



UwBrokkenPiloot Franchise

Inhoud

Zelfstandig ondernemer met UwBrokkenPiloot	2
Wie zijn we?	2
Wat onderscheidt ons?	2
Wat bieden we?	3
Lage Maandelijkse Kosten	3
Bonus.....	4
Je eigen regio.....	4
Samen tot een succes	4
De voordelen op een rij:	4
Ben jij een Echte BrokkenPiloot?!	5
Wie zoeken we?	5
Startinvestering	6
Pakket 1 Alleen Maandelijkse Fee Regio en Algemene bijdrage.....	6
Pakket 2 € 475,- + € 47,- per maand gedurende 1 jaar.	6
Pakket 3 € 750,- + € 77,- per maand gedurende 1 jaar.	7
Waarom UwBrokkenPiloot-Franchisenemer worden?!	8
Waarom Brokken?	8
Gemak.....	8
Verzendkosten? Geen Probleem!	8
Tijd is geld!	9
Nooit te kort!	9
Super Service	9
Bezorgservice versus concurrentie	10
Verdienmodel	11
Disclaimer	11
Vragen	11



Zelfstandig ondernemer met UwBrokkenPiloot

Als BrokkenPiloot ontzorg je baasjes door hen tijdig van voer te voorzien voor hun hond of kat, zodat de baasjes niet meer hoeven te sjouwen met zakken voer. Je bent voor je klant een vertrouwd gezicht als het gaat om het bezorgen van brokken, maar ook voor voeding en verzorging gerelateerde vragen. Daarbij geholpen door onze specialisten.

Als BrokkenPiloot lever je het beste uit 2 werelden. Het persoonlijke contact en advies van de dierenspecialist en het gemak van thuisbezorging van de online webshops. Daarnaast lever je nog een plus. Klanten hoeven bij jou niet opnieuw te bestellen. Jij weet op basis van het dier wanneer er weer nieuw voer nodig is en zorgt dat het tijdig wordt bezorgd.

Je werkzaamheden zullen in je eigen onderneming op parttime basis zijn, wat je kunt uitbouwen naar fulltime. Je inkomsten zijn opbouwend en afhankelijk van je verkopen en aantal klanten. Een gemiddelde klant levert € 6,50 per maand op en bezorg je gemiddeld één keer in de vier weken voer. 100 klanten staan dus voor een inkomen van circa € 650,- ex. BTW. (Deze resultaten op basis van andere franchisenemers uit andere regio's bieden geen garanties en zijn ter indicatie).

Om te starten als BrokkenPiloot is een startinvestering van € 475,- nodig en een werkkapitaal van € 500,-. Daarnaast wordt een promotiebudget van € 750,- geadviseerd. Met onze speciale Startpakketten kun je hierop besparen en je kosten spreiden.

Wie zijn we?

In 2005 ben ik, Bert Tijhoff, begonnen met het bezorgen van Honden- en Kattenvoer in mijn eigen regio. In 2014 is dit door ontwikkeld tot de franchiseformule van UwBrokkenPiloot, waardoor ook jij nu samen met ons een succesvolle eigen franchise bezorgservice kunt opstarten. En dat zonder hoge investeringen! Samen bouwen we aan een leuke (bij)verdiensite.

Wat onderscheidt ons?

- Automatisch terugkerende klanten;
- Wij ontzorgen onze klanten;
- Wij houden voor de klant in de gaten wanneer er nieuw voer nodig is;
- Wij bezorgen dit bij de klant en deze hoeft daarvoor niet thuis te zijn;
- Voor vragen over voeding en verzorging van de hond of kat, staat een deskundige paraat (gratis).



Wat bieden we?

Als je franchisenemer wordt, krijg je een eigen bezorgregio. Je start met een online training, waarin je gelijk aan de slag kunt om klanten te werven.

Je ontvangt een eigen regiopagina op de website en een eigen uwbrokkenpilot.nl e-mailadres.

Met ondersteuning van ons kun je zelf in je regio promotie doen.

Vragen van klanten beantwoorden wij voor je, als je het antwoord niet weet.

Samen met jou proberen we een goed rendement te maken in je regio.

Je ontvangt een vaste marge per geleverde zak brokken. Afhankelijk van je bezorgtempo kan dit oplopen tot wel € 50,- per uur. Dit nog los van eventuele bonussen die er ook te behalen zijn.

Lage Maandelijks Kosten

Je hebt geen winkel of kantoor nodig. Enkele vierkante meters opslag voor brokken is voldoende.

Ook heb je geen bedrijfsauto nodig. Je kunt gewoon met een personenauto bezorgen.

Je werkt met een beperkte voorraad, die je in de komende weken gaat bezorgen. Blijft een product toch liggen, is er een recht van retourregeling en blijf je niet met winkeldochters zitten. Je kunt al starten met een voorraad van circa € 300,-.

Geen hoge franchise fee. Je betaalt een vast bedrag per maand voor je regio. Dit bedrag varieert tussen de € 29,- en € 59,- per gemeente (afhankelijk van het aantal huishoudens). Daarnaast betaal je slechts € 27,- per maand als algemene bijdrage. Daarvoor krijg je je eigen webpagina, e-mailadres, trainingen, toegang tot het OnlineKennisCentrum, binnen 24 uur antwoord op je vragen, ondersteuning bij klantvragen en het geven van adviezen aan klanten, tips om klanten te werven, etc.

Een budget voor promotie is handig, maar niet direct nodig. Dit kun je ook eerst verdienen met de tips en adviezen van ons om zonder investeringen klanten te werven.



Bonus

Tegenover de vaste maandelijkse kosten staan ook mogelijke bonussen die je kunt behalen. Zo wordt er 2 keer per jaar gekeken hoeveel zakken voer je hebt besteld en op basis daarvan je bonus bepaald.

Je eigen regio

Je regio is in principe de gemeente waarin je woonachtig bent. In overleg is het mogelijk in meerdere of andere gemeenten BrokkenPiloot te worden.

Samen tot een succes

Wij zien jou natuurlijk graag succesvol worden en willen je daar graag in ondersteunen middels

- Het beschermen van je eigen regio;
- Het gebruik van het merk UwBrokkenPiloot (o.a. logo en huisstijl);
- Toegang tot het OnlineKennisCentrum (OKC) met alles wat je nodig hebt om succesvol te worden;
- Trainingen middels webinars;
- Advies van de voedingsdeskundige;
- Basismateriaal voor promotiemiddelen;
- Ervaringsuitwisseling met andere BrokkenPiloten;
- Je eigen webpagina op de site;
- Een eigen UwBrokkenPiloot e-mailadres;
- Binnen 24 uur antwoord op je vragen;
- En meer...

De voordelen op een rij:

- ✓ Werken vanuit huis (geen winkel of kantoor nodig)
- ✓ Automatisch terugkerende klanten
- ✓ Lage bedrijfskosten
- ✓ Parttime en fulltime mogelijk
- ✓ Geen kennis of ervaring nodig
- ✓ Fijne en succesvolle samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer
- ✓ Op korte termijn starten mogelijk
- ✓ Professionele ondersteuning, training en coaching
- ✓ We doen het samen!
- ✓ Lage investering.



Ben jij een Echte BrokkenPiloot?!

- Ambitie: Je wilt van je onderneming in je eigen regio een succes maken!
- Ondernemend: Je toont initiatief en hebt geen 9 tot 5 mentaliteit!
- Commercieel: Je staat achter onze producten en promoot het met veel enthousiasme!
- Leergierig: Je hoeft geen kennis diervoeding te hebben, maar bent bereid hier meer over te leren!
- Klantgericht: Service staat op nummer 1!
- Lyaal: Je committeert je voor langere periode om UwBrokkenPiloot gezamenlijk naar een hoger plan te tillen.

Wie zoeken we?

- ✓ Heb jij affiniteit met dieren?
- ✓ Heb jij een rijbewijs en auto ter beschikking?
- ✓ Maak je graag mensen blij met het leveren van goede service?
- ✓ Kom jij afspraken stipt na?
- ✓ Ben je bereid jezelf te trainen (voorkennis is niet nodig)?
- ✓ Ben jij bereid om parttime of fulltime je business te laten groeien (beide opties zijn mogelijk)?

Dan ben jij wellicht degene die we zoeken. Herken jij jezelf hierin en heb je zin om samen met ons de uitdaging aan te gaan, neem dan vrijblijvend contact met ons op!

Voorwaarden

Wanneer je besluit om als BrokkenPiloot aan de slag te gaan, ga je akkoord met de contract-voorwaarden BrokkenPiloot en het Beleid en Procedures BrokkenPiloot.

<http://www.brokkenpiloten.nl/regels/contract/>

<http://www.brokkenpiloten.nl/regels/beleid-en-procedures/>



Startinvestering

Als Startende BrokkenPilot kun je kiezen uit 3 opties:

Pakket 1 Alleen Maandelijks Fee Regio en Algemene bijdrage

Je maakt gebruik van de gratis startertraining en gaat geheel zelfstandig aan de slag om je business op te zetten. Je betaalt slechts de maandelijks fee voor je regio en de algemene maandelijks bijdrage. Je bepaalt zelf of je wilt investeren in promotie(materiaal). Je koopt de producten in bij EcoVitaal tegen de normale tarieven. Hiervoor is een werkkapitaal van circa € 500,- nodig. Voor promotieactiviteiten wordt geadviseerd een budget van € 750,- voor het eerste halfjaar te reserveren.

Pakket 2 € 475,- + € 47,- per maand gedurende 1 jaar.

Je gaat aan de slag met het Vliegende Start BrokkenPiloten Traject. Hierbij bouw je stapsgewijs je business op en ondersteunen wij jou met kennis en materiaal door een deel van je investeringen voor onze rekening te nemen. Het totale pakket heeft een waarde van ruim € 2.500,-. Hiervoor betaal jij slechts € 1.039,-, waarvan € 475,- vooraf en de daaropvolgende 12 maanden € 47,- per maand. Na het eerste jaar betaal je de maandelijks fee voor je regio en de algemene maandelijks bijdrage

Het doel van dit pakket is om in korte tijd minimaal 60 klanten binnen te halen, waarmee je een vaste basis onder je business hebt gezet.

Tijdens dit traject ontvang je:

- 500 visitekaartjes
- 1 persartikel om aan te bieden aan de lokale kranten
- Materiaal voor circa 80 10%-verpakkingen
- Circa 80 Snackpakketten voor je nieuwe klanten
- Materiaal voor circa 80 Puppypakketten
- 1 UwBrokkenPiloten cap
- 2 UwBrokkenPiloten strijk batches
- 6 posters
- 2 UwBrokkenPiloten bordjes met zuignappen voor in de auto
- 5.000 PromotieFlyers om huis aan huis te bezorgen.
- Geen transportkostenbijdrage bij eerste 5 bestellingen, ongeacht de grootte.
- Eerste jaar Franchise-fee voor maximaal 1 gemeente ter waarde van minimaal € 348,-
- Algemene bijdrage eerste jaar ter waarde van € 200,-
- Tweewekelijks coachingsgesprek (telefonisch) gedurende de eerste 4 maanden.



De te verkopen producten worden tegen de normale tarieven ingekocht. Hiervoor is een beperkt werkkapitaal nodig van circa € 500,-. Voor promotieactiviteiten is het niet nodig extra budget te reserveren, ten zij je de verspreiding van de huis-aan-huisflyers wilt opschalen, laten verspreiden of wilt adverteren.

Pakket 3 € 750,- + € 77,- per maand gedurende 1 jaar.

Dit pakket is gelijk aan pakket 2, met als toevoeging een basis voorraad brokken, zodat je direct uit voorraad kunt leveren. De basisvoorraad bestaat uit 10 x Geperste Wafel, 10 x Premium, 5 x 3-Mix, 2 x Pup, 2 x Lam/Rijst en 2 x Light/Senior en heeft een inkoopwaarde van € 635,-.

Het totale pakket heeft een waarde van circa € 3.250,-. Hiervoor betaal jij slechts € 1.675,-, waarvan € 750,- vooraf en de daaropvolgende 12 maanden € 77,- per maand. Na het eerste jaar betaal je de maandelijkse fee voor je regio en de algemene maandelijkse bijdrage

De te verkopen producten worden tegen de normale tarieven ingekocht. Hiervoor is in principe niet of nauwelijks extra werkkapitaal nodig, aangezien dit uit de eerste verkopen opgebouwd wordt. Een extra werkkapitaal van € 250,- is wel handig. Voor promotieactiviteiten is het niet nodig extra budget te reserveren, ten zij je de verspreiding van de huis-aan-huisflyers wilt opschalen, laten verspreiden of wilt adverteren.

Voorgaande genoemde prijzen zijn ex. 21% BTW.

Tussentijdse beëindiging

Wanneer je tijdens het VSB-Traject (Pakket 2 en 3) besluit om niet verder te gaan als BrokkenPiloot, dan

- draag je alle klanten die je tot dan toe hebt over aan EcoVitaal.
- Lever je het door EcoVitaal geleverde promotiemateriaal je weer in bij EcoVitaal.
- Ontvang je eventueel een rekening voor de speciaal voor jou gemaakte promotiematerialen
- Mag je de niet verkochte zakken voer retourneren volgens de recht van retour regeling.



Waarom UwBrokkenPiloot-Franchisenemer worden?!

- ✓ Eigen baas
- ✓ Weinig risico
- ✓ Flexibele uren
- ✓ Werken vanuit huis
- ✓ Geen ervaring nodig
- ✓ Crisis bestendig
- ✓ Goede verdiensten

Je bent je eigen baas, bepaalt je eigen werktijden en je kunt er goed mee verdienen. En je hebt geen ervaring nodig.

Waarom Brokken?

Ongeveer 1 op de 5 huishoudens heeft een hond en in totaal zijn er zo'n 2 miljoen honden en 3 miljoen katten in Nederland. Dieren die dagelijks gevoerd worden. Honden- en kattenbezitters kopen nu brokken in de Supermarkt, bij een Speciaalzaak of Online. De Online verkopen nemen jaarlijks sterk toe. In 2016 is er door de Nederlanders samen 20 miljard euro online gekocht! Niet omdat het voordeliger is. Want dat geldt voor slechts een klein deel van de verkochte producten.

Gemak

Men koopt online omdat het gemakkelijk is. Je hoeft er de deur niet voor uit. Je kunt het bestellen op momenten dat het jou uitkomt en je krijgt het meestal binnen 24 uur afgeleverd. Je hoeft dus niet te sjouwen met zware producten.

Een BrokkenPiloot voorziet ook in deze behoefte!

Verzendkosten? Geen Probleem!

Het gemak staat voorop. Mensen zijn bereid om daar meer voor te betalen. Want thuisbezorgen betekent over het algemeen ook verzendkosten betalen. En voor producten die niet door de brievenbus kunnen betaalt men over het algemeen tussen de € 4,- en €14,-.

De tijd dat verzending gratis was, is voorbij. Tot 2014 boden online bedrijven de gratis verzending aan om zo de markt open te breken. Sinds 2014 is de trend dat men steeds vaker verzendkosten gaat rekenen. Gratis verzenden kan nog wel, maar dan moet je voor een minimaal bedrag, bijvoorbeeld € 35,-, kopen.

Als BrokkenPiloot bezorg je wel "gratis". De bezorgkosten zijn namelijk in je productprijs verdisconteerd. Voor je klanten blijft dat natuurlijk altijd aantrekkelijk klinken. En omdat jij efficiënt kunt werken, zijn jouw kosten voor het bezorgen niet zo hoog. Daardoor kun je goedkoper zijn dan verzenden via de post, zoals online bedrijven moeten doen.



Tijd is geld!

Vanuit je stoel shoppen bespaart tijd. Want even naar de winkel kost toch al gauw een half uur of meer. En dan ben je ook nog gebonden aan de openingstijden van de winkel, terwijl je online gewoon 24 uur per dag je bestelling kunt plaatsen.

Mensen met een druk leven, is het veel waard wanneer ze op hun boodschappentijd kunnen besparen. Een half uurtje boodschappen doen is niets. Want een groot deel van je doelgroep moet de boodschappen in het weekend halen. Dat betekent dat het druk is in de winkels. Je kunt niet opschieten door in de weglopende mede boodschappers en vervolgens kun je achteraan in de rij aansluiten, waar je gauw 5 tot 10 minuten staat te wachten.

Als BrokkenPiloot kun je een deel van de winkeltijd wegnemen.

Nooit te kort!

Hoe vaak gebeurt het niet dat mensen tijdens het boodschappen bepaalde producten vergeten zijn en daar voor terug moeten. Vaak komt men er ook pas achter als de winkel al dicht is. Erg lastig als je je hond of kat moet voeren, maar er is niets.

Als BrokkenPiloot maak je met je klanten afspraken om de producten op gezette tijden te leveren. Daardoor heeft men nooit tekort. En mocht het bij hoge uitzondering toch een keer voorkomen, dan bezorg je gauw even de gewenste producten.

Super Service

Het met spoed leveren is een voorbeeld van de Super Service die je biedt. Maar er zijn meer dingen die jij met je klant kunt afspreken, wat hen bij anderen niet zal lukken. Wat te denken van bezorgen terwijl de klant niet thuis is en jij het op een gewenste plek neerzet. Of dat jij de producten niet tot aan de deur brengt, maar even helpt om de voorraad ton te vullen.



Bezorgservice versus concurrentie

Onderstaande tabel toont de pluspunten van de verschillende zaken waar jouw potentiële klanten hun producten kunnen halen.

	Supermarkt	Speciaalzaak	Online	UwBrokkenPiloot
Betrouwbaar	XXX	XXX	X	XXX
Gemak	-	-	XXX	XXX
Thuisbezorgd/geen gesjouw	-	-	XXX	XXX
Contact met verkoper	XXX	XXX	-	XXX
Afspraken over bezorgplek	-	-	-	XXX
Levering bij niet thuis	-	-	-	XXX
Achteraf betalen	-	-	X	XXX
Scheelt winkeltijd	-	-	XXX	XXX
Geen parkeergeld	-	-	XXX	XXX
Niet in de rij staan	-	-	XXX	XXX
Nooit te kort	-	-	-	XXX
SuperService	-	-	-	XXX



Verdienmodel

Op elke zak brokken heb je een marge van 7,85 inclusief BTW.

Een gemiddelde klant heeft 1 zak voer per maand nodig.

De gemiddelde klantwaarde bedraagt dus 7,85.

Bezorgtijd is afhankelijk van afstand tussen klanten, maar vooral hoe lang jij een praatje maakt.

Rustig bezorgen en tijd voor een praatje: gemiddeld 4 klanten per uur.

Flink doorwerken: gemiddeld 8 klanten per uur

100 klanten betekent per maand tussen de 15 en 25 uur bezorgen

Opbrengsten $100 \times 7,85 = € 785,-$ inclusief BTW

Kosten voor auto van je auto en afstand, geschat € 50,- per maand

Maandelijkse Franchisefee: 35,- (afhankelijk van je regio) en 21,- vaste bijdrage.

Promotiemateriaal bepaal je zelf.

Maandelijks resultaat exclusief bonussen: € 679,-

Afhankelijk van je bezorgsnelheid 27,- tot 47,- per uur.

100 klanten heb je niet binnen een maand. Een business bouwen kost tijd en is sterk afhankelijk van je eigen inzet. Met een gemiddelde tijdsbesteding van 2 uur per dag en totaal 40 uur per week is een totaal van 80 tot 100 klanten in 5 tot 7 maanden te realiseren.

Disclaimer

Genoemde gegevens in voorgaande berekening zijn gebaseerd op gemiddelde resultaten uit het verleden en bieden geen garanties voor de toekomst.

100 en meer klanten zijn prima haalbaar, maar wel afhankelijk van je eigen inzet. Uiteraard krijg je van ons ondersteuning.

Genoemde opbrengsten en kosten zijn inclusief BTW. Afhankelijke van je situatie kan het zijn dat je de BTW af moet dragen. Over het algemeen vanaf de verkoop van zo'n 1.000 zakken per jaar. Vraag echter je boekhouder of financieel adviseur hoe dat zit voor jouw situatie.

Vragen

Heb je nog vragen, kijk dan even op <http://uwbrokkenpilot.nl/franchise-faq/> voor antwoorden op de meest gestelde vragen.