

28 NOVEMBER **2023**

BUSINESSPLAN

XPERIMENT

Inhoudsopgave

Samenvatting	2
De Onderneming	2
Het Idee.....	2
Doelstelling.....	2
Unique Selling Points (USP's)	2
Milieuvriendelijkheid.....	2
Kostenbesparing.....	2
Interactieve Leerervaring.....	2
Participatie van Studenten	3
Docentenondersteuning	3
Marktanalyse	3
Educatieve Behoefte	3
Milieubewustzijn	3
Kostenoverwegingen.....	3
Technologische Vooruitgang	3
Onderwijskundige Normen.....	3
Concurrentie.....	4

Samenvatting

XPeriment is een innovatief bedrijf dat gespecialiseerd is in het aanbieden van augmented reality (AR) scheikunde practica. De voornaamste missie van XPeriment is om schadelijke stoffen werkbaar te maken door ze virtueel na te bootsen in een AR-omgeving. Hierdoor kunnen middelbare scholen kostenefficiënter werken, aangezien ze geen fysieke chemicaliën hoeven aan te schaffen. Bovendien draagt XPeriment bij aan het verminderen van natuurvervuiling, omdat schadelijke stoffen niet langer daadwerkelijk geproduceerd hoeven te worden.

De doelgroep van XPeriment zijn middelbare scholen, waarbij de focus ligt op het ondersteunen van docenten bij het geven van veilige en boeiende scheikundelessen. Het bedrijf betreft actief studenten bij de ontwikkeling van haar producten door deze te laten testen. Door deze aanpak kunnen zij waardevolle feedback verzamelen en ervoor zorgen dat de AR-practica goed aansluiten bij de onderwijsbehoeften.

De Onderneming

Het Idee

XPeriment introduceert een revolutionair concept door scheikunde practica te transformeren met behulp van AR. In plaats van traditionele, schadelijke chemische stoffen te gebruiken, biedt XPeriment een virtuele ervaring waarbij studenten complexe chemische reacties kunnen verkennen zonder de negatieve impact op het milieu. Het idee is gebaseerd op het creëren van een veilige, kostenefficiënte, en boeiende leeromgeving.

Doelstelling

Het primaire doel van XPeriment is het bevorderen van veiligheid en duurzaamheid in scheikundeonderwijs. Door scholen en docenten in staat te stellen AR-practica te gebruiken, wil XPeriment niet alleen de educatieve ervaring verbeteren, maar ook bijdragen aan het verminderen van de ecologische voetafdruk van traditionele scheikundepractica. Bovendien streeft het bedrijf ernaar de kosten van onderwijsmaterialen te verlagen en de toegankelijkheid van hoogwaardig scheikundeonderwijs te vergroten.

Unique Selling Points (USP's)

Milieuvriendelijkheid: XPeriment onderscheidt zich door een groen alternatief te bieden voor traditionele scheikunde practica. Door schadelijke stoffen virtueel na te bootsen, draagt het actief bij aan het verminderen van milieuvervuiling.

Kostenbesparing: XPeriment maakt scheikundeonderwijs betaalbaarder door de noodzaak van dure chemische stoffen te elimineren. Scholen kunnen profiteren van kostenefficiëntie zonder concessies te doen aan de kwaliteit van het onderwijs.

Interactieve Leerervaring: De AR-practica van XPeriment bieden een boeiende en interactieve leerervaring. Studenten kunnen complexe chemische concepten verkennen op een visuele en meeslepende manier, wat het begrip en de betrokkenheid vergroot.

Participatie van Studenten: XPeriment betreft actief studenten bij de ontwikkeling van haar producten door hen de AR-practica te laten testen. Deze participatieve aanpak zorgt ervoor dat het product aansluit op de behoeften en verwachtingen van de eindgebruikers.

Docentenondersteuning: XPeriment richt zich op het ondersteunen van docenten door hen innovatieve tools aan te bieden die het onderwijsproces verbeteren. De AR-practica zijn ontworpen om naadloos te integreren in het lesprogramma en docenten te voorzien van waardevolle leermiddelen.

Marktanalyse

Naar aanleiding van een grondige marktanalyse heeft XPeriment opgemerkt dat er aanzienlijke ruimte is binnen het scheikunde onderwijs heeft hier haar doelgroep op gefocust.

Educatieve Behoefte

Via diverse platformen heeft XPeriment scheikunde docenten benaderd om informatie te vergaren over de huidige status van het onderwijs. Daarnaast is het idee gepitcht naar de docenten om te controleren wat de behoefte is. In de onderzoeksgroep zat een docent die zelf ook het idee had om de scheikunde lessen interactiever te maken. Andere docenten uit de onderzoeksgroep deelden een hoop lof voor het idee.

Milieubewustzijn

Ook een toenemend bewustzijn van milieuproblemen heeft XPeriment geholpen om deze richting te kiezen. Door schadelijke stoffen te virtualiseren haalt XPeriment de uitstoot naar beneden die vrij zou komen tijdens het produceren van deze stoffen. Deze keuze sluit aan bij de groeiende vraag naar milieuvriendelijke oplossingen.

Kostenoverwegingen

Scholen hebben mogelijk beperkte budgetten voor onderwijsmaterialen wat kan zorgen voor minder practica tijdens de scheikunde lessen. De studenten kunnen door de oplossing van XPeriment een practicum meerdere malen uitvoeren zonder dat de school hier extra kosten aan overhoudt, dit is een win-win situatie voor school en scholier.

Technologische Vooruitgang

Door analyses op technologisch vak is een trend gekomen die aantoont dat AR een opkomende en effectieve educatieve tool is die zich aan het verbeteren is. Dit was voor XPeriment een fantastische ontdekking door het raakvlak met het idee wat zij had.

Onderwijskundige Normen

XPeriment creëert een tool die zich voldoetaan de moderne onderwijskundige normen. Binnen het onderwijs vindt er een verschuiving plaats naar meer interactief en praktijkgerichte leermethoden. Weg met de schoolbanken, papieren boeken en vast curriculum.

Concurrentie

XPeriment heeft geen directe concurrenten, het Franse Mimbus heeft daarentegen al een virtual reality (VR) scheikunde lab gemaakt. Binnen het businessplan van XPeriment speel zo'n lab echter geen rol en kan de concurrentie verwaarloosd worden.

Marketingplan

Productpositionering

Door de milieuvriendelijke en kostefficiënte USP's van XPeriment zal zij in het licht gezet worden onder deze punten door het benadrukken van veiligheid, duurzaamheid en het hebben van een interactieve aard van AR.

Unique Selling Points

XPeriment heeft een aantal USP's die gebruikt zullen worden tijdens de promotie van het product.

- Milieuvriendelijkheid
- Kostenbesparing voor scholen
- Interactief leren
- Actieve deelname van studenten in productontwikkeling
- Naadloze integratie met onderwijsnormen

Marketingdoelstellingen

Omdat er momenteel geen directe concurrentie is voor XPeriment is het zetten van de eerste stap in de markt een belangrijk onderdeel en kan er worden gekeken naar een unieke positie.

- Bereiken van een marktleiderschap van 20% binnen het eerste jaar
- Merkbekendheid vergroten met 30% binnen zes maanden
- Samenwerking met 50 scholen binnen het eerste jaar, hierdoor zal XPeriment een integraal onderdeel worden van het scheikundeonderwijs op middelbare scholen

Marketingstrategieën

Digitale Aanwezigheid

Zorgen voor een online aanwezigheid die ervoor zal zorgen dat alle USP's van XPeriment benadrukt worden. Daarnaast moet online interactie, zoals het delen van het product, worden aangemoedigd.

Samenwerkingen en Partnerschappen

Vind strategische samenwerkingen met school instanties om het imago van XPeriment te versterken en de positie als innovatieve marktleider te benadrukken.

Onderwijsconferenties en Evenementen

Zorg voor aanwezigheid op onderwijsconferenties en evenementen, positioneer tijdens de evenementen XPeriment als pionier op het gebied van AR in het scheikundeonderwijs. Benadruk hier ook de educatieve voordelen en impact die het heeft op de rest van de wereld, dit geeft een duidelijk beeld van het onderscheidende karakter van XPeriment.

Verkoopaanpak

XPeriment is al bezig met de verkoop van het product door pilotprogramma's, het testen van het product door studenten het te laten gebruiken. Daarnaast zijn er nog een hoop opties waarvan XPeriment gebruik kan maken om het product te verkopen.

- **Educatieve workshops**
Organiseer gratis workshops voor scheikunde docenten om zo de voordelen van XPeriment te ervaren.
- **Webinars voor besluitvormers**
Houd webinars voor schooldirecteuren en besluitvormers die kiezen voor het gebruik van XPeriment. Benadruk hier de USP's van XPeriment en bied eventuele aanbiedingen aan wanneer er tijdens de webinars gekozen wordt voor het gebruik van XPeriment.
- **Onderwijsbeurzen en evenementen**
Door op onderwijsbeurzen aanwezig te zijn met een stand is een efficiënte manier om het bereik van XPeriment te vergroten. Niet alleen zijn hier scholen te vinden maar ook eventuele investeerders en partners om XPeriment naar een hoger niveau te krijgen en eventueel richting het buitenland te gaan.
- **Gratis proefperiodes**
Door het aanbieden van gratis proefperiodes kunnen scholen XPeriment in hun curriculum integreren, zo ervaren zij de voordelen zonder financiële verplichtingen.