
- Winkel te huren
  - NU
  - bureau complex in Vilvoorde voor 502€ per maand

The screenshot shows a Zimmo listing for a commercial building for rent in Vilvoorde. The title is "Bedrijfsgebouw te huur in Vilvoorde voor € 502 (Zimmo-code: JZ223)". The listing includes a main photo of the building, a map, and a contact form. The contact form is for MERTENS VASTGOED, with a phone number 03/226 21 02 and a website www.mertensvastgoed.be. The form includes fields for name, phone number, email, and a dropdown for "Ik wens". There is also a checkbox for "Ik ben geïnteresseerd in het pand met Zimmo Code JZ223." and a button "Contacteer verhuurder". The listing also shows statistics: 9 views, 0 favorites, 100% transparency, 7 days on Zimmo, and 5 hours since last update. The address is Havendoklaan 19, 1800 Vilvoorde.

Bedrijfsgebouw te huur in Vilvoorde voor € 502 (Zimmo-code: JZ223)

Details Over Vilvoorde

Foto's Hoofdkenmerken Beschrijving Raming kosten Vergelijking

1/2 Foto's Liggingsplan Street View

9 Keer bekeken 0 keer Favoriet pand 100% Transparantie Populariteit 7 dagen Op Zimmo 5 uren geleden Laatste wijziging

Havendoklaan 19, 1800 Vilvoorde

Zimmo-code: JZ223

Meer info of bezoek aanvragen  
MERTENS VASTGOED  
03/226 21 02  
www.mertensvastgoed.be

Voornaam + Fz Telefoonnr.  
E-mailadres \*  
Ik wens  
Ik ben geïnteresseerd in het pand met Zimmo Code JZ223.  
We verwerken je gegevens conform onze privacy policy.  
Contacteer verhuurder  
+32 (0)... Toon nummer

# Personeel

- Niet van plan om personeel aan te nemen
- Kan veranderen van hoe succesvol het bedrijf wordt

