



Hoofdpijnen bedrijfsplan

Inhoudsopgave bedrijfsplan

1. Missie en doelstellingen
2. Strategie
3. Doelgroepen
4. Diensten
5. Modellen
6. Organisatie
7. Rendement
8. Implementatie



Missie & doelstellingen

Missie van het Makelpunt is:

Ruimte geven aan maatschappelijke activiteiten, door bestaande gebouwen beter te benutten

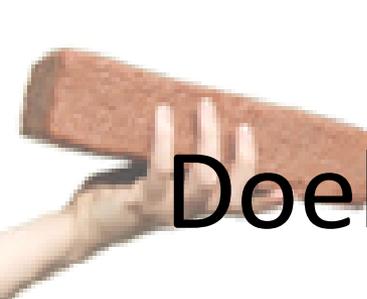
nevendoelestellingen:

- sociale samenhang versterken
- levendigheid en veiligheid in buurten en wijken vergroten
- bijdragen aan duurzaamheid (door nieuwbouwactiviteiten overbodig te maken)



Strategie

- Zelfstandige positionering; voor onafhankelijkheid en brede acceptatie
- Lokaal of regionaal werkgebied (> 100.000 inwoners); voor voldoende volume, zonder verliezen betrokkenheid
- Stevige partners als 'launching customers'; voor kritische massa en startkapitaal
- Gratis dienstverlening in startperiode; om onmisbare plek in markt te veroveren
- Na 'kantelpunt' betaalde dienstverlening; om (straks) eigen broek op te kunnen houden
- Web-faciliteit van hoge kwaliteit (een soort 'funda'); om klanten te overtuigen en te binden



Doelgroepen

Aanbieders van ruimte

- overheid, instellingen en bedrijven
- clubs en verenigingen
- particulieren

Aanbieders van services

- catering, interieur, verbouw, receptie, beveiliging, enz.

Vragers van ruimte en services

- overheid, instellingen en bedrijven
- clubs en verenigingen
- particulieren



Diensten – “vinden”

“Vinden” :

- webfaciliteit voor registeren en vinden van aanbod
- webfaciliteit voor registeren en vinden van vragers
- ondersteunen bij invoer en beheer van gegevens
- online reserveringsmogelijkheid
- standaards en checklists voor afsluiten van huurcontract en andere praktische zaken
- advertentiemogelijkheden
- beleidsinformatie

A hand holding a brick, positioned at the top left of the slide, symbolizing building or connecting.

Diensten - “verbinden”

“Verbinden”

- persoonlijk benaderen en ondersteunen van (potentiële) vragers en aanbieders om ‘matches’ te maken.

Optioneel:

- verzorgen van huurovereenkomst voor partijen
- regelen van diensten als beheer, beveiliging, catering, ICT, inrichting, ...
- adviseren over (ver)bouwen, vergunningen, financiering, subsidiemogelijkheden, PR
- ...



Modellen

Twee modellen

- Web Only
- High Touch

	“vinden”	“verbinden”
Web Only	+	-
High Touch	+	+



Organisatie - algemeen

1. Makelpunt:

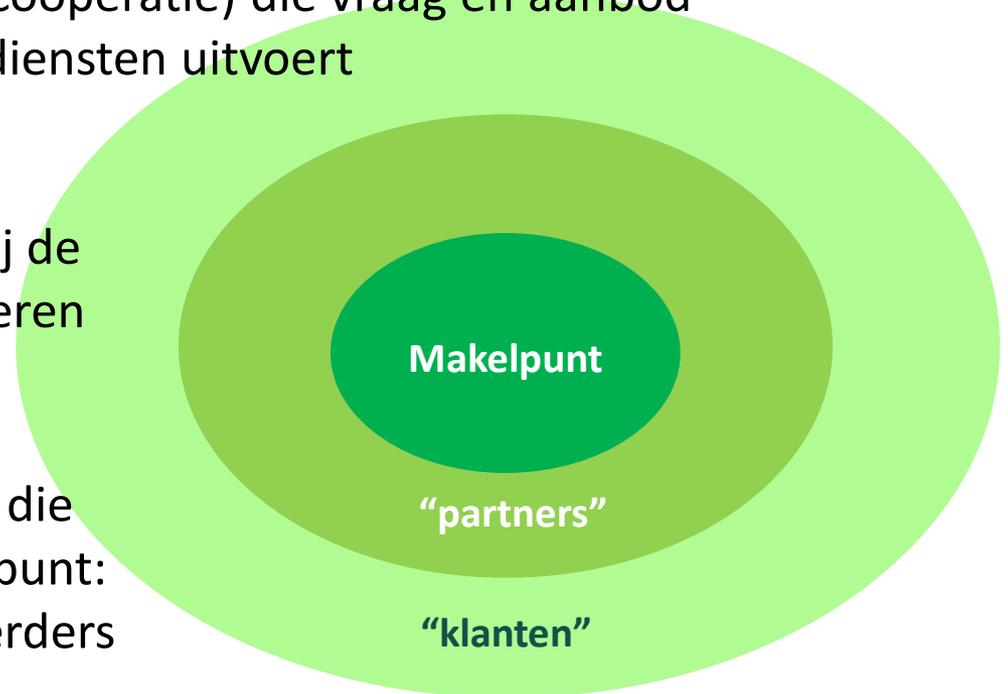
onderneming (stichting, BV, coöperatie) die vraag en aanbod bijeenbrengt en evt. andere diensten uitvoert

2. Partners:

partijen die belang hebben bij de doelstellingen en meefinancieren

3. Klanten:

instanties en/of particulieren die gebruikmaken van het Makelpunt: vragers, aanbieders, adverteerders





Organisatie - makelpunt

bemensing

- manager / aanjager / ondernemer
- assistent / doener / regelaar

rechtsvorm

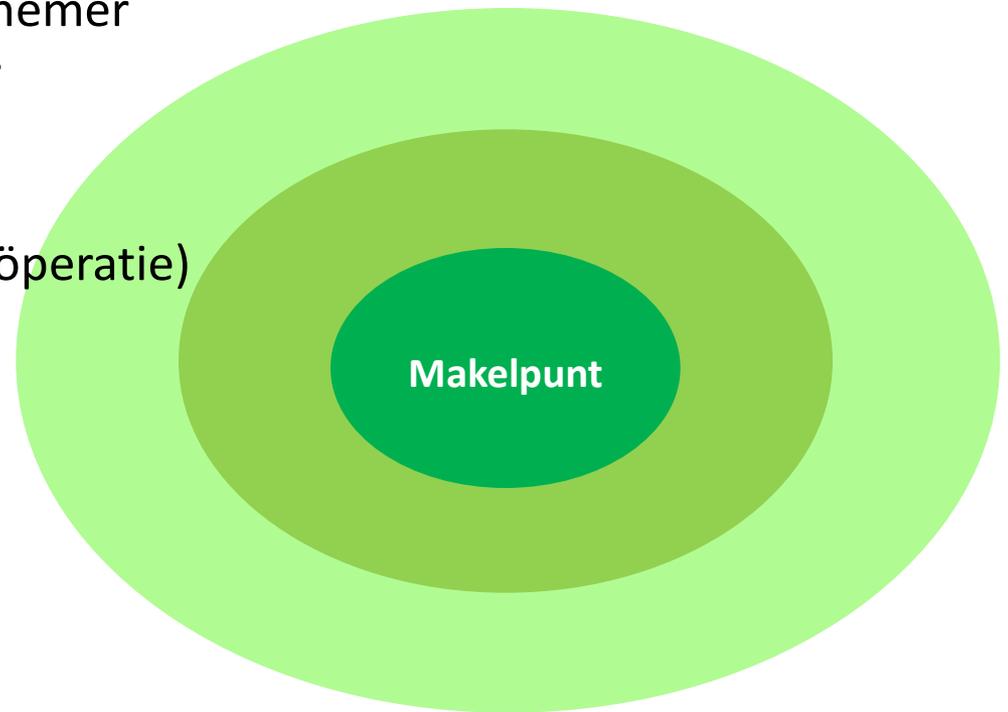
- onbepaald (Stichting, BV, coöperatie)

locatie

- fysiek: footloose / flexibel
- virtueel: web, facebook enz.

sturing

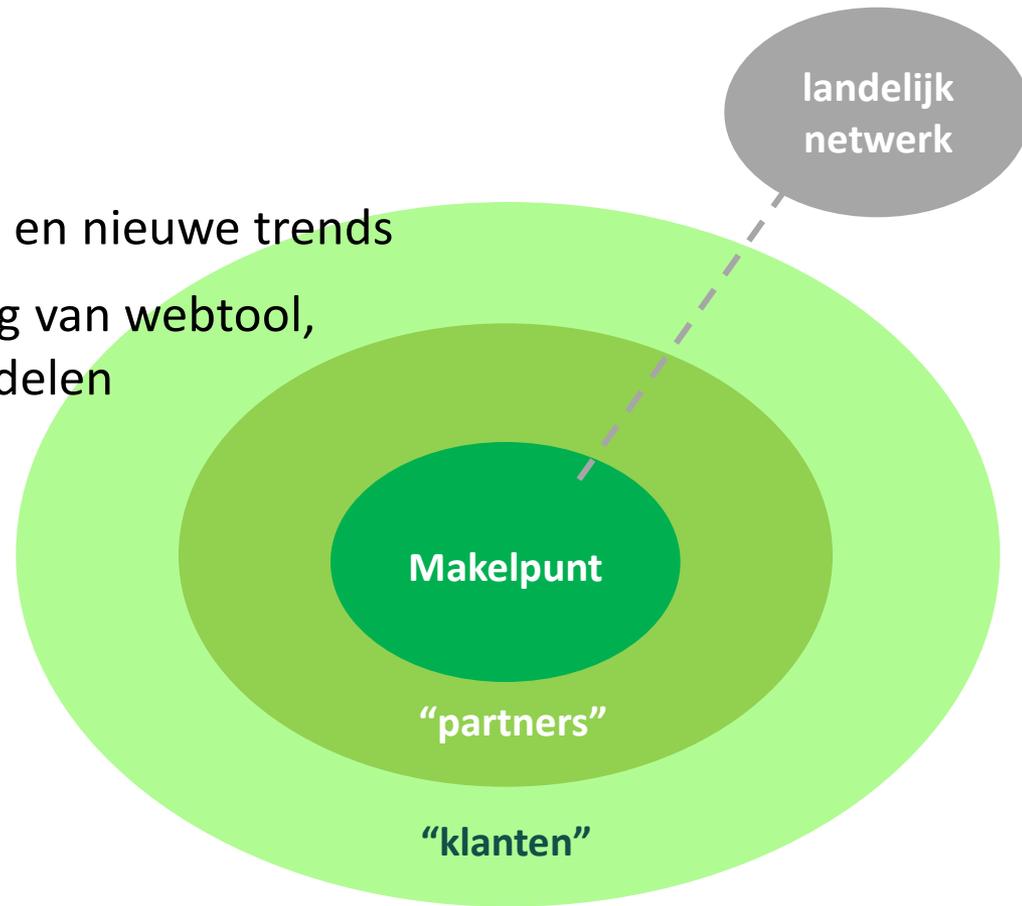
- partneroverleg met directie
- systematische klanttevredenheidmeting

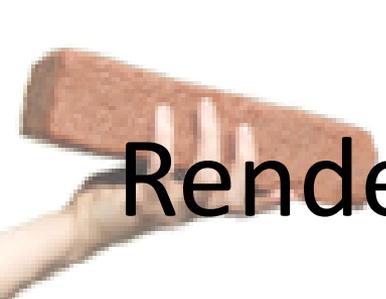


Organisatie - landelijk netwerk

4. Landelijk netwerk

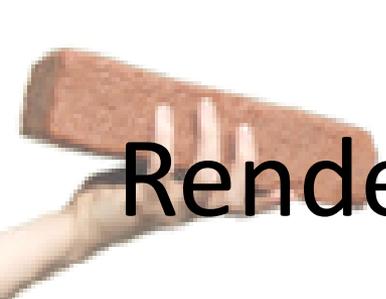
- uitwisseling kennis, ervaring en nieuwe trends
- ontwikkeling en actualisering van webtool, standaards en promotiemiddelen
- landelijke 'agendering'
- inkoopkracht





Rendement

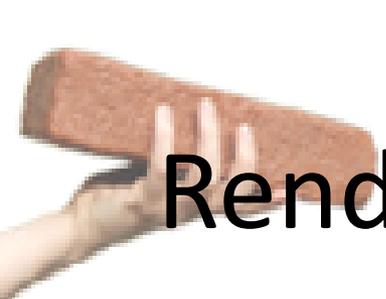
- genereert (extra) inkomsten voor aanbieders van (sociale) ruimte
- kanaliseert verzoeken van burgers en instellingen; bespaart ambtelijke aandacht
- brengt mensen en partijen samen; versterkt sociale samenhang
- maakt buurten levendiger en veiliger als gevolg van intensiever gebruik van ruimten
- intensificeert ruimtegebruik; dus duurzamer
- is (politiek) alternatief voor het openhouden van buurt- en welzijnscentra.



Rendement - financieel

- Makelpunt wordt in startfase primair gefinancierd door partners
 - gedurende opstartfase en eerste drie operationele jaren
 - daarna 'kostendekkend' (met risico bij Makelpunt)
- Makelpunt wordt op lange termijn gefinancierd door:
 - aanbieders van ruimte die betalen voor presentatie van ruimte op site (ook voormalige partners)
 - vragers die een zoekopdracht plaatsen
 - opbrengst van adverteerders (leveranciers van goederen en diensten)
 - vergoeding van of provisie op geleverde diensten
 - verkoop van markt/beleidsinformatie

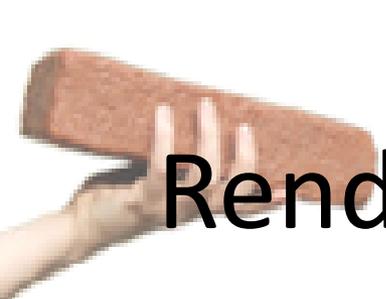
Dit principe geldt voor beide bedrijfsmodellen.



Rendement - “Web Only”

Grove schatting bij verzorgingsgebied van 100.000 inwoners

Middelen bij ‘running business’		
manager (WO/HBO)	0,1 Fte	€ 7.500
assistent (min. MBO)	0,5 Fte	€ 22.500
promotiebudget		€ 10.000
webtool / landelijk netwerk		€ 10.000
totale kosten (running business)		€ 50.000

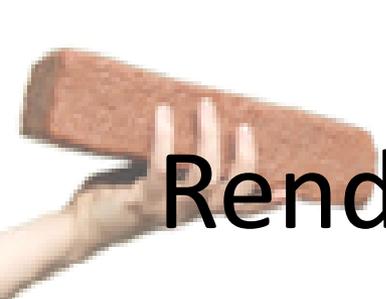


Rendement - “Web Only” II

Mogelijk verloop van kosten en opbrengsten

	jaar 0	jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4
totale kosten	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000
opbrengst plaatsing aanbod	-	-	-	€ 20.000	€ 40.000
advertenties dienstverleners	-	-	-	€ 5.000	€ 10.000
bijdrage partners	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 25.000	€ 0

aantal matches per jaar:	-	25	50	80	100
--------------------------	---	----	----	----	-----



Rendement - “High Touch”

Grove schatting bij verzorgingsgebied van 100.000 inwoners

Middelen bij 'running business'		
manager (WO/HBO)	0,5 Fte	€ 35.000
assistent (min. MBO)	1,0 Fte	€ 45.000
promotiebudget		€ 10.000
webtool / landelijk netwerk		€ 10.000
totale kosten (running business)		€ 100.000



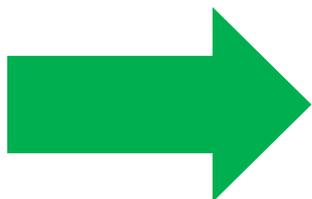
Rendement - “High Touch” II

Mogelijk verloop van kosten en opbrengsten

	jaar 0	jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4
totale kosten	€ 50.000	€ 100.000	€ 100.000	€ 100.000	€ 100.000
opbrengst plaatsing aanbod	-	-	-	€ 40.000	€ 80.000
advertenties dienstverleners	-	-	-	€ 10.000	€ 20.000
bijdrage partners	€ 50.000	€ 100.000	€ 100.000	€ 50.000	€ 0
aantal matches per jaar:	-	35	80	160	200



Implementatie - algemeen



opstartfase (0,5 - 1 jaar)



startfase (circa 3 jaar)

operationele fase



initiatief

operationeel

kostendekkend



Implementatie - opstartfase

Vorbereiding:

- Initiatiefnemer beschrijft doel en opzet Makelpunt
- Initiatiefnemer regelt budget voor verkenningsfase

Verkenning:

- betrekken partners
- marktverkenning van vraag en aanbod
- opstellen bedrijfsplan en besluitvorming

Implementatie:

- inrichten Makelpunt als entiteit (statuten en overeenkomsten)
- werving & selectie medewerkers
- inventarisatie ruimteaanbod
- PR-campagne
- In gebruik nemen van webtool



Kritische succesfactoren tot besluit

- Een bedrijfsmatige opzet en cultuur
- Een simpele en gebruiksvriendelijke website
- Transparantie van vraag en aanbod en hoe daarmee wordt omgegaan
- Commitment en vertrouwen tussen partners lokaal Makelpunt
- Kritische massa: snel voldoende omvang en naamsbekendheid