

LEADS GENEREREN MET EEN GO-TO-MARKET PLAN

Groep 3: Finn Martens, Sjoerd Visser, Annemijn
Vissers, Lisa Bakker en Benjamin te Wierik (C1D)

SLASH 36

Week 1: Eigen organisatie

Bedrijfsnaam: Slash36

Jaar van oprichting: 2021

Aantal medewerkers: 1

Bedrijfstak: Software voor zorginstellingen

Nieuw product en/of nieuwe markt: Software
voor zorginstellingen na de COVID-tijd

Week 2/3 afnemers :

Doelgroep: zorginstellingen met meer dan 100
werknemers.

DMU:

- HR manager
- Managementteams

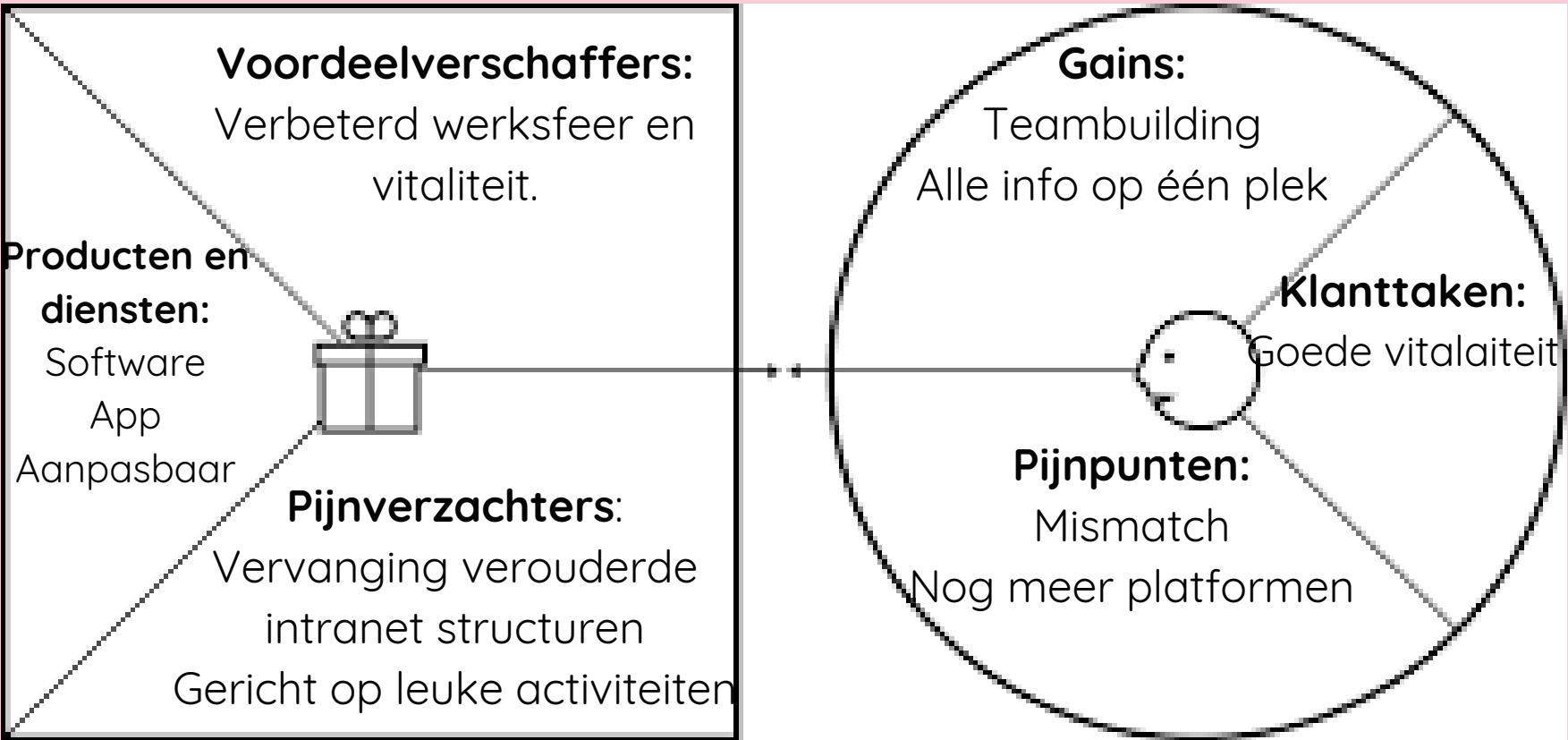
pains, gains & jobs to be done:

- Emotioneel: meer vitaliteit
- Sociaal: betere communicatie en
goeie werksfeer
- Functioneel: alle info op één plek

Inkoopproces:

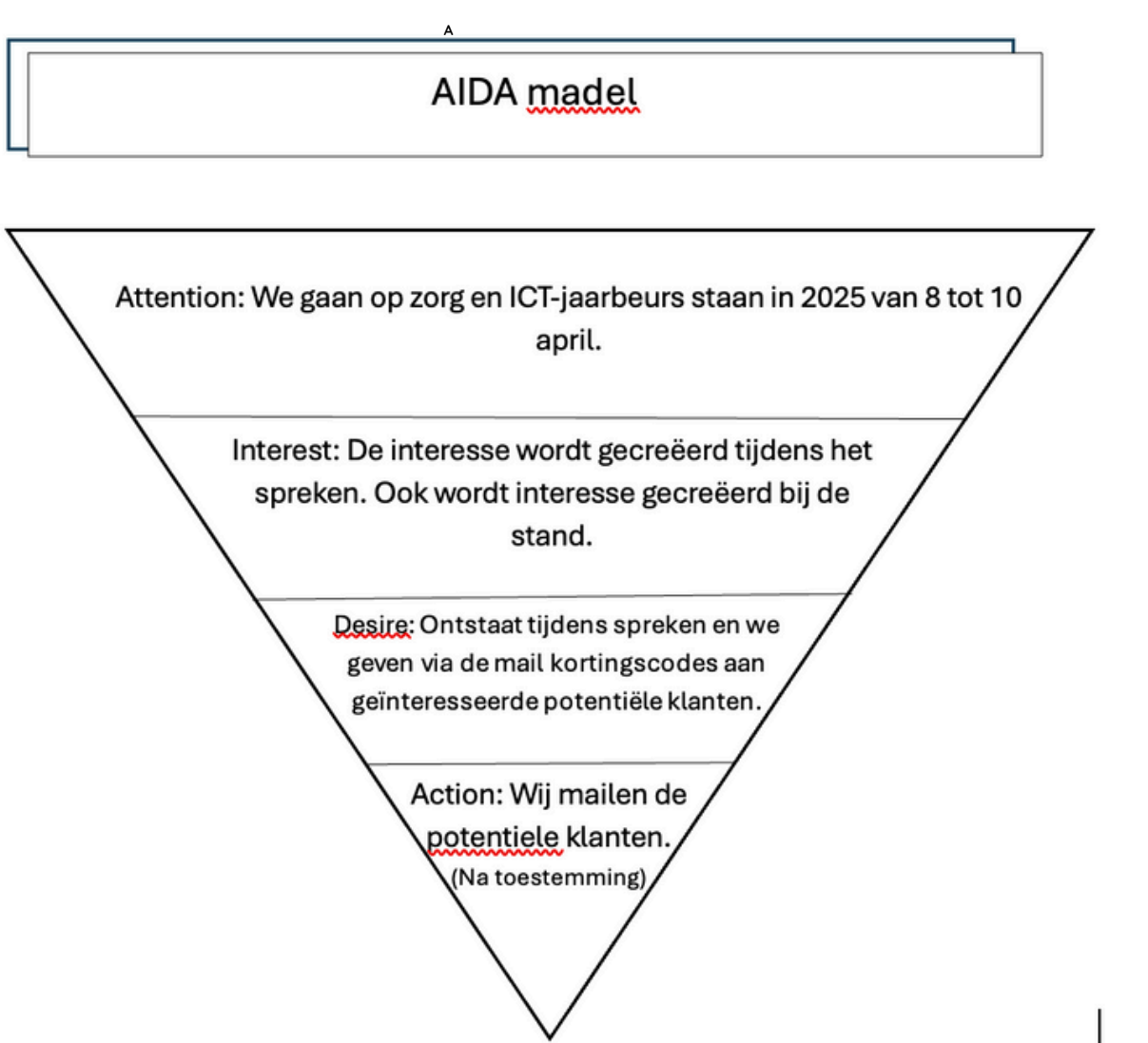


Week 4: Waardepropositie & statement



waardenpropositie statement: onze software app helpt medewerkers van zorginstellingen die betere teambuilding willen door het verminderen van te veel platformen en ervoor te zorgen dat je je collega als vriend gaat zien. (in tegenstelling tot Goodhabitz die cursussen aanbied in plaats van leuke activiteiten)

Week 5: Marketing-sales funnel en touchpoints



Week 6: KPI's en CRM

Er zijn 1700 zorginstellingen die potentiële klanten zijn van ons product. Vorig jaar kwamen er in de 15.000 bezoekers naar de jaarbeurs.

We hebben 3 mensen van Slash 36 bij de stand staan. We gaan er dus van uit dat er altijd een gesprek mogelijk is. Wij hopen met 108 potentiële klanten per dag in gesprek te gaan. Als we er 3 dagen staan, zal er dus ongeveer met 324 potentiële klanten gesproken worden.

Aantal mensen dat hun mail geeft: Gemiddeld geeft 30 procent van de potentiële klanten hun mail. Dat zijn 98 mensen van de 324.

Klanten: Gemiddeld wordt 2 procent van de gemailde potentiële klanten ook echt klant van slash36 dat zijn 6 klanten van 98 gemailde potentiële klanten.

SLASH 36

Week 7: Kosten en opbrengsten

Indicatief totaal		
Categorie	Omschrijving	Geschatte kosten
Promotie	Adverteren en Sponsoring	€0,-
Evenement	Deelnamekosten beurs	€8757,-
Tools & Software	Computers, laptops etc.	€0,-
Personeel	Personeelskosten	€1188,43
Totaal		€9945,43

Naar schatting krijgen we dus ongeveer 6 nieuwe klanten van slash36. Dat betekent dat onze maandelijkse opbrengsten €10.200 bedragen of €122.400 per jaar.

De netto contante waarde (NCW) over een periode van 5 jaar is €453.902,57

