



Vliegende Start BrokkenPiloot Traject

Inhoud

Inleiding	2
10 Stappenplan	3
Stap 1 10 klanten.....	4
Stap 2 Je Eerste Bestelling!	4
Stap 3. 20 Klanten	5
Stap 4. Je Tweede Bestelling	5
Stap 5. 40 Klanten	6
Stap 6. Je Derde Bestelling	7
Stap 7. 60 klanten.....	7
Stap 8. Vierde bestelling	8
Stap 9. Je gaat door met het benaderen van je koude markt.	8
Stap 10. Evaluatie en Toekomstplanning.....	8
Support	9
Tijdsplanning.....	9
Bonussen.....	9
Kosten.....	10
Pakket 1 € 475,- + € 47,- per maand gedurende 1 jaar.	10
Pakket 2 € 750,- + € 77,- per maand gedurende 1 jaar.	11
Tussentijdse beëindiging.....	11
Voorwaarden.....	11



Inleiding

Samen Geld Verdienen met het Vliegende Start BrokkenPiloten Traject.

Als startende BrokkenPiloot kun je gebruik maken van de gratis StarterTraining. Tijdens de training ontdek je wat het inhoud om BrokkenPiloot te zijn en maak je je eigen plan van aanpak. Uiteraard bieden wij jou daarvoor de handvatten. Echter is het volledig aan jou hoe je daar mee aan de slag gaat en of je wel of geen visitekaartjes laat maken, etc.

We hebben de vraag gekregen of het niet mogelijk is om samen actief aan de slag te gaan en dus samen geld te gaan verdienen, waarbij wij dan voor ondersteunend materiaal zorgen en de startende BrokkenPiloot klanten gaat werven.

Een ander punt waar startende BrokkenPiloten soms mee zitten is de voorfinanciering van de brokken en/of het maken van wervingsmateriaal. Daar is geld voor nodig en dat is niet altijd direct voor handen. En dat kunnen we ons natuurlijk best voorstellen.

Beide voorgaande punten hebben we verwerkt in het "Vliegende Start BrokkenPiloot-Traject", afgekort als VSBT. Dit traject bestaat uit stappen, doelen en geld verdienen.



10 Stappenplan

Het "Vliegende Start BrokkenPilot-Traject", afgekort als VSBT, is een 10 stappenplan, waarin wij samen werken aan de opbouw van je business en een stevig fundament onder je business leggen. Doel is om in deze 10 stappen minimaal 80 klanten te krijgen die gemiddeld 1 levering voer per maand afnemen.

In dit traject investeren wij in jouw business en vragen wij van jou om voornamelijk tijd te investeren. Hoeveel tijd je per week beschikbaar hebt, bepaal je zelf. Meer uren betekent uiteraard dat we eerder het einddoel zullen bereiken.

80 klanten per maand, houdt in dat je gemiddeld 20 klanten per week van brokken voorziet. Dit kost je 4 tot 5 uur per week en levert je per maand (na aftrek van kosten fee en auto) zo'n € 600,- per maand op. De benodigde tijd voor het bezorgen is vooral afhankelijk van de afstand tussen je klanten en de tijd die je zelf neemt om een praatje te maken. Met een strakke planning is het ook mogelijk om in plaats van 4 klanten per uur er 8 per uur te bezorgen. Daarmee spaar je ruim 2 uur per week uit.

Om je een beeld te geven van de verwachte inkomsten bij een besteding van gemiddeld 2 uur per werkdag (in het weekend mag natuurlijk ook) en 40 uur per maand, geeft onderstaande tabel een realistisch perspectief.

maand	tijd (uren) werven	tijd (uren) bezorgen	Tijd totaal	Klanten	inkomsten	Bonus	Fee	training	Promotie	Auto	Resultaat
1	36	4	40	10	78,6		0	47	0	20	11,6
2	34	6	40	20	157,2		0	47	0	20	90,2
3	32	8	40	30	235,8		0	47	0	25	163,8
4	30	10	40	40	314,4		0	47	0	25	242,4
5	28	12	40	50	393	100	27	0	0	30	436
6	25	15	40	60	471,6		27	0	0	30	414,6
7	22	18	40	70	550,2		27	0	0	40	483,2
8	20	20	40	80	628,8	50	27	0	0	40	611,8
9	5	20	25	80	628,8		27	0	0	40	561,8
10	5	20	25	80	628,8		27	0	0	40	561,8
11	5	20	25	80	628,8		27	0	0	40	561,8
12	5	20	25	80	628,8	90	27	0	0	40	651,8

Op basis van gemiddeld 1 levering per klant per maand.

Inclusief BTW

Exclusief mogelijke extra opbrengsten uit nevenproducten of meer zakken voer per levering.

Na 8 maanden rond de € 600,- per maand overhouden. En dat kun je natuurlijk uitbreiden door aan je business te blijven werken.



Stap 1 10 klanten

Het doel van stap 1 is om zo snel mogelijk je eerste 10 klanten te werven en op dat moment je officiële start te maken.

Wat doen wij?

Wij zorgen voor het basismateriaal, bestaande uit 50 productflyers, een monster van alle soorten brokken, 10 runderoren die je aan je nieuwe klanten geeft, wanneer zij hun eerste bestelling plaatsen, de advieskaart, formulieren voor een verzorgingsadvies en natuurlijk de support*.

Wat doe jij?

Jij benadert je warme markt en geeft aan dat je op (datum samen te bepalen) gaat starten met het leveren van hondenbrokken en dat je nu op zoek bent naar 10 mensen die de pijler onder je nieuwe business willen zijn.

Resultaat

Je eerste 10 klanten die gemiddeld € 65,- ex. BTW (€ 78,60 incl.) per maand op zullen leveren. Iedere maand weer!

Je investering

Tijd!

Stap 2 Je Eerste Bestelling!

Voor het samen bepaalde startmoment plaats je je eerste bestelling. Als het goed is heb je dan je eerste 10 klanten binnen en bestel je voor hen de brokken, die je dus direct kunt uitleveren. Daarnaast bestel je nog 5 zakken extra, zodat je je nieuwe klanten vanaf nu direct kunt leveren.

Wat doen wij?

Van ons ontvang je voor alle nieuwe klanten een 10% Extra zak voer (15 stuks), 15 snackpakketten met 2 runderoren en 100 gram EcoVit Trainers en wij nemen de verzendkosten voor onze rekening.

Wat doe jij?

Je eerste bestelling zal een bedrag rond de 500 euro inclusief BTW zijn. Dit mag je in 2 gedeelten betalen. 50% vooraf en 50% binnen 8 dagen na levering. Heb je de eerste 50% niet beschikbaar, kun je ook je eerste 10 klanten vragen of zij eenmalig vooruit willen betalen. Daar zitten vast klanten bij die je graag willen helpen.



Stap 3. 20 Klanten

De volgende stap is het behalen van 20 klanten. Met een gemiddelde afname van 1 zak voer per maand, levert je dat € 130,- ex. BTW (€ 157,30 incl.) op!

Wat doen wij?

Wij leveren je 1.000 productflyers voorzien van je eigen naamkaartje, je krijgt je eigen uwbrokkenpilot.nl e-mailadres en webpagina en je krijgt volledig toegang tot het OKC. En uiteraard ook onze support.

Wat doe jij?

Jij gaat door met het benaderen van je warme markt. Wanneer je die allemaal hebt gehad, ga je je richten op de wandelaars met hond. En natuurlijk bezorg je de brokken bij je bestaande klanten en onderhoud je het contact met hen.

Resultaat

10 nieuwe klanten en 20 klanten totaal, die gemiddeld 1 zak voer per maand nodig zijn en je daarmee € 130,- ex. BTW (€ 157,30 incl.) per maand opleveren! En met 20 klanten zit je meestal ook al ruim boven de 100 zakken voer per half jaar, wat je per half jaar een bonus van € 50,- oplevert. 20 klanten leveren per jaar gemiddeld zo'n € 2.000,- inclusief BTW per jaar op. De BTW hoef je bij zo'n kleine omzet meestal niet af te dragen.

Investering

Bij stap 2 heb je de brokken al betaald en dus voorgefinancierd. Je hebt 5 zakken voer op voorraad en kunt dus uit voorraad leveren. Je investering is dus weer tijd!

Stap 4. Je Tweede Bestelling

Je tweede bestelling bestaat uit 25 zakken brokken. Met je tweede bestelling leg je de voorraad aan voor je eerste 10 klanten die je reeds geleverd hebt, als ook de nieuwe klanten die je ondertussen gemaakt hebt en een voorraadje voor nog te werven klanten.

Wat doen wij?

Van ons ontvang je voor alle nieuwe klanten een 10% Extra zak voer (10 stuks), 10 snackpakketten met 2 runderoren en 100 gram EcoVit Trainers en wij nemen de verzendkosten voor onze rekening.



Wat doe jij?

Jij betaalt je tweede bestelling vooruit. Dit is een bedrag van rond de 850 euro inclusief BTW. Als dit een te groot bedrag is, mag het in 2 termijnen worden betaald, maar betaal je een toeslag van € 12,50 op je bestelling.

Stap 5. 40 Klanten

Stap 5 heeft tot doel je klantenbestand op 40 te brengen. Deze leveren je maandelijks gemiddeld zo'n € 260,- ex. BTW (€ 314,60 incl.) op.

Wat doen wij?

Van ons ontvang je promotiemateriaal in de vorm van enkele posters, een cap, een strijklogo voor op je shirt of jas, 2 bordjes met zuignappen voor in de auto en 2 zakken puppybrokken inclusief materiaal om puppypakketten te kunnen aanbieden.

Wat doe jij?

Jij gaat door met het benaderen van je warme markt en de wandelaars met hond. Daarnaast ga je je richten op mensen die pups te koop aanbieden en hen puppypakketten aan te bieden. Ook je klanten kun je vragen of zij een puppypakket willen weggeven aan mensen die kennen en die een pup hebben. En natuurlijk bezorg je de brokken bij je bestaande klanten en onderhoud je het contact met hen.

Resultaat

20 nieuwe klanten en 40 klanten totaal, die gemiddeld 1 zak voer per maand nodig zijn en je daarmee € 260,- ex. BTW (€ 314,60 incl.) per maand opleveren! En met 40 klanten bedragen je bonussen zo rond de € 100,- per half jaar. 40 klanten leveren per jaar gemiddeld zo'n € 4.000,- inclusief BTW per jaar op. De BTW hoef je bij ook bij deze omzet meestal niet af te dragen. Dat komt pas in beeld wanneer je richting de 2 volle pallets voer per maand nodig bent.

Investing

Bij stap 4 heb je de brokken al betaald en dus voorgefinancierd. Je hebt 10 zakken voer op voorraad en kunt dus uit voorraad leveren. Je investering is dus weer tijd!



Stap 6. Je Derde Bestelling

Je derde bestelling bestaat uit 40 zakken brokken. Met je derde bestelling leg je de voorraad aan voor je eerste 20 klanten die je reeds geleverd hebt, als ook de nieuwe klanten die je ondertussen gemaakt hebt en een voorraadje voor nog te werven klanten.

Wat doen wij?

Van ons ontvang je voor alle nieuwe klanten een 10% Extra zak voer (10 stuks), 10 snackpakketten met 2 runderoren en 100 gram EcoVit Trainers en wij nemen de verzendkosten voor onze rekening.

Wat doe jij?

Jij betaalt je derde bestelling vooruit. Dit is een bedrag van rond de 1.000 euro inclusief BTW. Als dit een te groot bedrag is, mag het in 2 termijnen worden betaald, maar betaal je een toeslag van € 25,- op je bestelling.

Stap 7. 60 klanten

Je warme markt zal je ondertussen wel geheel benaderd hebben. Zo niet ga je daar mee door. Eigenlijk doe je dat altijd, omdat je regelmatig weer nieuwe mensen ontmoet (bijvoorbeeld op verjaardagen). Ook de wandelaars en puppy aanbieders blijven je doelgroep. Maar vanaf nu ga je je ook echt op de koude markt richten door te gaan folderen.

Wat doen wij?

Van ons ontvang je 5.000 flyers om huis-aan-huis te gaan bezorgen. Tevens ontvang je van ons een artikel over jou als BrokkenPiloot. Dit artikel kun je aanleveren aan de lokale krant(jes). En je krijgt een advertentie die je kunt plaatsen als je dat wilt.

Wat doe jij?

Jij gaat de 5.000 flyers huis-aan-huis verspreiden, stuurt het artikel aan de lokale pers en plaatst eventueel een advertentie.

Resultaat

20 nieuwe klanten en 60 klanten totaal, die gemiddeld 1 zak voer per maand nodig zijn en je daarmee € 390,- ex. BTW (€ 471,90 incl.) per maand opleveren! 60 klanten leveren per jaar gemiddeld zo'n € 6.000,- inclusief BTW per jaar op.



Investering

Bij stap 6 heb je de brokken al betaald en dus voorgefinancierd. Je hebt 10 zakken voer op voorraad en kunt dus uit voorraad leveren. Je investering is dus weer tijd! En wanneer je een advertentie wenst te plaatsen, komen deze kosten ook voor je rekening. Dat geldt ook wanneer je de folders niet zelf gaat bezorgen, maar wilt laten bezorgen.

Stap 8. Vierde bestelling

Op het moment dat het einde van je voorraad in zicht komt, plaats je de volgende bestelling van 35 tot 40 zakken voer. Dit op basis van de geplande afzet in de komende periode.

Wat doen wij?

Wij nemen de verzendkosten voor onze rekening en als je nog materiaal (10% zakken en snackpakketten) nodig bent voor nieuwe klanten, leveren wij die ook.

Wat doe jij?

Jij betaalt je bestelling vooruit. Dit is een bedrag van rond de 1.000 euro inclusief BTW. Als dit een te groot bedrag is, mag het in 2 termijnen worden betaald, maar betaal je een toeslag van € 25,- op je bestelling.

Stap 9. Je gaat door met het benaderen van je koude markt.

Je gaat door met het huis-aan-huis bezorgen van de flyers. Op het moment dat de voorraad weer te einde raakt plaats je een volgende bestelling en levert deze uit aan je klanten.

Stap 10. Evaluatie en Toekomstplanning

Samen met jou gaan we kijken hoe we de volgende stap in je business kunnen zetten.



Support

Onze support bestaat uiteraard uit de snelle reactie op mail en vragen in baasjes.roedelcentraal.nl. Maar als onderdeel van dit traject ontvang je ook **tweewekelijks een coaching gesprek van maximaal 1 uur**.

Tijdsplanning

Het is aan jou hoe snel dit VSB-Traject doorlopen wordt. Samen maken we graag een reële planning op basis van het aantal uren dat jij per week beschikbaar hebt om in je business te stoppen. Tijdens het tweewekelijkse coaching gesprek kan de planning zo nodig worden bijgesteld.

Bonussen

Wanneer je deelneemt aan dit VSB-Traject, tellen je bestellingen niet mee voor de reguliere bonussen. In plaats daarvan ontvang je bij je vijfde bestelling een bonus van € 100,- inclusief BTW!

Je zesde en volgende bestelling tellen mee voor de halfjaars bonus.



Kosten

Dit VSB-Traject kunnen we niet geheel gratis aanbieden. Daarvoor zijn voor ons de kosten veel te hoog. En gratis is ook te vrijblijvend. Want hoe vaak heb je niet een gratis product aangenomen en er vervolgens niets meer mee gedaan. Wanneer je ergens voor betaalt, maak je daarmee ook een commitment.

Onze investering in dit traject bedraagt minimaal € 2.500,-. Dat is niet de bijdrage die we aan jou vragen. Je hebt de keuze uit 2 trajecten. Het eerste is zoals hiervoor beschreven. In het tweede traject nemen we ook de investering in je startvoorraad ter waarde van € 635,- mee.

Pakket 1 € 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,-. Jij betaal slechts € 1.039,-, waarvan € 475,- vooraf en de daaropvolgende 12 maanden € 47,- per maand. Na het eerste jaar betaal je de maandelijkse fee voor je regio en de algemene maandelijkse 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 2 € 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 besluit om niet verder te gaan als BrokkenPilot, 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.

Voorwaarden

Wanneer je besluit met het VSB-Traject aan de slag te gaan, ga je akkoord met de contract-voorwaarden BrokkenPilot en het Beleid en Procedures BrokkenPilot.

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

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