

## Transcriptie Maandag Zwolle; Focusgroep

- (0:00) ...weer licht halverwege binnenstromen.
- (0:02) Dat was prima, toch?
- (0:10) Ja.
- (0:11) Ja.
- (0:11) Ja?
- (0:12) Ja.
- (0:12) Dankjewel.
- (0:13) Nou ja, hartstikke bedankt voor je tijd.
- (0:15) Ten eerste.
- (0:16) Wij hebben een concept ontwikkeld voor je school.
- (0:18) Re-Drive.
- (0:20) En eh...
- (0:20) Zullen we een voorstelrondje doen?
- (0:22) Nou, ik ben Dien.
- (0:23) Ik ben Dien.
- (0:24) Thijs.
- (0:25) Ruben.
- (0:26) Mikail.
- (0:27) Nou, we beginnen.
- (0:30) We hebben een concept ontwikkeld waarbij wij een probleem of een uitgewerkte oplossing voordat het zoveel mogelijk is tussen tijds het alvast oplossen, waardoor je niet een grote achteraf-schoonmaak hebt.
- (0:43) De huidige oplossingen zijn dus inderdaad achteraf.
- (0:46) En dan zie je vaak dat je het vuil te veel opbouwt, waardoor je een intensieve eindreiniging hebt.
- (0:51) Dit kost veel tijd.
- (0:53) En in ieder geval ook veel tijd voor de werknemers.
- (0:57) Dus wij willen daar graag iets aan doen.
- (1:01) De oorzaak, de drempel om je auto schoon te maken, is vaak hoog.
- (1:05) Je ziet bijvoorbeeld dat je naar een tankstation moet of je met een stofzuiger hemel op kunt zetten.
- (1:09) Dat is alweer een kwartiertje extra werk voordat je opbouwt begint.
- (1:14) En het kost ook nog een soort geld.
- (1:16) Soms even naar een tankstation moet, ben je licht wat.
- (1:18) Dan ben je kwijt voor een stofzuiger.
- (1:19) Over twee minuten kun je het allemaal mee schoonmaken.
- (1:21) Hartstikke handig.
- (1:23) Dus daar zijn we naar aan het kijken hoe we dat kunnen oplossen.
- (1:29) De ReDrive-oplossing.
- (1:31) Wij willen graag een compacte handstofzuiger in de auto plaatsen.
- (1:35) Dus dat je de auto bij de hand hebt geïntegreerd.
- (1:38) Een universele houder, zodat je hem ook kunt opladen.
- (1:41) En dan kun je gewoon in het best uitkomende moment voor de gebruiker de auto mooi direct schoonmaken.
- (1:48) Dus dat is hartstikke toegankelijk en dan hoeft je niet eerst nog een stofzuiger te pakken of naar het tankstation.
- (1:58) De voordelen van maandag.
- (2:01) Ik heb het daar al even met jou over gehad.
- (2:04) Tijdens het laden heb je tenminste wat te doen.
- (2:09) Dat scheelt ook weer privé-time.
- (2:13) Uiteindelijk hoe vaker je de auto van binnen schoonmaakt, hoe beter die blijft en hoe hoog het restwaarde wordt.
- (2:20) Dat is natuurlijk weer beter voor het bedrijf.
- (2:24) Een schone auto zorgt natuurlijk voor een beter imago.

(2:29) Omdat het er gewoon een stuk netter uitziet.  
(2:32) En het is heel simpel.  
(2:34) Je vermijdt gewoon je boetes als je hem weer moet inleveren.  
(2:41) In de praktijk zijn we van plan om een vast maandbedrag per voertuig te gaan invoeren.  
(2:49) Het is dan ook echt een lease van ons.  
(2:50) Je huurt de stofzuiger van ons en wij zorgen voor alles.  
(2:55) Het enige wat er gedaan moet worden is het inzetten.  
(2:58) En ook dat doen wij.  
(3:03) Onderhoud en vervanging is volledig voor ons.  
(3:07) En wij zetten het ook voor jullie in.  
(3:13) Wij zouden graag in ieder geval eerst even een eerste indruk willen horen.  
(3:19) Ik zie je al druk schrijven.  
(3:21) Dus ik denk jij kan het met een eerste indruk natuurlijk.  
(3:25) Ik begreep dat jij al wat hebt voorgesproken met Ben.  
(3:29) Maar mij is de context nog niet helemaal duidelijk.  
(3:33) Dit is voor onze leaseauto's?  
(3:35) Dus ik mis eigenlijk het hele stukje context van dit product.  
(3:38) Dat is precies het idee.  
(3:40) Het is eigenlijk een stofzuiger die we dan in de auto implementeren.  
(3:46) Als jullie de auto leasen aan een klant.  
(3:49) Dat die klant tijdens het leasen de auto schoon kan houden.  
(3:53) En dat de drempel kleiner is voor de klant.  
(3:56) Om hem netjes in te leveren.  
(3:58) En ook de auto tijdens het leasen gewoon schoon blijft houden.  
(4:02) Dan blijft de eindwaarde hoger omdat de auto schoon blijft.  
(4:05) En dan heb je geen opbouw in het vel.  
(4:08) En dan heb je niks wat intrekt.  
(4:10) En als de auto ingeleverd wordt is die ook een stuk schoner.  
(4:14) Zodat jullie ook een stuk minder tijd kosten om hem terug te leasen.  
(4:18) Hoe kwamen jullie bij het idee?  
(4:20) Daar is wat tijd overheen gegaan.  
(4:23) We hadden eerst een speciaal ontwerp gemaakt voor een handstofzuiger zelf.  
(4:29) Om hem dan aan consumenten te verkopen.  
(4:31) Alleen toen hebben we het een beetje losgelaten.  
(4:34) Toen zijn we meer richting een service gegaan.  
(4:39) Omdat het heel simpel is.  
(4:41) Wij zijn gewoon vijf studenten.  
(4:44) En de mensen bij Bosch hebben veel meer verstand van dat soort apparatuur.  
(4:48) Dan dat wij hebben.  
(4:51) Om te gaan concurreren met zulke grote bedrijven.  
(4:54) Heeft niet heel veel nut als je nou gaat beginnen.  
(4:57) En stel je kan bij hun iets inkopen.  
(5:00) En daar dan zoiets als dit van maken.  
(5:04) Dat is eigenlijk top.  
(5:07) Ja.  
(5:09) Ik herken het wel hoor.  
(5:10) Mijn auto is ook echt een dikke bende.  
(5:14) Mijn auto is ook echt een grote teringzooi.  
(5:18) Gaan wij nog verder de diepte in hierna?  
(5:22) Wij hebben in principe nog wat stellingen.  
(5:24) Maar we wouden eerst even als er nog verdere dingen zijn.  
(5:27) Opmerkingen, vragen, dat soort dingen.  
(5:30) Ik heb wel een aantal vragen.  
(5:32) Volgens mij probeer je vooral gedrag te veranderen.  
(5:34) Bij consumenten.  
(5:36) Ik kan me voorstellen dat als ik zo'n stofzuiger in de auto heb.  
(5:39) Dat ik het alsnog niet gebruik.

- (5:41) Hoe verander je dan het gedrag?
- (5:43) Heb je dan ergens een melding die je krijgt?
- (5:46) Je moet schoonmaken of weet ik veel wat.
- (5:49) Door middel van kleine reminders in de auto.
- (5:53) Niet gewoon stickers.
- (5:55) Zo'n zelfde idee.
- (5:56) Gewoon een stickertje op het dashboard.
- (5:58) Om de gebruiker bewust van te maken dat hij beschikbaar is.
- (6:03) In de hoop dat je hem snel opmaakt.
- (6:06) Zoveel mogelijk in het zicht plaatsen.
- (6:08) Nu mogelijk.
- (6:08) Als je hem in je ooghoeken ziet.
- (6:14) En je hebt er een momentje over.
- (6:16) Dan heb je gewoon wat te doen.
- (6:18) Dan denken wij dat we daarmee de drempel veel lager kunnen brengen.
- (6:23) Hebben jullie daar onderzoek naar gedaan?
- (6:24) We hebben een enquête uitgerold.
- (6:27) Onder zoveel mogelijk gerichte eindgebruikers.
- (6:30) Onder de respondenten.
- (6:32) Veel mensen vinden het een goed idee.
- (6:36) Die denken ook dat ze het zouden gebruiken.
- (6:39) Maar over 93% zei dat ze wel zouden gebruiken als het beschikbaar is.
- (6:46) En waar ga je het plaatsen?
- (6:50) Vanuit die enquête zijn we erachter gekomen.
- (6:52) Dat onder de passagiersstoel.
- (6:55) De beste plek is.
- (6:56) En daar is ook ruimte voor een eventuele houder.
- (7:02) Met een oplaadstation.
- (7:04) Of de middenconsole.
- (7:07) Van het voertuig.
- (7:09) Dat hij niet in de weg zit voor een rijder.
- (7:12) Want onder de stoel is hij natuurlijk niet in zicht.
- (7:18) Als je een langdurige lease hebt.
- (7:25) En het is ook gewoon een privéauto.
- (7:28) Ja ik rijd me ook privé.
- (7:32) Om de boete te vermijden.
- (7:36) Maar ook om het schoon te houden.
- (7:38) Tijdens het laden is het wel een voordeel.
- (7:41) En je hebt wat anders te doen.
- (7:43) Ik hoorde net iemand iets zeggen over snacken.
- (7:49) Maar het is sowieso ook.
- (7:52) Ik ben niet echt een snacker.
- (7:56) Maar het is sowieso ook een iets zakelijker uitstraling als het gewoon schoon is.
- (8:02) En dat proberen we dan ook wel.
- (8:07) En waarom zou dit beter werken dan bijvoorbeeld een budget voor een carwash?
- (8:13) Omdat dat gewoon veel meer tijd kost.
- (8:15) Je moet daar helemaal naartoe rijden.
- (8:17) Aan die laadpaal sta je.
- (8:19) En dan moet je een half uur wachten.
- (8:22) En dan kun je daar beter je tijd mee.
- (8:28) Het is voor een elektrische auto.
- (8:30) Het is onder andere voornamelijk voor een elektrische auto.
- (8:36) In principe maakt het niet uit.
- (8:37) Het is voordelig als elektrische auto's laden.
- (8:40) Dan kunnen zij het vooral gebruiken tijdens het laden.
- (8:42) Omdat zij dan toch moeten wachten.
- (8:46) Maar in principe is het voor alle leaseauto's nuttig.

(8:50) Omdat het eruit komt schoon houden.  
(8:53) En stel er is iemand in de leaseauto.  
(8:57) Die moet een klant ontvangen.  
(8:58) Die moet met een klant rijden.  
(8:59) En die is al op werk of die moet nog weg.  
(9:02) En die heeft misschien haast.  
(9:02) Dan kan hij sneller vanuit de auto de stofzuiger gebruiken.  
(9:06) Dan moet hij helemaal vanuit binnen gaan stofzuigen.  
(9:07) Of eerst langs de carwash moet om te gaan stofzuigen.  
(9:11) Dus dan is het op dat gebied ook vooral tijdsbesparing.  
(9:15) En jullie willen gewoon naast bedrijven.  
(9:17) Maar ook bij auto's zelf.  
(9:19) Ik heb al een interview gehad.  
(9:22) Dus ik had wel al wat context natuurlijk.  
(9:26) Maar wil je dat dan binnen auto's gaan doen?  
(9:29) Dus dat je een auto bij een model.  
(9:30) Dat je dit dan aanbrengt.  
(9:32) Of staat het er helemaal los van.  
(9:34) En is het gewoon puur iedereen die een leaseauto heeft.  
(9:38) Die kan dit bij het bedrijf bijvoorbeeld als maandag.  
(9:41) Dat wij leasing afnemen voor alle auto's.  
(9:44) Dat is het doel waar jullie achteraan willen.  
(9:50) En ook nog even terugkomen op jouw vraag.  
(9:54) Het is natuurlijk ook stel je bent onderweg.  
(9:57) En er gebeurt wat.  
(9:58) Je hebt kinderen achterin.  
(10:00) En er gaat wat overheen.  
(10:01) Dan kun je hem zo pakken.  
(10:03) En dan is het ook zo schoon voordat het echt schade aan ligt.  
(10:09) Dat is bij mij wel het geval.  
(10:13) Ik denk dat het mooi is voor een maandag.  
(10:16) Maar voor een professional die een leaseauto huurt.  
(10:19) Ik denk dat onze leasebedrijven er niet zo blij mee zijn.  
(10:21) Ik ben mee aan mijn contract hebben.  
(10:24) Voor hen is het gewoon een verdienmodel als die auto smerig is.  
(10:28) Dan verkoop je dat inderdaad aan een leasepartner.  
(10:30) Want uiteindelijk zijn die auto's in ons bezit.  
(10:36) Ze zijn aangesloten bij een leasepartij.  
(10:38) En die leveren ze aan ons.  
(10:40) Dat is waar.  
(10:41) Daar moet je het eigenlijk aan verkopen.  
(10:45) Of we zouden een dienst moeten afnemen wat bovenop het dienstcontract zit.  
(10:49) Dat is wat je dus ook zoekt.  
(10:51) Hebben jullie daarover nagedacht?  
(10:52) We hebben zoiets gehad.  
(10:59) Afgelopen maandag hebben we het bij Easyrent gehad in Zwolle.  
(11:03) Dat is dus wel een leasepartij ook.  
(11:06) Daar hebben we ook een beetje gekeken.  
(11:09) We gaan vandaan.  
(11:11) Zij hebben hun proces ingericht op hoe die auto's terugkomen.  
(11:15) Bij Easyrent was het in ieder geval het geval.  
(11:17) Ik weet niet waar jullie dat als verlaag houden?  
(11:19) Ayvens.  
(11:22) Dat is ook een hele grote partij.  
(11:24) Die doen dat al jaren.  
(11:26) Dus die weten wat voor klanten ze hebben.  
(11:27) Die hebben ook goede klantrelaties.

(11:30) En daar zie je dus ook dat die auto's van standaard netjes ingericht worden.  
(11:35) Dat was het eerste.  
(11:36) Als je maar bij ons gelicht had.  
(11:37) We hadden een leasepartij om hun tijd te besparen.  
(11:40) Zij hebben dusdanig goed doorgedacht.  
(11:43) Dat er eigenlijk heel weinig aan te halen is bij hun kwartijd.  
(11:47) Dat het zo goed is ingericht.  
(11:50) Maar die constante schoonmaak.  
(11:54) Dat natuurlijk voor de gebruiker wel.  
(11:56) Wat ze bij Easyrent ook duidelijk zeiden.  
(11:58) Wij halen er waarschijnlijk in de praktijk niet heel veel voordeel uit.  
(12:03) Maar het is inderdaad wel een serviceverhogende functie.  
(12:06) We halen onze klanten en onze bedrijven.  
(12:10) En bij Easyrent zou je zeggen.  
(12:12) Dat is een stukje die we zouden moeten uitrekenen.  
(12:15) Of dat meer waarde brengt.  
(12:17) Of dat het gewoon een leuke toevoeging is.  
(12:19) Maar EasyRent is natuurlijk wel apart van de competitie.  
(12:24) Dus dat is wat we bij een leasepartij doen.  
(12:27) Als we terug willen gaan naar een aantal pagina's.  
(12:32) Hoeveel?  
(12:32) Ja, dat gaat wat verder.  
(12:35) Kijk, de maatregelen.  
(12:37) Eentje verder.  
(12:40) Hier was ik nou aan het zoeken.  
(12:42) Ik kan ook wel wat voorstellen.  
(12:47) Onze professional gaat naar de gemeente.  
(12:50) Heerde.  
(12:51) Dat is gemeente Heerde.  
(12:55) Dat geldt natuurlijk niet voor de auto.  
(13:00) En het vermijden van boetes, die snap ik ook niet helemaal.  
(13:04) Wat bedoel je met het vermijden van boetes?  
(13:07) In principe is het gewoon bij het inleveren.  
(13:10) Als de auto heel vies is.  
(13:12) Dan krijg je zo'n boetes.  
(13:16) Dat zijn al de extreme situaties.  
(13:18) Maar dat is net wat ik noemde voor de leasepartij.  
(13:21) Dan is het mooi als een auto niet zo heel netjes ingeleverd wordt.  
(13:23) Ja.  
(13:26) Oké.  
(13:32) Verder nog?  
(13:36) Nee, dat is mijn eerste indruk.  
(13:39) Ik denk dat het redelijk niche is.  
(13:41) En inderdaad, zoals een leasemaatschappij zou zeggen.  
(13:44) Een leuke extra.  
(13:46) Een maatregel die je goed voorkoopbaar maakt.  
(13:50) Ik denk dat heel veel mensen zouden denken.  
(13:52) Het is een leuke extra.  
(13:56) Hoe lossen jullie het op dit moment op?  
(13:59) Niet.  
(14:01) Het boet is voor jezelf.  
(14:05) Het boet is voor de persoon zelf.  
(14:07) We zeggen lever hem netjes in, anders krijg je een boete.  
(14:10) Inderdaad.  
(14:11) En that's it.  
(14:17) Het is ook niet zo dat wij als bedrijf geld krijgen.  
(14:21) Om de auto door de wasstraat te doen.

(14:23) Je ziet het bij ons toch wel snel.  
(14:26) Smerige auto's zien.  
(14:28) De mensen die bij ons auto's hebben die we gereduceerd hebben.  
(14:31) Op het moment bij de auto wel hbo geschoold.  
(14:34) Nemen het wel serieus.  
(14:36) Het is vaak een extra auto, omdat het een hele kleine auto is.  
(14:39) Die zorgen vaak wel dat het wat net is.  
(14:43) Dat is vrij algemeen.  
(14:46) Ik zie altijd wel, ik zit in het vakgebied onderwijs.  
(14:49) Ik zie heel veel leerkrachten met die auto.  
(14:52) Die zorgen daar goed voor.  
(14:54) Dus daar is niet per se dat ik denk.  
(14:58) Die gooien er met de pet naar.  
(15:00) Maar intern, denk ik, heeft iedereen er volledig schijt aan.  
(15:05) Er wordt geroookt in de auto's en noem het allemaal maar.  
(15:08) Die denken, boeien, dan betaal ik wel een keer honderd.  
(15:11) Dan los je het niet op met stof.  
(15:12) Dan betaal ik honderd euro bij je leveren.  
(15:15) Ik weet ook al, ik heb mijn geld al kwijt.  
(15:18) Het is ook niet echt heel netjes in de auto.  
(15:20) Dus zou jij dan een stofzuiger pakken?  
(15:22) Ik zou op dat soort momenten een stofzuiger pakken.  
(15:26) Ook omdat ik heb de kinderen.  
(15:30) Die eten een keer een koekje in de auto.  
(15:32) En het is versmerend.  
(15:34) Of je gaat op vakantie, dan weet ik het wel.  
(15:37) Ik zou dat ding gebruiken.  
(15:40) Voor mij zou het heel erg de vraag zijn.  
(15:43) Wat zijn die kosten maandelijks?  
(15:45) Betaal je daar veel voor?  
(15:47) Is het iets wat je aanbiedt, net als zo'n budget.  
(15:50) Dat ze het kunnen schoonmaken als bedrijf zijnde.  
(15:53) Daar zit denk ik de markt voor jullie.  
(15:56) Je hebt ook heel veel eigenaren van een bedrijf.  
(15:59) Die denken, ik wil gewoon dat de shit voor elkaar is.  
(16:01) Dat het mooi uitziet.  
(16:02) Dus ik investeer daarin.  
(16:05) En ze krijgen een budget van 25 euro per maand.  
(16:08) Zodat hij schoon is en dat ze er naartoe moeten.  
(16:12) Die bedrijven die dat belangrijk vinden.  
(16:15) Daar zit de winst in denk ik.  
(16:16) Die willen wel een maand abonnement afnemen.  
(16:19) Misschien voor het schoonmaken.  
(16:22) Alleen dan is de vraag, wat kost dat?  
(16:25) Op het moment zijn we nog bezig met het in kaart brengen.  
(16:30) Een groot breed beeld.  
(16:34) Een business case gemaakt.  
(16:36) Waarbij we wat kosten van ons.  
(16:38) En eventuele prijzen erbij zetten.  
(16:41) Het is heel erg afhankelijk van het aantal auto's.  
(16:45) Wat wij moeten bedienen.  
(16:47) Dus op schaal wordt het aanzienlijk goedkoper.  
(16:50) Omdat onze kosten niet zijn.  
(16:53) Met honderd auto's zou ik zeggen.  
(16:58) 10 tot 15 euro.  
(17:00) En dan zit je denk ik.  
(17:04) Het is lastig in de schaal.

(17:06) En als je dan zo'n abonnement aangaat.  
(17:08) En zo'n ding gaat kapot.  
(17:11) Dat zit er allemaal bij in?  
(17:15) Volledig ontzorgd.  
(17:17) 10 tot 15 euro.  
(17:21) Nog geen implementatie kosten.  
(17:23) Dat zit er nog niet bij.  
(17:27) Dat zijn kosten die we nog niet goed genoeg hebben uitgezet.  
(17:32) Je kunt een middagje vrij nemen van school.  
(17:34) Maar als je te veel auto's hebt.  
(17:38) Dan wordt het alweer lastig.  
(17:41) Ik weet niet of jullie handig zijn.  
(17:44) Een beetje dat tape ding eronder.  
(17:48) Goede laag lijm kan ook altijd.  
(17:53) Wat zou jullie wagenpark zijn?  
(17:55) Daar kijken we naar.  
(17:57) Een heel groot wagenpark.  
(18:00) Ik heb geen idee.  
(18:01) We hebben interne meerwerkers.  
(18:04) In Zwolle alleen al?  
(18:09) Nee niet in Zwolle.  
(18:10) Over heel Nederland.  
(18:12) Maar hoeveel mensen gedelegeerd?  
(18:15) Duizenden.  
(18:17) Je hebt dus wel honderden auto's.  
(18:21) Bij elkaar misschien wel in het geheel.  
(18:24) Dat duizend niet de gekke hok is.  
(18:28) Dus zeg maar ruim duizend lease auto's.  
(18:32) Jullie hebben hier in Zwolle?  
(18:35) Ik weet het niet.  
(18:36) We hebben 200 projecten.  
(18:40) Dat is de helft.  
(18:43) Met ons erbij.  
(18:45) Dus 100.  
(18:50) Dat is sowieso een begin.  
(18:52) Dan zullen we denken aan...  
(18:56) 15, 20.  
(18:58) Dat is een goede schatting.  
(19:00) Dat is een beetje afhankelijk.  
(19:03) We hebben een hele hoop factoren.  
(19:08) In principe is natuurlijk...  
(19:11) Bij een lease maatschappij...  
(19:14) moet het echt geld opleveren.  
(19:18) Bij jullie is het vooral ook...  
(19:22) handig.  
(19:23) Omdat jullie dan...  
(19:25) Je hoeft er geen geld aan te verdienen bij jullie.  
(19:29) Het is een extra luxe.  
(19:32) Maar kostbaar.  
(19:35) Dan komen we terug op het schoonmaakplan.  
(19:42) Hebben jullie onderzoek gedaan naar concurrentie op de markt?  
(19:48) Vergelijkbaar concurrenten met substituten.  
(19:51) Een substituuut is inderdaad wel door de wasstraat.  
(19:53) En daar een zuiger.  
(19:54) Wat hebben jullie daaruit gehaald?  
(19:58) Er is niks zoals dit.  
(20:00) Dus waar je naar kijkt, is inderdaad de wasstraat.

(20:05) Er zijn wel bedrijven die komen naar locatie om de wagenparken schoon te maken.  
(20:10) Maar dat valt bij jullie een beetje buiten de boot.  
(20:13) Omdat die auto's overal staan.  
(20:15) Dat is moeilijk in te richten.  
(20:16) Dat is interessant daar.  
(20:21) Dat zijn de oplossingen.  
(20:24) En autodetaillisten die de auto's schoonmaken.  
(20:29) Dan heb je het over een heel andere prijs.  
(20:32) Dan heb je het over honderden euro voor een auto.  
(20:34) Dat is ook een heel andere prijs.  
(20:37) Dat doe ik zelf ook.  
(20:41) Dat zijn een beetje de substituten.  
(20:49) Een klein gaatje niets gevonden misschien?  
(20:51) Ja.  
(20:54) Kijk, wij zijn dan van...  
(20:56) ga maar proberen aan de man te brengen.  
(21:00) Wij zijn natuurlijk niet degene die dat met de organisatie beslissen.  
(21:05) Dat is sowieso.  
(21:07) Maar het is wel goed om wat kritisch op te kunnen voeren.  
(21:12) Dat is natuurlijk nu ook de insteek.  
(21:15) Vooral dat wij lekker veel commentaar kunnen geven.  
(21:19) Als we wel weer verder gaan.  
(21:22) Het valt op staat inderdaad met welke klant spreekt je daarnaast?  
(21:27) En wat is de prijs?  
(21:30) Het is heel gevoelig.  
(21:31) Het is geen essentieel product of service.  
(21:40) Het is echt service.  
(21:42) Ik denk echt dat waar die winst te behalen valt zijn eigenaren die bedrijven hebben.  
(21:48) Die een wagenpark hebben.  
(21:50) Die het heel belangrijk vinden dat die auto's er schoon en goed uitzien.  
(21:53) Die daar al in investeren.  
(21:55) Dat het geld ook waard vindt.  
(21:57) Dat het een uitdaging wordt voor een bedrijf.  
(21:59) Ik denk dat daar de winst ligt.  
(22:00) Het is belangrijk om goed de klantkaart te brengen.  
(22:05) Als het voor handen ligt zou ik het vaak gebruiken.  
(22:08) En dat gebeurt ook.  
(22:10) Je zult zien dat het in de praktijk zal gaan werken.  
(22:15) Ik denk dat het heel slim is dat je maandelijks doet.  
(22:21) Wat is dit? Mag ik iets zien?  
(22:24) Het is een prijsgevoeligheidsanalyse.  
(22:28) Als jullie het willen uitzien of invullen dan mogen jullie dat doen.  
(22:33) Zeker.  
(22:35) Ik denk dat daar het in zit.  
(22:40) Misschien ook qua tip voor de presentatie.  
(22:45) Ik zou zeggen... inderdaad, de context was wat onduidelijk.  
(22:48) Wij hadden elkaar al gesproken.  
(22:51) Daar kun je veel winst in behalen.  
(22:55) Eerst het persoonlijke.  
(22:56) Dit is het idee. We zijn studenten van deze opleiding.  
(23:01) We hebben een opdracht meegekregen.  
(23:03) We zijn enthousiast geworden.  
(23:05) We hebben iets bedacht.  
(23:07) Dat kan fantastisch zijn.  
(23:11) Dan heb je meteen die aandacht.  
(23:15) Deze studenten hebben iets ontdekt.  
(23:17) Het kan wel goud zijn.

(23:19) Heel veel studenten hebben een bedrijf opgericht.  
(23:26) We zijn daar nu miljonair mee geworden.  
(23:29) Absoluut.  
(23:30) Neem ons daarin mee.  
(23:32) Die context aan het begin zorgt ervoor dat je meteen die aandacht hebt.  
(23:38) Dan kom je op het puntje van de stoel te zitten.  
(23:40) Misschien kunnen wij onderdeel zijn van deze machine.  
(23:43) En er geldt aan verdienen.  
(23:46) Goede inleiding.  
(23:51) Is het ook een bedrag dat je maandelijks doet?  
(23:56) Altijd maandelijks?  
(23:58) Of kan je het in een lease doen?  
(24:00) Na een aantal jaren is die machine van jou.  
(24:03) Ga je dan door naar de volgende?  
(24:04) Wat is daarin het idee?  
(24:05) Allemaal mogelijkheden.  
(24:10) De prijs is afhankelijk van de duur van een contract.  
(24:16) Dat heeft er ook invloed op.  
(24:19) Daar is zeker mee te spelen.  
(24:22) Je vraagt 10 tot 15 euro per maand voor zo'n stofzuiger.  
(24:26) Hoe duur is zo'n stofzuiger zelf?  
(24:29) Afhankelijk van de stofzuiger.  
(24:31) Dan gaan ze ook opzoeken hoe duur is zo'n stofzuiger zelf.  
(24:35) Ze laten hem niet gewoon zelfkomen.  
(24:38) Zeker een optie.  
(24:40) 50 tot 60 euro waarschijnlijk.  
(24:42) Met een grote investeringskosten.  
(24:50) Het voordeel bij ons is dat als hij wel stuk gaat.  
(24:54) Dat hij gewoon gaat.  
(24:56) Het oplaadstation en de houders zijn door ons ontworpen.  
(25:01) Dat is dan weer het extraatje.  
(25:04) In de plaatsen natuurlijk.  
(25:17) Kijk, top, dank u.  
(25:20) O, jij doet afgeronde bedragen, ja, ik denk dat ik dat wel kan.  
(25:23) 1995.  
(25:25) Dat heb ik allemaal gedaan.  
(25:26) Zo wordt dat dan in maart genoeg.  
(25:29) Maar hoe zit het met jullie opdracht?  
(25:31) Jullie hebben nu, jullie moeten een aantal bedrijven hiervoor pitchen.  
(25:39) Maar hoe ziet die opdracht er verder uit?  
(25:41) Wanneer is die geslaagd?  
(25:43) Uiteindelijk moeten we voor docenten een drukke presentatie geven.  
(25:47) Gewoon een soort shark tank.  
(25:51) Uiteraard, ja.  
(25:52) Nou, kijk dan eens naar zich.  
(25:56) Maar daar zit de winst.  
(25:58) Ja, absoluut.  
(25:59) Nu had ik een prestatie gehad en dacht ik van, wat?  
(26:02) Wat doen we daar?  
(26:03) Als je dat heel netjes inleidt.  
(26:06) Ja, bij dit was het wel een beetje de bedoeling dat het zo compact mogelijk werd uitgelegd.  
(26:12) Omdat bij ons werd ook gezegd dat als ze het niet meteen begrijpen, dat je het dan nog niet duidelijk genoeg hebt gemaakt.  
(26:24) Ja, maar compact hoeft niet dingen weglaten.  
(26:26) Nee, want ik denk echt dat, kijk een elevator pitch, die is bekend.  
(26:31) En dan moet je in 30 seconden iets aan de man kunnen brengen.

(26:34) En moet je iemand kunnen enthousiasmeren.  
(26:36) Van die 30 seconden gaat het misschien maar 7 seconden over het product.  
(26:39) Het gaat om het verhaal en noem het maar.  
(26:44) En daar, zeker in shark tank, als je die Amerikaanse introducties ziet, zijn ze over de top.  
(26:49) Hoef je ook niet te doen.  
(26:52) Nou, hoef je ook niet te doen, maar het is ook een stukje uniformiteit.  
(27:00) Vijf verschillende outfits.  
(27:02) De ene zit zo, de andere zit zo, de andere die praat zo.  
(27:07) Je kunt daar echt veel meer uithalen.  
(27:11) Als je daar met elkaar gaat presenteren.  
(27:13) Zeker met zo'n shark tank, zeker die docenten.  
(27:16) Maar ook bedrijven, daar kun je echt heel veel uit gaan halen.  
(27:21) Voor dit product, deze service, duidelijkheid, wie zijn er mijn klanten, hoe ga ik dit verwoorden.  
(27:25) Dan maak ik het af, dan maak ik een hoogcijfer, een perfectie als je doet wat Ben heeft aangegeven.  
(27:34) Ja, maar het is op een gegeven moment wel een goed idee hoor.  
(27:36) Ik zou het zeker gebruiken in de auto.  
(27:38) Ik zou het ook gebruiken.  
(27:39) Ik ben dus een verkeerde persoon, maar ik geloof jullie wel.  
(27:42) Ja, maar jij zou nog je vrienden afzeggen om lekker te kunnen stofzuigen zelf in de auto.  
(27:48) Het zou kunnen zijn dat ik het wel eens heb gedaan.  
(27:50) Maar ja, ik denk dat dit inderdaad wel kan slagen.  
(27:59) Waar ik wel aan dacht, maar dat is iets heel anders.  
(28:02) Tegenwoordig heb je natuurlijk heel veel van die deelauto's.  
(28:04) Daar is het misschien ook wel interessant voor.  
(28:06) We hebben ook wel het over gehad inderdaad.  
(28:10) We hebben een aantal opties die we daarvoor...  
(28:16) Dan kun je het gewoon verplicht maken denk ik.  
(28:18) Want hoe irritant is het als je een deelauto hebt, dat je dan in de auto stapt en dan allemaal onder elkaar zit?  
(28:23) Ja, dat die... Hoe heet die...  
(28:25) Ja, ik weet het niet.  
(28:26) De auto van die...  
(28:28) Ja, alleen daarin is het een beetje het probleem dat je...  
(28:34) Wanneer is het schoon?  
(28:35) Ja, dat is de vraag.  
(28:36) Dat is het lastige, want een auto is voor de ene...  
(28:40) Ja, maar heel eerlijk, het interesseert niet.  
(28:42) Als je het maar aan de man kan brengen.  
(28:43) Kijk, als zo'n greenwheelist denkt dat dit een top idee is, dan investeer je er weer in met duizend auto's.  
(28:47) Maar ja, je kan mensen niet verplichten om iets schoon te maken als je niet zelf weet wat schoon is.  
(28:53) Nee.  
(28:53) Want de ene brandschoon is voor de andere een beetje halver.  
(28:57) Ja, maar ik denk dat je dat ook zo...  
(29:00) Maar volgens mij is het een beetje upcoming.  
(29:02) Sowieso, in de Randstad wordt het echt 10 euro brengen.  
(29:04) Dat kan echt wel een goede markt zijn.  
(29:06) Want als je die auto... Als je klaar bent met die auto...  
(29:09) Kijk, met die scootertjes met zo'n fotootje erop.  
(29:11) Ja, een auto met zo'n fotootje erop.  
(29:15) Dan kunnen we daar wel mee spelen.  
(29:16) Het is groeiend zo, hoor.  
(29:18) Is het zo ja of nee?  
(29:20) Nou, die gaan we zo ook even bellen, hoor.

(29:22) Ja, maar dat groeit heel snel.  
(29:26) Ik zie daar meteen geld in.  
(29:28) Want ze moeten er foto's doen in die app.  
(29:31) Dan kun je dat dus doen.  
(29:31) Maar je kunt in die app ook een reminder doen.  
(29:34) Tofzuigertje ligt daar.  
(29:35) Ping. hatsaflats.  
(29:37) Absoluut.  
(29:38) Dat is misschien wel een betere markt dan bij.  
(29:43) Ja.  
(29:44) Ja, ik denk dat daar...  
(29:46) Bij bedrijven zitten we echt in van eigenlijk...  
(29:48) Wat is de visie van het bedrijf?  
(29:50) Willen ze daarin investeren?  
(29:53) En je kunt op internet natuurlijk heel makkelijk vinden of ze die visie hebben.  
(29:58) Vraag het dan aan ChatGPT.  
(30:00) Zoek de bedrijven die daarin dat hebben en bieden.  
(30:03) En dan heb je zo'n waslijst en die kun je gaan bellen.  
(30:05) Er zijn bedrijven die dat heel belangrijk vinden.  
(30:07) Dan heb je het van allebei en dan heb je dubbel geld.  
(30:09) Nou ja, een mooie laatste tip toch? Kijk dan die deelmobiliteit.  
(30:13) Dat is wel goeie.  
(30:14) Absoluut.  
(30:16) Dankjewel.  
(30:16) Nou, jullie ook bedankt.  
(30:17) En bij die Shark Tank zou ik juist...  
(30:21) Kruimels neergooien en dan zelf dat ook verzamelen.  
(30:23) Daar zou ik wel iets mee doen.  
(30:24) Maar dat is een kleine...  
(30:26) Ik ben meer van de show.  
(30:27) Ik ben meer van de...  
(30:29) Een klein presentatie.  
(30:31) Ja, daar zou ik echt in investeren.  
(30:32) Gewoon een indrukwekkende auto scoren.  
(30:34) Ja, dat kan ook wel.  
(30:35) Ja, zo'n automob.  
(30:36) Dat is wel lastig.  
(30:36) Zo'n kleine Eico.  
(30:37) Zo'n kleine Eico.  
(30:38) Het moet in het auditorium, toch?  
(30:40) Dat wordt wel lastig.  
(30:42) Dan kan je toch gewoon de trap oprijden.  
(30:43) Gewoon zo'n automaat neergooien.  
(30:45) Kruimels erop en een stofzuigertje mee.  
(30:48) Ik wil gewoon een Eico naar binnen rijden.  
(30:49) Oké.  
(30:49) Dan maak je wel een entree.  
(30:50) Dat is wel echt geniaal.  
(30:52) Dan maak je wel een entree.  
(30:53) Nee, maar daar is echt heel veel winst te behalen, denk ik.  
(30:56) Want er zitten wel een aantal aanknopingspunten voor.  
(30:59) Ja, zeker.  
(31:00) Wat voor opleiding doen jullie?  
(31:01) Commerciële Economie.  
(31:04) Leuk.  
(31:05) Tweede jaar nu toch?  
(31:06) En dan over een jaar een miljonair.

