NerdyGadgets Webshop

Business Case

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Titel | : | Business Case |
| Project | : | NerdyGadgets-webshop |
| Documentnummer | : | WP100 |
| Datum | : | 2-10-2020 |
| Versie | : | 1.1 |
| Status | : | voolopig |
| Opdrachtgever | : |  |
| Projectmanager | : | R.A. Menko |
| Opsteller(s) | : | Projectgroep ICTM1n 4 |
|  |  |  |

Plaats document

De bron van dit document is te vinden in:

Versie geschiedenis

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Versiedatum** | **Veranderingen** | **Markering/wijzigingen** |
| 22-08-2020 | Eerste uitgave | geen |
| 2-10-2020 | Teamleden ingevuld |  |

Goedkeuring

Dit document is geldig indien goedgekeurd en ondertekend door:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Naam | **Handtekening** | **Functie** | **Datum** | **Versie** |
| R.A. Menko |  | projectmanager | 23-08-2020 | 1.0 |
| Ivar Post |  |  | 2-10-2020 | 1.1 |
| Jan Willem Grimme |  | Teamlid | 2-10-2020 | 1.1 |
| Roy Schottert |  | Teamlid | 2-10-2020 | 1.1 |
| Jeremy Vermeulen |  | Teamlid | 2-10-2020 | 1.1 |
| Gijs Koopmans |  | Teamlid | 2-10-2020 | 1.1 |
| Jasper in ‘t Veld |  |  | 2-10-2020 | 1.1 |

Verspreiding

Dit document wordt gestuurd naar:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Naam** | **Functie** | **Datum** | **Versie** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Inhoudsopgave

1. Inleiding 2

1.1 Achtergrond van het project 2

1.2 Doel van dit document 2

2. Mogelijke opties 3

3. Verwachte opbrengsten 4

4. Risico’s 5

5. Kosten en tijdschema 6

6. Opbrengsten en investeringen 7

7. Bibliografie 8

# Inleiding

## Achtergrond van het project

NerdyGadgets is een importeur en groothandel die producten levert aan verschillende warenhuizen en supermarkten in de Verenigde Staten. Ook levert NerdyGadgets producten door aan weer andere groothandels. Incidenteel verkoopt NerdyGadgets producten rechtstreeks aan consumenten. NerdyGadgets werkt met een groot netwerk aan vertegenwoordigers die het land doortrekken om hun producten in de markt te krijgen. NerdyGadgets heeft ambities om zijn activiteiten ook in Europa op te starten vanuit een nieuw hoofdkantoor in Amsterdam, maar de aandeelhouders hebben de opstart steeds tegengehouden omdat ze het een te groot risico vinden om investeringen te doen terwijl belangrijke klanten zijn omgevallen door de hevige concurrentie van online aanbieders.

NerdyGadgets wil een aantal van zijn meest opvallende producten ook rechtstreeks aan consumenten gaan verkopen, zoals gekoelde chocoladerepen. NerdyGadgets heeft reeds een website gericht op de Nederlandse markt waar deze producten worden aanbevolen met daarbij contactgegevens van (web)shops waar deze producten voor de consument verkrijgbaar zijn, maar de conversieratio is op dit moment met minder dan 0,5% veel te laag.

## Doel van dit document

Dit document beschrijft de informatie die de opzet, voortzetting of afsluiting van het NerdyGadgets-webshopproject rechtvaardigt. De Business Case richt zich op de totaliteit van de verandering en geeft antwoord op de vraag: waarom moet dit project worden uitgevoerd?

Het antwoord op deze vraag wordt in dit document op een structurele wijze gepresenteerd en bevat:

* de redenen voor het starten van het project en de op te leveren producten;
* beschrijving van de overwogen opties en de argumentatie voor de gekozen oplossing;
* identificatie van de voordelen en de besparingen die kunnen worden gehaald door middel van de op te leveren producten;
* overzicht van de kosten van het project en de geschatte tijdslijn.

Omdat bij een project altijd sprake is van een veranderende omgeving, is het mogelijk dat de Business Case eveneens verandert. Om deze reden wordt op cruciale momenten in het project, bijvoorbeeld tijdens faseovergangen, de Business Case geactualiseerd.

# Mogelijke opties

In dit hoofdstuk wordt beschreven welke opties zijn overwogen om de gewenste uitkomst te genereren.

Optie 1

De eerste optie is om niet zelf een webshop op te zetten en te exploiteren maar om dit via een landelijke partner te realiseren. Het voordeel van deze optie is dat NerdyGadgets niet zelf een webshop hoeft te bouwen, maar dat aan een partner kan overlaten. Het nadeel van deze optie is dat NerdyGadgets geen grip krijgt op de gewenste omzetverhoging: de partner kan moeilijk gedwongen worden acties uit te zetten.

Optie 2

De tweede optie is om wel zelf een webshop te exploiteren maar om deze door een derde partij te laten bouwen. Voordeel van deze optie is dat NerdyGadgets geen capaciteit hoeft vrij te maken voor het bouwen van de webshop. Bovendien kan NerdyGadgets dan leunen op de expertise van de bouwer van de webshop om de conversieverhoging te realiseren. Nadeel van deze optie is dat NerdyGadgets zelf geen expertise opbouwt.

Optie 3

In deze optie bouwt NerdyGadgets zelf een webshop gericht op B2C. Voordeel van deze optie is dat NerdyGadgets zelf expertise opbouwt met betrekking tot het benaderen van consumenten via het internet. De technische kennis benodigd voor het bouwen van een webshop is in voldoende mate binnen NerdyGadgets aanwezig. Nadeel van deze optie is dat NerdyGadgets zelf op zoek moet naar conversieverhogende maatregelen.

De derde optie is geselecteerd door de board. NerdyGadgets wil zich in de komende jaren meer ontwikkelen in de B2C-markt. De ontwikkelingen op het gebied van B2C en internet zorgen er steeds meer voor dat bedrijven die alleen maar B2B handelen marktaandeel verliezen. De ontwikkeling van een webshop gericht op consumenten in een qua omvang beperkte markt kan NerdyGadgets helpen de nodige ervaring met deze moeilijke markt in Europa op te bouwen. De grootte van de markt biedt de nodige ruimte om te kunnen experimenteren met nieuwe concepten.

# Verwachte opbrengsten

In onderstaande tabel zijn de opbrengsten uitgewerkt op basis van een inschatting op basis van ervaringscijfers zoals deze bekend zijn binnen NerdyGadgets (NerdyGadgets, 2019). Deze getallen moeten na verder onderzoek worden geüpdatet voor de Europese situatie zodra het project wordt opgestart.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Verhoogde conversie | 100.000 | 200.000 | 800.000 | 4.000.000 |
| Bezoekers | 10.000 | 20.000 | 50.000 | 100.000 |

# Risico’s

De volgende risico’s worden onderkend ten aanzien van de ontwikkeling van de NerdyGadgets-webshop:

* Beperkte ervaring ten aanzien van de consumentenmarkt kan de ontwikkelaars van de website parten spelen;
* De adoptie van de webshop door consumenten kan trager verlopen dan verondersteld in de business case waardoor de rentabiliteit van de gekozen richting achterblijft.

# Kosten en tijdschema

Het hier gegeven overzicht met betrekking tot de kosten en de geschatte investering in tijd voor het project is een eerste schatting. Op het moment dat nauwkeuriger informatie voorhanden is, dient deze business case te worden aangepast.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Ontwikkelkosten** | 175**.**000 |
| **Jaarlijkse kosten huur datacentrum** | 100.000 |
| **Applicatiebeheer** | 50.000 |
| **Infra(beheer)** | 25.000 |
| **Totaal** | 350.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Okt- jan 2020** | **Feb – sept 2021** | **Okt - jan 2021** |
| **Bouwen PoC** |  |  |  |
| **Realiseren webshop** |  |  |  |
| **Inrichten logistiek** |  |  |  |

# Opbrengsten en investeringen

Hier volgt een overzicht van de ontwikkelkosten en de opbrengsten gedurende de productlevenscyclus.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| opbrengsten | 100.000 | 200.000 | 400.000 | 800.000 | 1.600.000 |
| Uitgaven | 350.000 | 175.000 | 175.000 | 200.000 | 250.000 |

Hieruit blijkt dat de investeringen zich na 3 jaar volledig hebben terugverdiend. In 2023 wordt het omslagpunt bereikt: vanaf 2024 kunnen de opbrengsten verveelvoudigen terwijl de lasten slechts marginaal toenemen.

# Bibliografie

NerdyGadgets. (2019). *The year 2020 in retrospect.* New York: NerdyGadgets.