

**NAAM**

Joep de Kock

**SCHOOL**

Fontys Eindhoven

**PROJECT**

Sprint X

Semester 2

EducoVR

**Sprint X**  
**Verslag**

# Inleiding

**Mijn naam is Joep de Kock ik ben 20 jaar en ik zit nu in semester 2 van het Fontys ICT Media.**

Voor sprint-X kregen we de opdracht om binnen 100 uur een project te maken die te maken had met research of met Enterprise. Ik koos hierbij voor Enterprise zodat ik mijn lange droom om een bedrijf in de virtual reality markt te maken waar kan komen.

In dit verslag documenteer ik wat ik gedaan heb voor sprint X. Dit houdt vooral in dat ik laat zien hoe ik van een idee voor een bedrijf de stappen zet naar het realiseren en klaarzetten ervan. Ook toon ik aan wat ik ervan leer en hoe ik door communicatie met docenten en feedback mijzelf en mijn voortgang verbeter.



## Inhoudsopgave

Inleiding .....	2
Week 1 .....	4
Week 2 .....	5
Week 3 .....	6
Bronnen .....	7

# Week 1

---

Per week zal ik uitleggen wat ik gedaan heb en wat ik hiervan geleerd heb. Hierbij zal ik ook eventuele feedback noteren om een beeld te geven van mijn voortgang.

## /Hoe ben ik gestart?

Ik ben sprint x gestart met het uitdenken van mijn idee. Ik wist al een tijdje wat ik graag zou willen doen voor de laatste sprint ik heb hierbij gekeken naar hoe ik dit idee goed kon laten passen in de laatste sprint.

Om te starten kregen we de opdracht om een docent uit te kiezen die je zal gaan helpen tijdens het proces van sprint x. De docent die ik heb uitgekozen om mij te helpen deze sprint is Joris Ariëns, dit omdat ik al vaker met hem gepraat had en wel het gevoel had dat hij mij goed verder kan helpen met het idee dat ik heb.

## Communicatie

Ik heb samen met Joris in zijn wekelijkse portfolio spreekuur mijn project idee besproken en hij vertelde me dat ik het idee het beste in een verslag kan uitwerken en deze vervolgens naar hem door kan sturen. Ook vertelde Joris dat ik het beste een schema kon maken waarin ik bijhield hoeveel uur ik met alles bezig ben en wanneer ik welk deel van het project maak.

Dit heb ik vervolgens ook gedaan en ik kreeg hierop de feedback dat ik de strategie gebieden en methodes die ik ga inzetten tijdens mijn onderzoek het beste kan benoemen, dit heb toen aangepast in het document. Voor de rest was heel het document op orde en had hij er niks meer op aan te merken

Ook ben ik samen met Sef van Halbeek gaan kijken naar wat zijn plannen zijn voor sprint X zodat we elkaar kunnen motiveren, helpen en feedback geven. Hij heeft me hierbij wat tips gegeven over de research en het documenteren van een bedrijf. Ik heb hem vervolgens ook wat tips gegeven voor wat hij nog zou kunnen researchen.

Toen ik vervolgens wist wat ik wou gaan doen en hoe ik dit wilde gaan aanpakken ben ik gestart met het onderzoek en het documenteren van mijn sprint x project.

# Hoe start ik een bedrijf?

Om te kijken wat ik nodig heb om een bedrijf te starten heb ik onderzoek gedaan naar verschillende artikelen die hier uitleg over geven. In het artikel van KVK (2021) gaan ze over de volgende stappen die je nodig hebt bij het starten van een bedrijf.

- 1 Onderzoek uw mogelijkheden en test uw kwaliteiten
- 2 Verken de markt en bepaal uw strategie
- 3 Maak een financieel plan en kijk of u financiering nodig heeft
- 4 Bedenk een unieke bedrijfsnaam
- 5 Kies een rechtsvorm
- 6 Zorg dat uw administratie voldoet aan de eisen
- 7 Regel algemene voorwaarden en verzekeringen
- 8 Voldoe aan alle wettelijke eisen
- 9 Schrijf uw onderneming in bij KVK
- 10 Ga op zoek naar klanten

## Toepassen

Deze verschillende stappen heb ik goed doorgelezen en ik heb heel erg veel ervan geleerd. Ik merk dat een aantal van de stappen nieuw voor mij waren en dat het zeker goed is dat ik hier nu rekening mee kan houden.

Om een goed beeld te schetsen van waar ik onderzoek naar wil doen deze sprint heb ik de punten van het artikel van de KVK uitgewerkt in de volgende onderdelen.

- MARKTONDERZOEK
- ONDERNEMINGS ONDERZOEK
- BEDRIJFSPLAN

Per onderdeel ga ik een onderzoek uitvoeren en zal ik deze verslagleggen volgens methodes van The DOT Framework (The DOT Framework - ICT Research Methods, z.d.). In de con

# Ondernemers mentaliteit

---

Om te weten hoe ik zelf ervoor moet staan in een bedrijf heb ik onderzocht wat voor mentaliteit je nodig hebt als ondernemer. Hierbij kijk ik naar wat ik al kan en waar ik nog aan moet gaan werken zodat ik alle skills beheer die nodig zijn om met de juiste mentaliteit een bedrijf op te richten.

In een artikel van Kappel (2016) die gaat over de 9 soorten ondernemend gedrag heb ik kunnen halen wat voor mentaliteit ik nodig heb bij het oprichten van een bedrijf.

**In dit artikel hebben ze het over de volgende punten:**

- 1 Zwarte schaap**
- 2 Niet bang zijn om te falen**
- 3 Het leuk vinden om hard te werken**
- 4 Moedig zijn**
- 5 Levenslang leren**
- 6 Goed communiceren**
- 7 Nieuwsgierig zijn**
- 8 Kunnen netwerken**
- 9 Gepassioneerd zijn**

## Toepassen

De informatie die ik heb gehaald uit het verslag van Kappel (2016) was erg van belang en ik heb hierdoor een goed beeld gekregen van de mentaliteit die ik nodig heb voor het starten van mijn eigen bedrijf. Ik vind dat de mentaliteit die ik nu heb erg goed overheen komt met de stappen uit het verslag van Kappel en ik verwacht dat ik in de loop van het ondernemen deze onderdelen beter leer beheersen.

# Style Guide

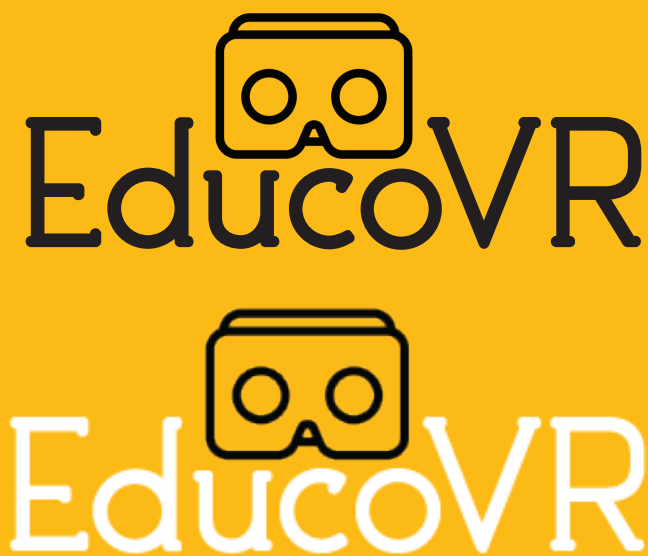
---

Om de identiteit van het bedrijf duidelijk te maken heb ik een styleguide gemaakt waarin je kan zien welke kleuren ik ga gebruik, welke lettertypes en het logo. Ook leg ik uit waarom ik deze keuzes gemaakt heb en hoe je het logo zal moeten gebruiken.

## Logo

Voor het logo wilde ik iets simpels maken wat te gelijker tijd ook erg herkenbaar is. Om dit te bereiken heb ik een simpel font gebruikt en hierbij een pictogram gezet van een virtual reality headset. Hierdoor is het logo niet de druk maar kun je wel herkennen wat voor soort bedrijf het is.

Ook kun je zien hoe het logo geplaatst zal worden bij bijvoorbeeld de verpakking van het product.



# Kleuren

De kleuren die ik wilde gebruiken wou ik erg rustig en simpel houden maar toch wilde ik niet alleen zwart en wit gebruiken. Daarom heb ik voor een aqua groene kleur gekozen in combinatie met donkergrijs en wit om het pallet rustig te houden maar ook weer niet te saai.



**#18A48A**



**#FFFFFF**



**#323340**

# Lettertype

Voor het lettertype van het logo wilde ik een font die zowel zakelijk als speels is omdat het product uiteindelijk gericht is op zowel leerlingen als leeraren. Daarom vind ik dit font er erg goed bij passen omdat het een professionele uitstraling heeft maar niet te zakelijk is door de rondingen in de letters.

## Toona Font

AE

A E B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

1 2 3 4 5 6 7 8 9

! # \$ % & ' ( )

# Week 2

## /Marktonderzoek

Om te weten op welke markt ik mijn product moet gaan richten is het erg belangrijk dat ik een marktonderzoek doe. In dit onderzoek zal ik mij vooral gaan focussen op de doelgroep en de concurrentie en zal ik doormiddel van data een conclusie trekken.

Hierdoor zal ik een beeld krijgen van de doelgroep en ook van eventuele concurrentie die al op te markt te vinden is. Met deze informatie wil ik mij de beste positie geven wanneer mijn bedrijf de markt op gaat.

## Doelgroep

Om een beter beeld te krijgen van de doelgroep heb ik gekeken naar verschillende onderzoeksrapporten en heb ik me hierbij op verschillende punten gefocust.

## Scholen en Financiën

Aangezien de virtual reality markt een erg nieuwe en dure markt is kost het relatief veel om een virtual reality pakket aan te schaffen. Daarom heb ik gekeken naar het budget wat scholen krijgen per leerling om in te zien op welk deel van het onderwijs ik EducoVR het beste kan focussen.

Hierbij kwam ik erachter dat het voortgezet onderwijs €8.500 per leerling krijgt terwijl dit bij het basisonderwijs €6.900 is. Hieruit kan ik dus halen dat het voortgezet onderwijs een stuk meer te besteden heeft per leerling. Echter kwam ik er wel achter dit bedrag vooral naar leraren en ander personeel gaat.

Het geld wat vaak gebruikt wordt voor nieuwe technieken en andere soort gelijke dingen heet de prestatie box. Hierbij zien we dat de prestatie box van 2018 van het basisonderwijs in totaal € 282 miljoen is en die van het voortgezet onderwijs € 296 miljoen is (Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, 2020).

Hieruit kan ik concluderen dat het verschil in uitgave tussen het basisonderwijs en het voortgezet onderwijs niet veel is en ik dus qua financiën mij op beide kan gaan focussen.



# Leerlingen

Om te weten wat voor leerlingen het beste in aanraking komen om te leren doormiddel van virtual reality heb ik gekeken naar onderzoeken die gaan over visueel leren, leren doormiddel van horen en leren doormiddel van praktijk.

Het onderzoek wijst uit dat 60% van de leerlingen een visuele leerstijl heeft, 10% een kinesthetisch leerstijl heeft en 30% een auditieve leerstijl heeft (Studio Lakmoes, 2021).

Hieruit kan ik halen dat grotendeels van de leerlingen het meest leert door beeld en geluid.

Wat ik kan vernemen uit een ander onderzoek is dat 15% van deze groep leerproblemen heeft en dat een groot deel van deze leerlingen ADD, dyslexie of ADHD heeft. Dit komt omdat bijna alle scholen lesgeven op verstand terwijl grotendeels van de leerlingen hierdoor niet hun volledig inzet kunnen tonen (Coaching, z.d.).

Hieruit kan ik concluderen dat ik het beste kan focussen op leerlingen met ADD, ADHD en andere leerstoornissen omdat we uit het onderzoek kunnen halen dat deze leerlingen vaker beter kunnen leren doormiddel van beeld en geluid.



# Persona

---

Om een goed beeld te geven van onze doelgroep heb ik een persona gemaakt die een leerling omschrijft waarop ons product gefocust is.

**Naam:** Jim Jansen

**Leeftijd:** 14

**Locatie:** Utrecht

**School:** Globe College Utrecht

**Doelen:** School jaar halen en vrienden maken

**Hobby's:** Voetbal en gamen

**Persoonlijkheid:** Creatief, rustig, vriendelijk en sociaal

## Omschrijving:

Jim Jansen is een jongen die veel van gamen houdt, hij zit nu in zijn tweede jaar van het vmbo en hij merkt dat hij lastig kan leren en moeite heeft met concentreren. Dit komt omdat hij ADD heeft, hierdoor is hij van HAVO afgezakt naar VMBO. Hij merkt dat hij niet op zijn plek zit maar dat hij door zijn concentratieproblemen geen HAVO aankan. Wanneer Jim eenmaal iets erg leuk of interessant vindt merkt hij dat zijn concentratie veel beter hiervoor wordt en kan hij dit in een hele korte tijd leren.

## Concurrentie

Om een beeld te krijgen van de bestaande markt heb ik gekeken naar verschillende soort gelijke bedrijven. Er zijn helaas geen specifieke nummers te vinden die aantonen hoeveel VR educatie bedrijven er zijn dus daarom heb ik er twee onderzocht die mij het meest aanspraken. Daarnaast focus ik me bij de concurrentie alleen op de Nederlandse markt omdat dit ook de markt zal zijn waar ik mij op ga focussen.

# VRinSCHOOL



## Wat doet het bedrijf?

VRinSchool is een bedrijf uit Eindhoven die lessen geeft met behulp van Virtual Reality op scholen. Ze zorgen er vooral voor dat docenten op afstand lessen kunnen geven in een virtueel lokaal zodat leerlingen die thuis zitten toch een les krijgen die persoonlijk voelt.

## Wie zijn ze?

Bij VRinSchool werkt een groep van zes jonge medewerkers die deel uit maken van twee verschillende bedrijven. Deze bedrijven zijn VRinSCHOOL en DutchGameMasters en ze worden overkoepeld door het bedrijf Imagine5.

## Wat is hun prijs?

VRinSCHOOL verkoopt hun product in pakketten waar je per jaar voor moet betalen.

Je kan beginnen met een ontdekking pakket die € 1.450 kost maar hierbij betaal je alleen voor een basiscursus waarin de scholen uitleg krijgen. Vervolgens moeten ze om verder te gaan met het gebruiken van het product € 2.550 per jaar betalen. Deze prijs gaat omhoog wanneer je meer leerlingen hebt en kan daardoor

# TeachVR

---



## Wat doet het bedrijf?

TeachVR is een bedrijf die lessen geeft in virtual reality op scholen. Ze doen dit bijna op precies dezelfde manier als VRinSCHOOL. Wel werken ze met anderen VR headsets die een stuk goedkoper en slechter zijn dan de headsets van VRinSCHOOL.

## Wie zijn ze?

Er is niet veel te vinden over het team die achter TeachVR zit. Wel kan ik zien dat het bedrijf overgenomen wordt door een ander bedrijf genaamd VRowl. Dit is een bedrijf die content maakt voor VR brillen zoals bijvoorbeeld 360 graden video's. VRowl zit in Utrecht dus dan zal het hoofdkantoor van TeachVR ook in Utrecht zitten.

## Wat is hun prijs?

Bij het aanschaffen van het product van TeachVR betaal je eenmalig een bedrag die je een pakket van vr headsets geeft en toegang geeft tot hun software. De prijs hiervan is €1.910 voor het pakket met 5 VR headsets en loopt op tot €11.510 voor het pakket met 30 VR headsets. Hierbij kun je ook een cursus kopen waarmee ze je uitleggen hoe het product werkt, deze cursus kost € 800.

# Concurrentie analyse

Om te weten wat EducoVR kan doen om boven de concurrentie te staan heb ik een concurrentie analyse gemaakt waarin ik de verschillende punten van de concurrentie vergelijk met EducoVR. Dit heb ik gedaan volgens de uitleg van (Hoe maak je een concurrentieanalyse?, z.d.).

	VRinSCHOOL	TeachVR	EducoVR
<b>Prijs</b>	€ 1.1910 >	€ 1.450 eenmalig en € 2.550 per jaar	Onder de €1500 eenmalig en kosten per jaar in hoever er er hulp nodig is.
<b>Doelgroep</b>	Leerlingen in alle delen van het onderwijs	Leerlingen in alle delen van het onderwijs	Leerlingen met een leer stoornis
<b>Locatie</b>	Eindhoven	Utrecht	Eindhoven
<b>Promotie</b>	Social media en beurzen	Social media en beurzen	Social media, beurzen en langs scholen gaan

In de concurrentieanalyse heb ik bij EducoVR gezet wat ik anders zal doen om ervoor te zorgen dat ik het bedrijf onderscheid van de concurrentie. Hierdoor weet ik op welke plekken er vraag is naar virtual reality in onderwijs en weet ik op welke plekken er al genoeg bedrijven zich focussen.

## Eind Conclusie

De eindconclusie van dit onderzoek is dat ik me wil gaan focussen op leerlingen met leerstoornissen van het voortgezet en basisonderwijs. De focus leg ik op scholen in Nederland en ik zal beginnen in de regio Brabant aangezien dit de regio is waar het hoofdkantoor zit. Er zal geadverteerd worden doormiddel van school bezoek en onderwijsbeurzen, ook zal er reclame worden gemaakt via de social media pagina's van EducoVR.

# Ondernemings onderzoek

**Om meer te weten over de verschillende aspecten die horen bij het starten van een onderneming heb ik een interview gehouden met een ondernemers. Hierbij heb ik gevraagd hoe hij gestart is en heb ik vragen gesteld over de punten waar ik nog tegen aan liep.**

## Bram Linders

Bram Linders is de CEO van het bedrijf GetKicks, dit is een bedrijf die online sneakers verkoopt voor outlet prijzen. Hij heeft dit bedrijf 3 jaar geleden opgericht vanaf zijn zolderkamer en zit nu in een kantoor met opslag plaats en investeerders. Dit allemaal terwijl hij een opleiding volgt aan de universiteit in Tilburg.

## Hoe ben je gestart?

Bram vertelt mij dat hij gestart is vanaf zijn zolderkamer thuis. Hij kwam samen met een vriend op het idee om bij de Nike outlet schoenen in te kopen en deze vervolgens door te verkopen op marktplaats voor een hogere prijs. Bram verteld dat hij dit erg lang gedaan heeft als hobby om wat geld bij te verdienen maar dat hij later pas merkte dat er meer potentie in zat.

Bram zegt dat toen hij geen ruimte meer had om schoenen op te slaan op zolder hij de stappen moest gaan zetten om zich in te schrijven bij de KVK en een pand te gaan huren. Hij vertelt dat hij dit 2 jaar lang zonder investeringen heeft kunnen doen door al zijn winst te herinvesteren in het bedrijf. Uiteindelijk toen Bram het groter wilde gaan aanpakken heeft die besloten investeerders te zoeken om te zorgen dat hij genoeg geld heeft om groots te kunnen inkopen.

Bram verteld dat hij nu een investeerder gevonden heeft en dat hij bezig is de stappen te zetten om Getkicks te laten groeien.

## Hoe sta je ingeschreven bij de KVK?

Bram verteld dat hij ingeschreven staat als een BV bij de KVK hierdoor wordt de BV als het waren gezien als ondernemer aan neemt hij zichzelf in dienst als directeur. Dit zorgt ervoor dat hij niet volledig aansprakelijk zal zijn bij bijvoorbeeld een faillissement door privebescherming.

Bram verteld dat dit ook de rede is dat hij ervoor gekozen heeft om het bedrijf in te schrijven als een bv.

Daarnaast verteld bram dat doordat hij een bv heeft hij mensen van de Ergon kan aannemen. Hierdoor heeft hij erg goedkope medewerkers die hij kan opleiden binnen het bedrijf. Daarnaast hebben medewerkers van de Ergon erg flexibele uren en hoeft je ze niet gelijk een vast contract aan te bieden, dit scheelt heel erg veel geld en risico's.

## Wat heb ik hiervan geleerd?

Wat ik vooral uit het interview gehaald heb is dat je het beste klein kan starten om te kunnen zien of het bedrijf werkt voordat je alle risico's neemt. Daarnaast heb ik ervan geleerd dat ik het beste vanuit thuis zelfstandig kan gaan werken zolang er geen uitbreiding of medewerkers nodig zijn. Hierdoor bespaar ik een hoop risico's en dit zal ook veel geld schelen in de beginfase van EducoVR.

Ook vond ik Bram zijn idee over het inhuren van medewerkers van de Ergon erg goed en dit is ook zeker iets wat ik wil gaan doen bij EducoVR.



# Week 3

## /Bedrijfsplan

In het bedrijfsplan maak ik alle aspecten van het bedrijf EducoVR duidelijk volgens de richtlijnen van de kamer van koophandel (KVK Ondernemingsplan). Ik heb me verdiept in het idee achter het bedrijf, in de marketing en in mijn persoonlijke eigenschappen die ik kan gaan toepassen in het bedrijf. Ook ga ik verder in op de naam, personeel en financiën om een duidelijk beeld te geven van het product en de toekomst van EducoVR.

Het bedrijfsplan heb ik uiteindelijk niet helemaal afgemaakt omdat ik na overleg met de docent erachter kwam dat het niet nodig is om bijvoorbeeld een financieel plan te schrijven wanneer het bedrijf niet daadwerkelijk opgericht zal worden. Daarom ben ik me hierna vooral gaan focussen op de video en eindoplevering.

### Persoonlijke gegevens

Naam: Joep de Kock

Geslacht: man

Nationaliteit: Nederlands

Woonplaats: Eindhoven

Adres: godschalkrosemondstraat 2

Email: joepdekock@gmail.com

Telefoonnummer: +310613875989

### Bedrijfs gegevens

Naam: EducoVR

KVK Nummer: n.v.t.

Inschrijving: BV

Plaats: Eindhoven, Nederland

Adres: godschalkrosemondstraat 2



## Persoonlijke eigenschappen

Al bijna heel mijn leven ben ik al geïnteresseerd in verschillende aspecten van de design en ICT-sector, ik heb verschillende cursussen gevolgd om beter te worden in het programmeren van games en in het ontwerpen van websites.

Ook heb ik ervaring met ondernemen, zo heb ik in 2016 samen met Bram Linders het bedrijf Getkicks opgericht. Dit is een webshop waarop we schoenen verkopen voor outlet prijzen. Hier ben ik uiteindelijk uitgestapt omdat ik merkte dat ik niet een grote passie had voor schoenen en toch echt de ICT-sector in wil.

Sinds dat ik uit Getkicks ben gestapt heb ik ook meerdere VR headsets gekocht en werd mijn passie voor VR steeds groter. Ik merkte dat er heel erg veel potentie in zit en dat omdat VR zo nieuw is er nog niet veel aanbod voor was. Vandaar dat mij dit de perfecte kans leek om hier een bedrijf in te starten.

## Opleidingen

Summa college applicatie media ontwikkeling | 2016 - 2020

Fontys hogeschool ict media design | 2020 - heden

## Werkervaring

Electude | 2019 - heden

Drukke baasjes | 2018 - 2019

# Het idee

---

EducoVR is een bedrijf die zich focust op het digitaal lesgeven van verschillende vakken. Ze doen dit door middel van een Virtual Reality headset zodat je van theorielessen praktijk kunt maken op een gemakkelijke en goedkope manier. Dit zal erg helpen bij bijvoorbeeld aardrijkskunde en geschiedenis aangezien je dan daadwerkelijk voor je kan zien wat er in die tijd gebeurde en hoe bijvoorbeeld het land eruitziet waar je over aan het leren bent. Hierdoor onthouden leerlingen de stof veel sneller en krijgen ze een beter beeld bij wat ze leren. Ook zullen leerlingen een digitale rondleiding kunnen krijgen in bijvoorbeeld een museum zodat ze de kunst voor hen kunnen zien zonder dat er daadwerkelijk een uitje gemaakt hoeft te worden naar een museum.

## Het probleem

Het probleem dat er tegenwoordig speelt in het onderwijs is dat veel leerlingen iets leren uit een boek maar vervolgens niet daadwerkelijk weten wat het nou is. Zo kun je mooi weten waar Milaan ligt maar als je niet eens weet hoe Milaan eruitziet is dit een stuk lastiger om te onthouden en natuurlijk veel minder interessant. Hetzelfde geldt voor geschiedenis, je kan de verhalen lezen en er een beeld bij krijgen maar dit is voor veel leerlingen een stuk lastiger dan dat ze het in praktijk zouden zien.

Wat scholen hieraan doen is dat ze met de klas een uitstapje maken naar bijvoorbeeld een museum of naar een bepaald land alleen is dit natuurlijk heel erg duur en kost dit veel te veel tijd om voor ieder onderwerp te gaan doen.

## De oplossing

EducoVR is voor dit probleem de oplossing, doormiddel van een Virtual Reality headset kun je leerlingen op plaatsen neerzetten zonder dat ze daar daadwerkelijk zijn. Ze kunnen objecten oppakken, rondlopen en 360 graden om hun heen kijken. Met ons product kom je het dichtst in de buurt bij het beleven van een echte ervaring zonder dat hij echt is. Hierdoor krijgen leerlingen die lastig een beeld kunnen vormen bij tekst alsnog de informatie binnen op een leuke en innovatieve manier.

Om te weten wat EducoVR kan doen om boven de concurrentie te staan heb ik een concurrentie analyse gemaakt waarin ik de verschillende punten van de concurrentie vergelijk met EducoVR. Dit heb ik gedaan volgens de uitleg van (Hoe maak je een concurrentieanalyse?, z.d.).

# SWOT analyse

---

Om een beeld te geven van hoe EducoVR in de markt zal staan heb ik een SWOT analyse gemaakt.

## Strengths

Het sterkste punt wat EducoVR heeft is dat het een erg uniek product is in een nieuwe markt met weinig concurrentie. Hierdoor staan er veel opties open en is er nog heel veel mogelijkheid om te groeien.

Daarnaast is er in het onderwijs zelf ook heel veel doorgroei mogelijk omdat dit een heel erg brede markt is, denk maar aan educatie op bedrijven bijvoorbeeld.

## Weaknesses

Een van de sterkste punten is ook gelijke een zwak punt, doordat virtual reality een erg nieuwe markt is kan het alle kanten op gaan. Ook groeit de markt heel erg snel en komt er in toekomst waarschijnlijk veel concurrentie bij kijken dus het is erg belangrijk dat EducoVR altijd zal blijven groeien en nieuwe kansen pakt.

## Opportunities

Binnen de VR markt staan er wel veel kansen open en ik verwacht dat doormiddel van veel onderzoek er nog veel doorgroeimogelijkheden gevonden kunnen worden in andere aspecten van de virtual reality Educatie markt. Denk hierbij bijvoorbeeld aan educatie aan bedrijven.

## Threats

Er komen verschillende threats kijken bij het opstarten van een bedrijf die te maken heeft met erg nieuwe technologie. Een voorbeeld hiervan is dat er bijvoorbeeld nieuwere vr headsets uitkomen wanneer er net vr headsets zijn ingekocht waardoor we achterlopen op technologie en we hierdoor meer geld moeten gaan investeren.

# Bronnen

---

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap. (2020, 16 september).

Overheidsfinanciering onderwijs. Financiering onderwijs | Rijksoverheid.nl.

<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/financiering-onderwijs/overheidsfinanciering-onderwijs>

Coaching, B. M. K. J. (z.d.). Leerstijlen. Kernvisie methode. Geraadpleegd op 4 juni 2021, van

<https://www.kernvisiemethode.nl/coaching/leerstijlen>

Studio Lakmoes admin. (2021, 20 april).

Leren door te zien, te horen of te doen. Lakmoes - kenniscommunicatie.

<https://www.studiolakmoes.nl/blog/2013/11/6/leren-door-te-zien-te-horen-of-te-doen>

Kappel, M. (2016, 12 augustus). Exploring 9 Types Of Entrepreneurial Behavior. Forbes.

<https://www.forbes.com/sites/mikekappel/2016/08/10/9-types-of-entrepreneurial-behavior/?sh=b9b96bb832fb>

Technologische ontwikkelingen | SBB. (z.d.). trendrapport. Geraadpleegd op 7 juni 2021, van

<https://trendrapport.s-bb.nl/handel/technologische-ontwikkelingen/>

KVK. (2021, 7 april). Eigen bedrijf starten: 10 belangrijke stappen. ondernemersplein.kvk.nl.

<https://ondernemersplein.kvk.nl/eigen-bedrijf-starten-10-belangrijke-stappen/>

The DOT Framework - ICT research methods. (z.d.). Ictresearchmethods. Geraadpleegd op 8 juni 2021, van

[https://ictresearchmethods.nl/The\\_DOT\\_Framework](https://ictresearchmethods.nl/The_DOT_Framework)

Hoe maak je een concurrentieanalyse? (z.d.). KVK. Geraadpleegd op 11 juni 2021, van

<https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/marketing/hoe-maak-je-een-concurrentieanalyse/>

