



Paula Faber 2/01/2024 ↻

DPIE | Case 2 Student Company

Kloon deze Padlet, en voeg het toe aan de andere Padlet met het totaaloverzicht. Upload bestanden bij voorkeur als pdf.

Student

↻ Paula Faber



Fase 1 | The team

↻ 1A | Namen StuCo ondernemers

Groep 3G:
Xander Wekema
Paula Faber
Michel Vegt

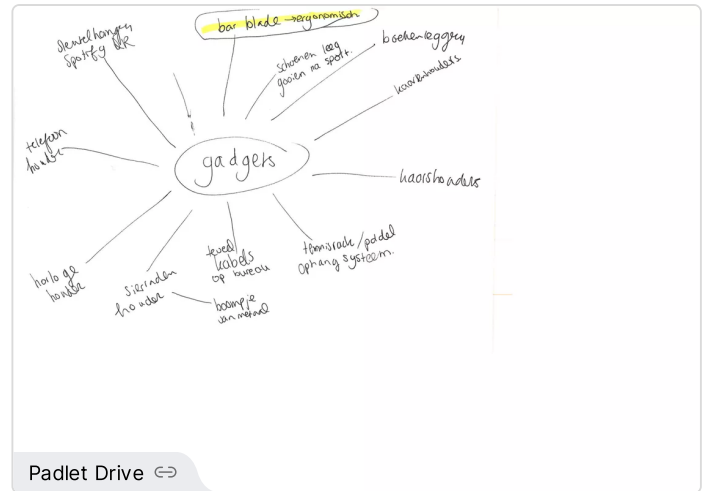


↻ 1B | Groepsfoto



Opstart en analysefase

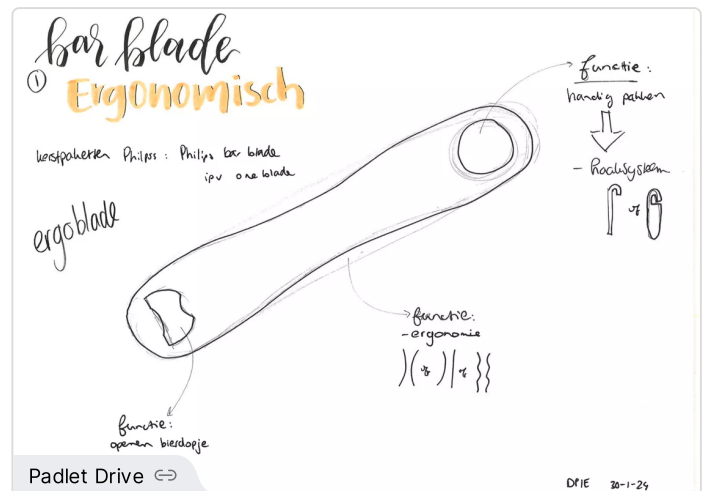
⇒ Verschillende ideeën op doen voor producten



MINDMAP DPI4

⇒ 3 ideeën voor gadgets uitgewerkt

Hierin hebben we 3 ideeën van de ideeëngeneratie uitgewerkt om te kijken of het potentie had.



0620_001

⇒ Kesselring methode voor gadget ideeën

Hieruit scoorde de barblade het hoogst

Voorwaarden	Wegfactor (1-3)	idee 1: bar blade	idee 2: sterven dly	idee 3: klein	idee 4: maximale dly
Gemakkelijk produceren	3	5	15	4	12
Lage productieprij	3	5	15	4	12
Klein (grootte)	2	5	10	5	10
Veel verkoopmogelijkheid	3	5	15	4	12
Herkenbaar	2	2	4	5	10
Totaal		59	56	35	56
Totaal max haalbaar					
Percentage van max		91%	86%	54%	86%

Padlet Drive

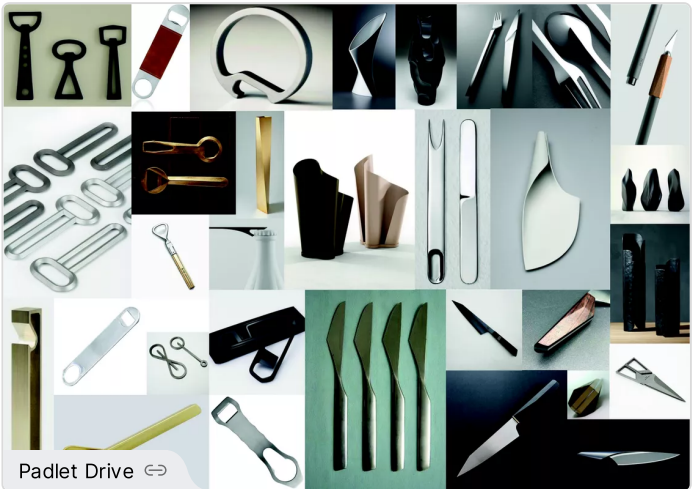
Kesselring_5_ideeën_voor_keuze_idee.xlsx

Plan van Aanpak



Plan_van_Aanpak_DPIE_StuCo.docx

Moodboard bar blade



Moodboard bar blade

Fase 2 | The problem (solution)

Onderzoeksvragen

ONDERZOEKS A4: INTERVIEWS AFNEMEN																								
Wat is de aanleiding van het onderzoek?	Hoofdvraag	Interview vragen																						
Beschrijving van de problematiek of kern (huid, kader, aanleiding). Wat is er precies aan de hand? (huidige situatie) Waarom is een antwoord op de vraag nodig? (gewenste situatie) Wij denken dat de huidige barblade niet het juiste product is voor bar en restaurant medewerkers om te gebruiken voor het maken van cocktails en dranken.	Formuleer een afgebakende relevante onderzoeksvraag (volgt uit aanleiding en doel). Wat verwachten jullie van de Ergoblade?	Formuleer per topic of deelvraag een aantal relevante vragen. <table><thead><tr><th>Topic</th><th>Vraag</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Topic	Vraag																				
Topic	Vraag																							
Wat is het doel van het onderzoek? Waarom vindt dit onderzoek plaats? Wat wil je bereiken met dit onderzoek (bijvoorbeeld inzichten krijgen in de wensen en behoeften van potentiële klanten) en wat is het achterliggende doel? Hoe potentiële klanten willen dat het product er uitziet en wat voor functies het moet hebben.	Deelvragen/Topics Welke onderwerpen wil je onderzoeken tijdens het interview? Wat voor materiaal zouden ze willen? Hoe groot moet het zijn? Welke functies moet het volbrengen? Moet het personaliseerbaar zijn? Hoe veegget zouden jullie er aan besteden?																							
Onderzoekspopulatie en steekproefomvang Beschrijf de klantgroep die je wilt onderzoeken. Welke kenmerken hebben je respondenten? Hoeveel respondenten ga je benaderen (en waarom)? Bar en restaurant medewerkers en particulieren die mogelijk thuis zijn barblade hebben.																								
Waar en wanneer voer je het onderzoek uit? Waar ga je je respondenten vinden? En hoe en wanneer ga je ze benaderen? Wanneer en waar vindt de interview plaats? In de stad en kroegrestaurant cocktail bar. Overdag wanneer het niet druk is.	Betrouwbaarheid en validiteit Hoe waarborg je de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek? Door alleen mensen te interviewen die haat hebben bij de product en die mogelijk zouden kunnen kopen.																							

Onderzoeksvragen

↩ Persona van de onderneming

Persona onderneming

PERSONA

Wat kan een karakteristiek van de onderneming zijn? (Aanpak, stijl, etc.)

Beach (Vrijheid)

Wat kan een karakteristiek van de onderneming zijn? (Aanpak, stijl, etc.)

Medio (Vrijheid)

Wat kan een karakteristiek van de onderneming zijn? (Aanpak, stijl, etc.)

Houdt van

Wat kan een karakteristiek van de onderneming zijn? (Aanpak, stijl, etc.)

Frustraties

Wat kan een karakteristiek van de onderneming zijn? (Aanpak, stijl, etc.)

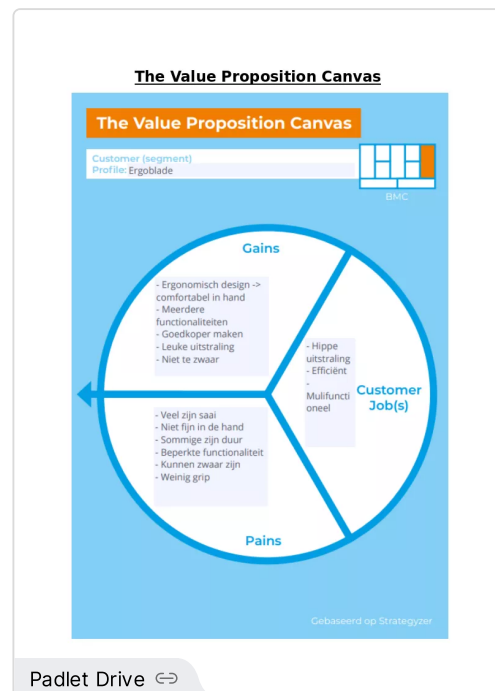
Merken

Wat kan een karakteristiek van de onderneming zijn? (Aanpak, stijl, etc.)

Padlet Drive ↩

persona_onderneming.docx

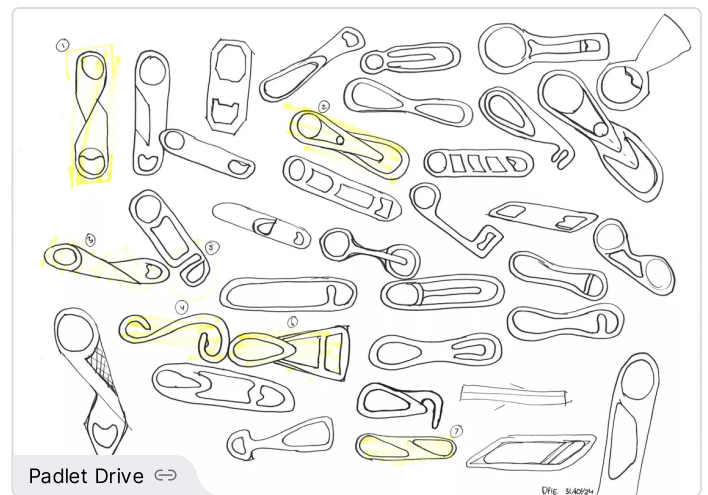
↩ Value Proposition Canvas



The_Value_Proposition_Canvas.docx

Ideefase

↩ Ideeschetsen ronde 1



ideeschetsen

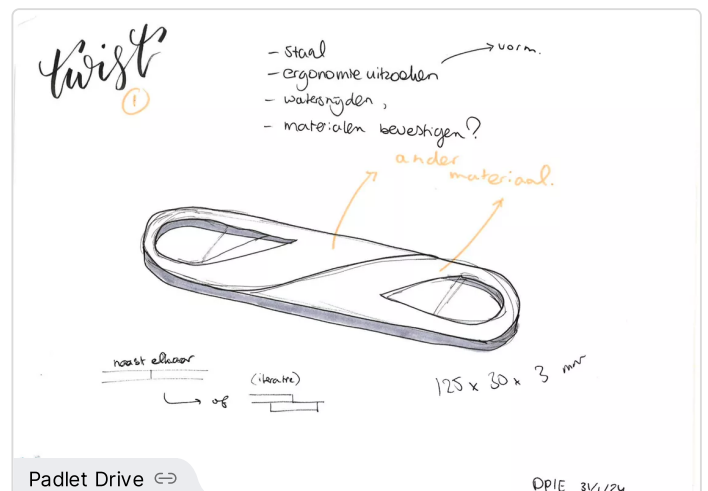
↩ Ideeschetsen ronde 2

I



ronde 2 ideeschetsen

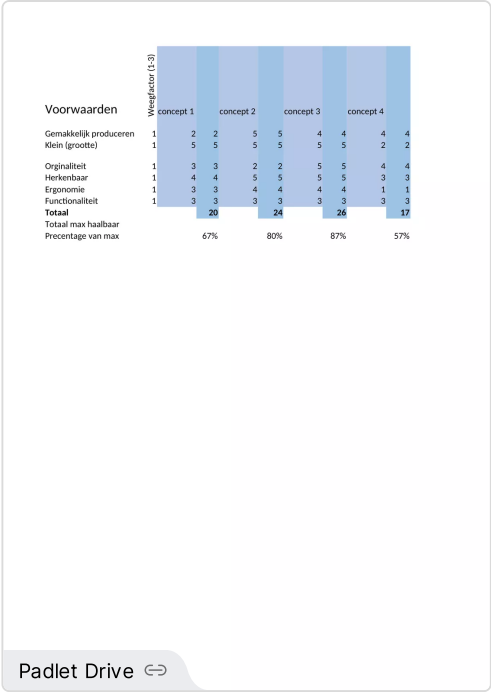
↩ 5 conceptschetsen



5 conceptschetsen

↩ Harris profiel

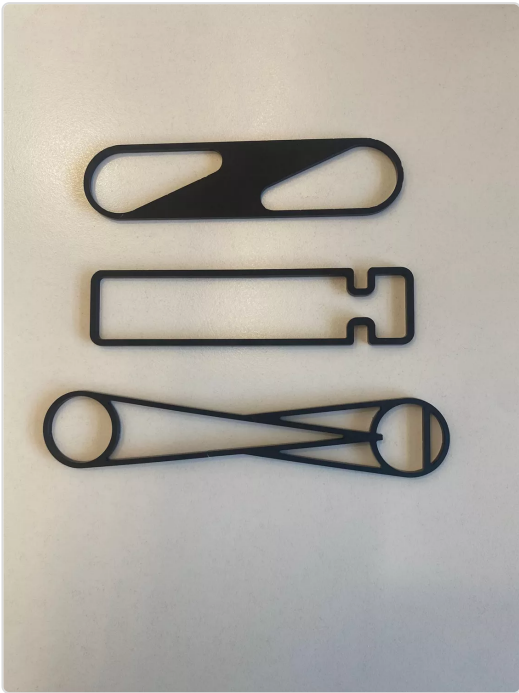
Om van 5 naar 3 ideeën te gaan



Harris profile na ideefase

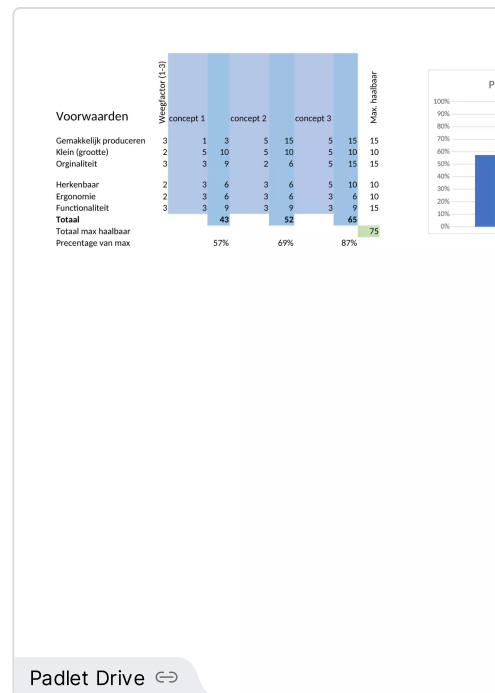
Conceptfase

↩ 3 spuugmodellen



Kesselring methode

Nadat we spuugmodellen hebben gemaakt, deze drie hadden allemaal een wat andere soort ontwerprichting. Hieruit hebben we uiteindelijk weer een keuze gemaakt. Concept 3 kwam het er beste uit.



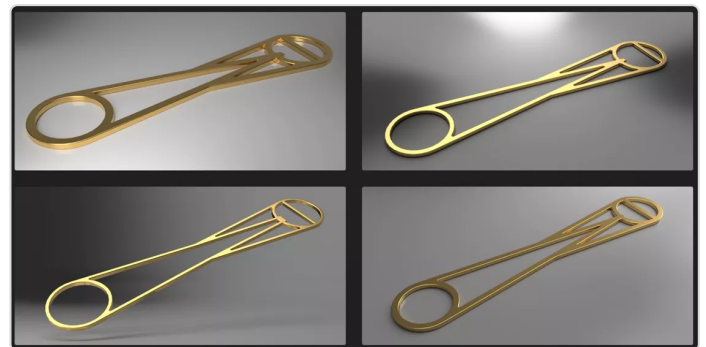
Kesselring_basis_3_ideeen.xlsx

Concept 3 gekozen om verder mee te ontwerpen.

Itereren op de vorm

Onderin waren de oudere versies, hier was het model te lang en de lijn dikte te dun. Vervolgens hebben we rechts boven in gemaakt. Hier was het nog steeds te lang maar de lijndikte was goed. Na het compressen kwam links boven in eruit, dit was dan weer een goede lengte. Toch klopt het ontwerp nu niet meer helemaal en is de lijndikte te groot.

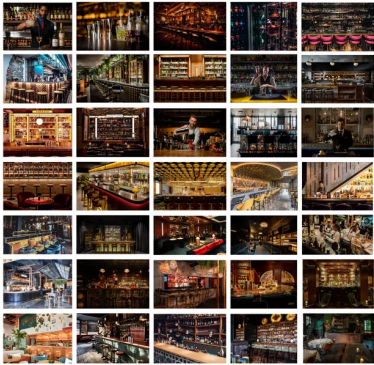
Onze conclusie is dus wel om te kijken in hoeverre we die lijndikte kunnen minimaliseren, maar dat ondertussen het niet kapot gaat.



Moodboard analyse op art deco stijl



↩ Moodboards van stijlen in bars

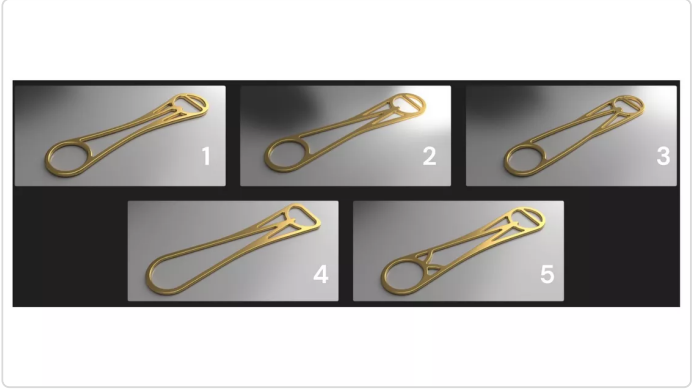


ASPECTEN

- DONKERE KLEUREN MET AARDE TONEN
- COMBINATIE METAAL & NATUURLIJKE MATERIALEN
- GOUD KLEUREN
- DARK ACADEMIA MET MODERNEKENMERKEN
- LIJNEN MET GEÏNFORMEERDE VORMEN
- OLD PUB MET MODERN EN KLASIEK
- DONKER ROOD, GROEN EN BLAUW

↩ Iteratieslag 2 op de vorm

Gebaseerd op het moodboard van de bars



↩ Programma van Eisen

IPO Groningen | Programma van Eisen (PvE)

1 van 2

Laatste wijziging op dinsdag 26 maart 2024 door Paula FaberPaula Faber

ID	(SUB)EISEN (SUB)REQUIREMENTS	ACCEPTATIEWAARDE (waarde > oorsprong)
GEZICHTSPUNT 1: ALGEMENE EISEN		
1.	Het product bestaat uit (meerdere) onderdelen.	(meerdere) = één of meer onderdelen
2.	Het product is (gebruikelijk) te produceren.	
2.1.	Er zijn (vrijwel) manieren voor nodig.	(vrijwel) = < 10 handelingen
2.2.	Het product (gebruikelijk) bestaat uit maximaal (aantal) handelingen.	(aantal) = maximaal 4 handelingen
2.3.	Het product heeft een (lage) productiekosten.	(lage) = < €5
3.	Het product voldoet aan de (verwachting) van de gebruikers.	
3.1.	Het product heeft een (gebruikelijk) functie.	
3.1.1.	(Bepaalde) = later uitwerken.	
4.	Het product is (gebruikelijk) uitvoerbaar.	
4.1.	Met het product kan de gebruiker fysieke handelingen uitvoeren.	
5.	Het product is (gebruikelijk) uitvoerbaar.	
5.1.	Het product speelt in op de marktvraag.	
6.	Het product is gemaakt van (duurzaam) materiaal.	
6.1.	Het materiaal is (duurzaam).	
7.	Het product is aantrekkelijk voor de gebruikers.	
7.1.	Het product heeft een (lage) verkoopkosten.	(lage) = < €25
7.2.	Het product heeft (gebruikelijk) aspecten.	
8.	Het product heeft (vrijwel) verkoopmogelijkheden.	
8.1.	(vrijwel) = verschillende verkoopmogelijkheden.	
8.2.	(vrijwel) = verschillende doelgroepen.	
9.	Het product is (gebruikelijk) uitvoerbaar.	
9.1.	Het product heeft een logo.	
9.2.	Het product is in lijn met het bedrijf/merk.	
10.	Het product is niet (te groot).	(te groot) = < 300x200x300 mm
GEZICHTSPUNT 2: SPECIFICATIE BAR BLADE		
1.	(De bar blade (BB) is (gebruikelijk) te produceren).	
1.1.	De hoofdfunctie van de BB is het openen van flessen met knoedoppen.	
1.2.	De BB kan gemakkelijk worden vast gemaakt aan het uiteinde van de vchet van de BB.	
1.3.	Een andere functie van de BB is het er af halen van speeddrinks.	
2.	De BB wordt in restaurants en bars gebruikt.	
2.1.	De BB wordt (vrijwel) in drukke situaties gebruikt.	
2.1.1.	De BB is (langer) dan een normale beerpener.	(langer) = 2x zo lang
2.1.1.1.	De BB heeft door de lengte ook een (grote) hefboom.	(groot) = 2x zo groot (gebruikelijk)
3.	De BB is van (materiaal) gemaakt wat voor (langdurig) gebruik is bedoeld.	(langdurig) = ongeveer 1 jaar
3.1.	De BB is (gebruikelijk) te produceren in metaal.	
3.1.1.	Het materiaal van de BB is (roestvrij) staal.	
3.1.1.1.	(roestvrij) staal = 1 middel en hoger segment.	

Padlet Drive ↩

3e_versie_Programma_van_Eisen.docx

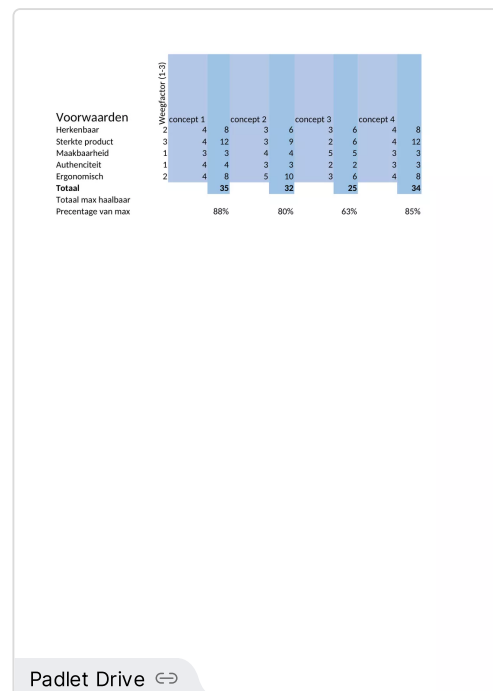
Prototypes

Hieruit gaan we een keuze maken,
van 1 naar 5 van links naar rechts



Keuzematrix

Uiteindelijk kwam concept 1 och als winnaar eruit



Kesselring_5_ideeen_conceptfase.xlsx

Het gekozen product



Fase 3 | The company

Invulling van de functies

CEO – Michel

Marketing (& sales manager) – Paula

Promotie / Social media – Paula

Product ontwerp / innovatie – Xander



Inkoop manager – Florenz
Productie manager – Xander
Technisch directeur – Florenz

Samenwerkingsovereenkomst

Samenwerkingsovereenkomst onderneming

Gegevens

Projectnaam:
Onderneming

Projectomschrijving:

Wij zullen met ons gezelschap een nieuw of verbeterd product ontwerpen en zullen hiermee een onderneming starten. Uiteindelijk zullen wij op een markt ons product proberen te verkopen aan potentiële klanten.

Duur van het project:
20 weken

Projectleider:
Martin Specken (SPEM)

Projectleden (namen, e-mailadressen en studentnummers):

Xander Wekema ()
Paula Faber (448160, p.j.faber@st.hanze.nl)
Florenz van der Gang ()
Michel Vegt (479619, m.vegt@st.hanze.nl)

Tijd

Aanwezigheid (wanneer, hoe lang):

Wij zullen tijdens de lessen aanwezig zijn die samen staan ingepland. Daarnaast zal het ook wel eens voor kunnen komen dat wij een keer extra afspreken om bezig te gaan. Hoe lang wij aanwezig zullen zijn is afhankelijk van wanneer wij klaar zijn.

Afwezigheid (welke redenen zijn geldig, hoe ver van tevoren aankondigen, aan wie, wat te doen bij afwezigheid? Of als een projectlid stopt met de opleiding?)
Als er sprake is van overmacht, dus dat je er niks aan kan doen dat je te laat bent, is het niet zo erg. Denk hierbij aan vertraging of uitval van OV. Als je zonder een goede reden elke keer te laat bent, zullen wij het hier wel over hebben.

Als je afwezig bent, moet je dat gewoon melden in de whatsapp zodat iedereen er van op de hoogte is. Dit willen wij wel met een geldige reden. Het liefst willen wij dit ook voordat de les begint of een dag van tevoren weten, zodat wij er rekening mee kunnen houden. Als je afwezig bent zonder een goede reden, zullen wij hiervoor ook bij elkaar moeten komen om het te bespreken.

Doel/ambitie

Wat is het doel van het project/thema?

Wij zullen samen een onderneming starten, waarbij het doel uiteindelijk is om een mooi te product te hebben en winst proberen te maken met onze onderneming.

Wanneer is het doel bereikt?

Het doel is bereikt wanneer wij tevreden zijn met het product dat wij hebben gemaakt. Daarnaast willen we dan ook winst proberen te maken met onze onderneming om ons doel te behalen.

Padlet Drive

Samenwerkingsovereenkomst Onderneming

Business Model Canvas

BUSINESS MODEL CANVAS				STUDENT COMPANY JONG ONDERNEMEN
Naam	Klas		Docent	
Michel Vegt	TB jaar 1, Klas A		Martin Specken	
Kernpartners - Een bedrijf waar wij onze ergoblade zouden mogen produceren. Wij zijn namelijk voor de productie van de ergoblade machines nodig om het in gewenste vorm te krijgen. - Onze school kan ook een kernpartner zijn voor onze productie. Hier zijn genoeg machines die je zou kunnen gebruiken om ons product te maken. Je hebt namelijk een makerspace en een werkplaats. - Een potentiële kernpartner bij de marketing zal je ook een groot café/club benaderen. Je zou hier kunnen vragen of ze je misschien willen helpen met het promoten van je product. Mensen en andere clubs/café's zullen er dan sneller van af weten.	Kernactiviteiten - Marketing van de ergoblade is heel belangrijk om het product op de markt te krijgen en bij de potentiële klant. Je moet ervoor zorgen dat mensen van het bestaan af weten en dat kan je afwingsen door promotie. - Verkoop van de ergoblade	Waarde Propositions - Een ergonomisch ontworpen barblade kan het werk van bartenders gemakkelijker en sneller maken, wat resulteert in een verbeterde werkefficiëntie. - Door het verminderen van de belasting op de handen en polsen van de barman kan een ergonomische barblade vermoeidheid verminderen en het comfort van de barman verbeteren. - Een ergonomisch barblade ontwerp kan de kans op letsel verminderen door het verminderen van overbelasting en vermoeidheid bij herhaalde taken. - Het gebruik van een ergonomische barblade kunnen bartenders hun taken efficiënter en effectiever uitvoeren, wat leidt tot betere prestaties en klanttevredenheid.	Klantrelaties - Je zal ons kunnen benaderen via de mail - Je zal contact met ons kunnen opnemen door te bellen naar een bepaald telefoonnummer - Je zal ook contact kunnen opnemen door een appje te sturen.	Klantsegmenten - Barmannen die graag een barblade willen die ergonomisch is. - Personen die met regelmatig drinken en veel bezig zijn met barblades. - De grootste afzetmarkt voor ons, zijn cocktailbars, restaurants, clubs en café's. Restaurant nr. mofoingo is hiervoor een mooi voorbeeld.
Kernmiddelen - Machines die wij moeten gebruiken voor de productie. - Materialen waar wij het product van willen maken. - Verkoop van aandelen zodat wij het product kunnen financieren. - Personeel om het product te maken, maar dat zullen wij zelf zijn.	Kanalen - De communicatiekanalen die wij kunnen gebruiken zijn instagram, een website en/of whatsapp. - De hier boven benoemde kanalen kunnen ook als verkoopkanalen functioneren. - Distributiekanalen kunnen zijn persoonlijke bezorging of bezorging via postnl.	Kostenstructuur - Materiaalkosten - Marketingkosten - Transportkosten - Productiekosten	Inkomstenstroom - Verkoop van de ergoblade aan cocktailbars, restaurants, café's, clubs en/of klanten die er behoefte aan hebben voor thuis. De klant zal het betalen per bank, aangezien wij binnenkort samen een rekening zullen aanmaken.	

BusinessModelCanvas_invalbaar.pdf

Logo ontwikkeling

De naam "the Velocity"

Voor de naam van het product wou ik wat anders doen dan barblade of ergo barblade of ergoblade.

Ik heb gekeken naar de eigenschappen van een barblade, eentje hiervan is de snelheid die een barblade biedt bij het gebruik.

Het woord snelheid heb ik toen gebruikt als startpunt en heb ik luxe woorden erbij gezocht die eventueel konden passen en fijn in de mond lagen.

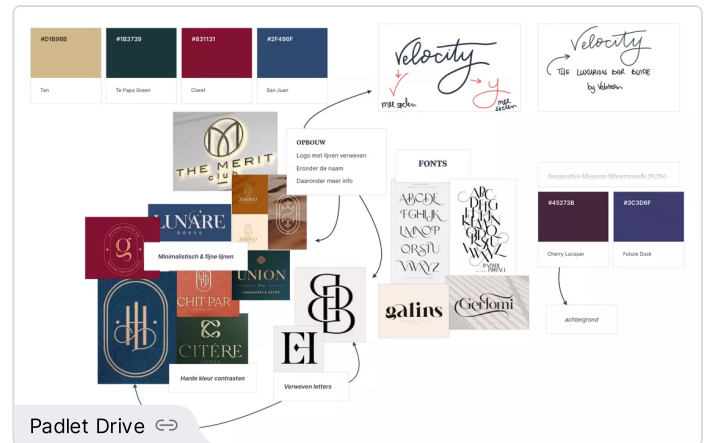
Opties

- swift
- rapid
- brisk
- speedy
- accelerate
- turbo

Deze woorden waren leuk maar niet zo luxe. Een ander woord voor snelheid in het engels is velocity. De engelse naam van snelheid wat wordt gebruikt bij natuurkunde. Dit vond ik goed klinken.

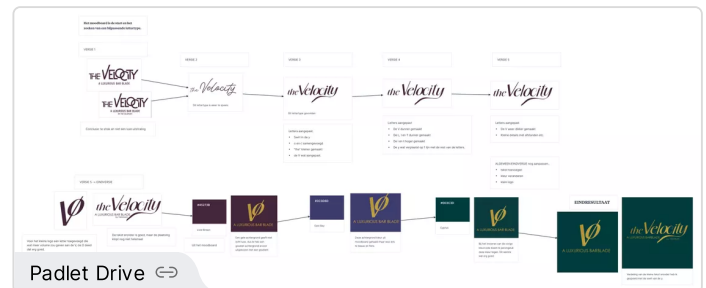


⇒ Moodboard



Moodboard logo stuco

⇒ Proces van het logo



canvas_logo-design-proces-240424_1151

Materialisatiefase

⇒ Verpakking ontwikkeling

Het eindconcept heeft maar 1 plak stuk waardoor het de assemblage gemakkelijker maakt.

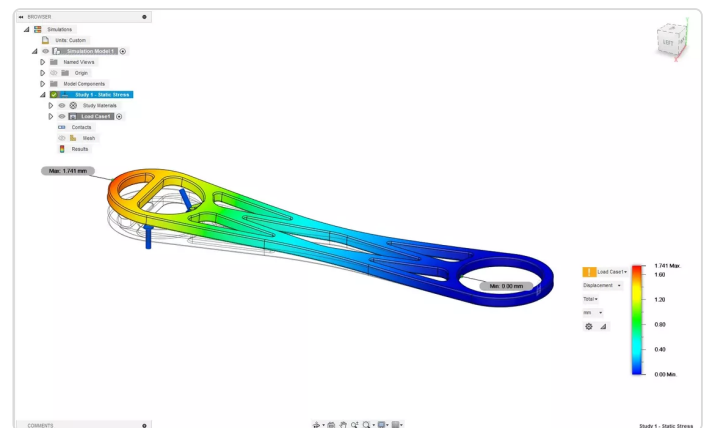


↶ Spuugmodellen in staal

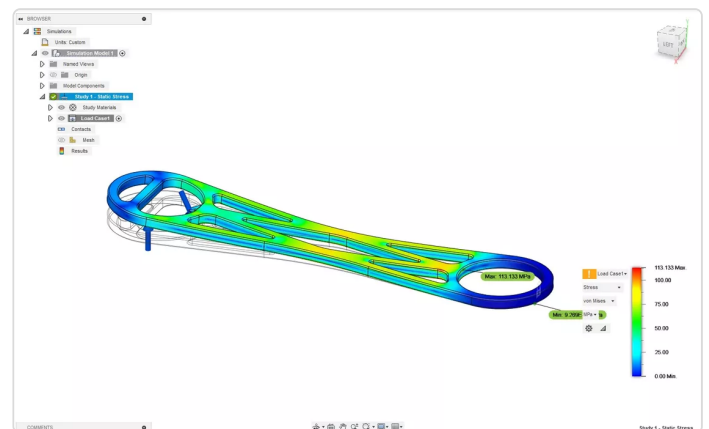


↶ FEM berekening

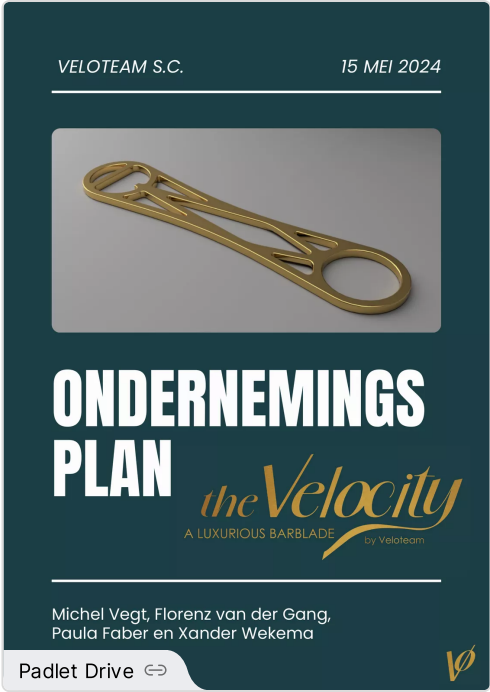
Vervorming 1,741 mm bij 10kg



↶ FEM berekening



Fase 4 | The businessplan



Ondernemingsplan VeloTeam S.C. (1)

STUDENT COMPANY JONG ONDERNEMEN LEARNING BY DOING			
Aannametabel			
Prioriteit	Bouwstenen	Aanname	Maak specifiek voor jouw situatie
	Klantsegment	We adresseren de taken die er toe doen voor de klant en focussen op de pijnpunten en voordelen die belangrijk zijn.	Ergonomisch en lichtjes maken zijn de belangrijkste taken en het grootste pijnpunt kan personaliseren zijn.
	Klantsegment	We richten ons op de juiste doelgroep.	Alzame: restaurants, cocktailbars, clubs, cafe's en voor thuis.
	Klantsegment	De gekozen klantgroep is groot genoeg.	Er zijn veel restaurants, clubs, bars, cafe's en mensen in Nederland die het misschien wel hebben.
	Waardepropositie	Ons product (of dienst) sluit goed aan bij de behoeften van de klant, onze producten en diensten adresseren de belangrijkste taken van de klant, we nemen de ergste pijnpunten weg en genereren belangrijke klantvoordelen.	Klantvoordelen: ergonomisch, lichtjes, meer grip en leuk design. Pijnpunten huidige barblades: saai, oncomfortabel, zwaarder en minder grip.
	Waardepropositie	Ons product (of dienst) is onderscheidend van de concurrentie.	Toegevoegde waarde dmv ergonomisch maken, personaliseren, lichtjes en meer grip.
	Klantrelatie	Via de gekozen contactstrategie kunnen we een relatie opbouwen met de klant en deze vasthouden.	Door mailen, bellen of appen kan je makkelijk contact behouden en bouw je makkelijk een relatie met de klanten.
	Kanalen	Klanten willen het product via de gekozen verkoopkanalen kopen.	Via website, whatsapp of Instagram verkopen. Iedereen heeft dat tegenwoordig en gebruik is makkelijk.
	Kanalen	Met de gekozen kanalen kunnen we onze klanten bereiken en werven.	Iedereen heeft tegenwoordig social media (Instagram en whatsapp) en internet (website). Daardoor kan je klanten bereiken en proberen te overtuigen.

Aannametabel invulbaar

Fase 5 | Investors

Presentatie aandeelhoudersvergadering

Feedback van de aandeelhouders:
Het product is erg leuk en straalt exclusiviteit uit.
Ook leuk voor een relatiegeschenk.
Het personaliseren dmv graferen, voor bedrijven etc.
Het mag duurder, wat hoger segment. (We zijn van 6 euro naar 7,50 hierna gegaan)
Het logo en huisstijl stralen luxe uit.
Verpakking is mooi en simpel.



aandeelhoudersvergadering

↩ Versie 1, moet nog verder aangevuld worden

Naam	Contactgegevens	Bewingsnummer AIC	Exportvoorgedien	Bewijs van eigenaarschap
Michel Vegt	E-mailadres: vegtm@veloteam.com Telefoonnummer: 06-81598853 Bewijskracht: NL07-ADN-01570-00379	Michel	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Arjan Vegt	Telefoonnummer: 06-41136131 Bewijskracht: NL07-ADN-01570-018157	Arjan	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Wim Huis	E-mailadres: wim@veloteam.nl Telefoonnummer: 06-41500448 Bewijskracht: NL07-ADN-01570-023850	Wim	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Paula Faber	E-mailadres: paula@veloteam.nl Telefoonnummer: 06-21122277 Bewijskracht: NL07-ADN-0042-204772	Paula	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Thomas Frijling	E-mailadres: thomas.frijling@veloteam.com Telefoonnummer: 06-12206963 Bewijskracht: NL07-ADN-0042-237027	Paula	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Wim Huis	E-mailadres: wim@veloteam.nl Telefoonnummer: 06-41500448 Bewijskracht: NL07-ADN-01570-023850	Wim	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Arjan Vegt	Telefoonnummer: 06-41136131 Bewijskracht: NL07-ADN-01570-018157	Arjan	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Wim Huis	E-mailadres: wim@veloteam.nl Telefoonnummer: 06-41500448 Bewijskracht: NL07-ADN-01570-023850	Wim	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-
Arjan Vegt	Telefoonnummer: 06-41136131 Bewijskracht: NL07-ADN-01570-018157	Arjan	Aandeelhouders	Een investering in ons bedrijf van €20,-

Padlet Drive ↔

contactoverzicht aandeelhouders

↩ Aandeelhoudersovereenkomst

Aandeelhoudersovereenkomst
Veloteam S.C.
Eigenaren: Michel Vegt, Paula Faber en Xander Wijk
Product: The Velocity
Aandeelprijs: €20 per aandeel



1. Ondergetekenden:
1. Veloteam S.C., gevestigd te Groningen, vertegenwoordigd door **eigen naam** hierna te noemen contractant 1.
 2. **Naam Aandeelhouders, locatie aandeelhouders**, hierna te noemen contractant 2.
- ZIJN OVEREENGEKOMEN
2. Overeenkomst:
1. De eigenaren hebben het product "The Velocity" ontwikkeld en wensen financiering door aandelen uit te geven.
 2. Contractant 2, wenst aandelen in het product "The Velocity" te onder de voorwaarden van deze overeenkomst.

Artikel 1: Aandelenuitgifte

1.1 De eigenaren stemmen ermee in om aan contractant 2, 1 aandeel van Veloteam S.C. te verkopen tegen een prijs van €20 per aandeel.

1.2 De totale aankoopsprijs voor de aandelen bedraagt €20.

Artikel 2: Aandeelhoudersrechten

2.1 Elke aandeelhouder heeft recht op een percentage van de winsten van Veloteam S.C., uitbetaald als dividend. Het exacte percentage wordt bepaald op basis van het aantal aandelen dat de aandeelhouder bezit ten opzichte van het totale aantal uitstaande aandelen.

2.2 Dividenden worden uitgekeerd uit de beschikbare winst van Veloteam S.C. na aftrek van operationele kosten en reserveringen, zoals bepaald door de eigenaren.

Artikel 3: Liquidatie

Padlet Drive ↔

Aandeelhoudersovereenkomst_Veloteam_S_C_.docx



Aandeelhouder 1 van Paula

Aandeelhoudersovereenkomst
Veloteam S.C.
Eigenaren: Michel Vegt, Paula Faber en Xander Wekema
Product: The Velocity
Aandeelprijs: €20 per aandeel



1. Ondergetekenden:

1. Veloteam S.C., gevestigd te Groningen, vertegenwoordigd door Paula Faber hierna te noemen contractant 1.
2. Timon Frieling, te Yde, hierna te noemen contractant 2.

ZIJN OVEREENGEKOMEN

2. Overeenkomst:

1. De eigenaren hebben het product "The Velocity" ontwikkeld en wensen financiering door aandelen uit te geven.
2. Contractant 2, wenst aandelen in het product "The Velocity" te onder de voorwaarden van deze overeenkomst.

Artikel 1: Aandelenuitgifte

- 1.1 De eigenaren stemmen ermee in om aan contractant 2, 1 aandeel van Veloteam S.C. te verkopen tegen een prijs van €20 per aandeel.
- 1.2 De totale aankoopprijs voor de aandelen bedraagt €20.

Artikel 2: Aandeelhoudersrechten

- 2.1 Elke aandeelhouder heeft recht op een percentage van de winsten van Veloteam S.C., uitbetaald als dividend. Het exacte percentage wordt bepaald op basis van het aantal aandelen dat de aandeelhouder bezit ten opzichte van het totale aantal uitstaande aandelen.
- 2.2 Dividenden worden uitgekeerd uit de beschikbare winst van Veloteam S.C. na aftrek van operationele kosten en reserveringen, zoals bepaald door de eigenaren.

Artikel 3: Liquidatie

Padlet Drive

Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C. Timon Frieling



Aandeelhouder 2 van Paula

Aandeelhoudersovereenkomst
Veloteam S.C.
Eigenaren: Michel Vegt, Paula Faber en Xander Wekema
Product: The Velocity
Aandeelprijs: €20 per aandeel



1. Ondergetekenden:

1. Veloteam S.C., gevestigd te Groningen, vertegenwoordigd door Paula Faber hierna te noemen contractant 1.
2. Margriet Faber-Smit, Hollum te Ameland, hierna te noemen contractant 2.

ZIJN OVEREENGEKOMEN

2. Overeenkomst:

1. De eigenaren hebben het product "The Velocity" ontwikkeld en wensen financiering door aandelen uit te geven.
2. Contractant 2, wenst aandelen in het product "The Velocity" te onder de voorwaarden van deze overeenkomst.

Artikel 1: Aandelenuitgifte

- 1.1 De eigenaren stemmen ermee in om aan contractant 2, 1 aandeel van Veloteam S.C. te verkopen tegen een prijs van €20 per aandeel.
- 1.2 De totale aankoopprijs voor de aandelen bedraagt €20.

Artikel 2: Aandeelhoudersrechten

- 2.1 Elke aandeelhouder heeft recht op een percentage van de winsten van Veloteam S.C., uitbetaald als dividend. Het exacte percentage wordt bepaald op basis van het aantal aandelen dat de aandeelhouder bezit ten opzichte van het totale aantal uitstaande aandelen.
- 2.2 Dividenden worden uitgekeerd uit de beschikbare winst van Veloteam S.C. na aftrek van operationele kosten en reserveringen, zoals bepaald door de eigenaren.

Artikel 3: Liquidatie

Padlet Drive

Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C. Margriet Faber-Smit



Aandeelhouder 3 van Paula (Michel)

Aandeelhoudersovereenkomst
Veloteam S.C.
Eigenaren: Michel Vegt, Paula Faber en Xander Wekema
Product: The Velocity
Aandeelprijs: €20 per aandeel



1. Ondergetekenden:

1. Veloteam S.C., gevestigd te Groningen, vertegenwoordigd door Paula Faber hierna te noemen contractant 1.

2. Michel Vegt, Beilen, hierna te noemen contractant 2.

ZIJN OVEREENGEGOMEN

2. Overeenkomst:

1. De eigenaren hebben het product "The Velocity" ontwikkeld en wensen financiering door aandelen uit te geven.

2. Contractant 2, wenst aandelen in het product "The Velocity" te onder de voorwaarden van deze overeenkomst.

Artikel 1: Aandelenuitgifte

1.1 De eigenaren stemmen ermee in om aan contractant 2, 1 aandeel van Veloteam S.C. te verkopen tegen een prijs van €20 per aandeel.

1.2 De totale aankoopprijs voor de aandelen bedraagt €20.

Artikel 2: Aandeelhoudersrechten

2.1 Elke aandeelhouder heeft recht op een percentage van de winsten van Veloteam S.C., uitbetaald als dividend. Het exacte percentage wordt bepaald op basis van het aantal aandelen dat de aandeelhouder bezit ten opzichte van het totale aantal uitstaande aandelen.

2.2 Dividenden worden uitgekeerd uit de beschikbare winst van Veloteam S.C. na aftrek van operationele kosten en reserveringen, zoals bepaald door de eigenaren.

Artikel 3: Liquidatie

Padlet Drive

Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C. Michel Vegt



Aandeelhouder 1 van Xander

Aandeelhoudersovereenkomst
Veloteam S.C.
Eigenaren: Michel Vegt, Paula Faber en Xander Wekema
Product: The Velocity
Aandeelprijs: €20 per aandeel



1. Ondergetekenden:

1. Veloteam S.C., gevestigd te Groningen, vertegenwoordigd door xander wekema hierna te noemen contractant 1.

2. Jurjen Wekema , hierna te noemen contractant 2.

ZIJN OVEREENGEGOMEN

2. Overeenkomst:

1. De eigenaren hebben het product "The Velocity" ontwikkeld en wensen financiering door aandelen uit te geven.

2. Contractant 2, wenst aandelen in het product "The Velocity" te onder de voorwaarden van deze overeenkomst.

Artikel 1: Aandelenuitgifte

1.1 De eigenaren stemmen ermee in om aan contractant 2, 1 aandeel van Veloteam S.C. te verkopen tegen een prijs van €20 per aandeel.

1.2 De totale aankoopprijs voor de aandelen bedraagt €20.

Artikel 2: Aandeelhoudersrechten

2.1 Elke aandeelhouder heeft recht op een percentage van de winsten van Veloteam S.C., uitbetaald als dividend. Het exacte percentage wordt bepaald op basis van het aantal aandelen dat de aandeelhouder bezit ten opzichte van het totale aantal uitstaande aandelen.

2.2 Dividenden worden uitgekeerd uit de beschikbare winst van Veloteam S.C. na aftrek van operationele kosten en reserveringen, zoals bepaald door de eigenaren.

Artikel 3: Liquidatie

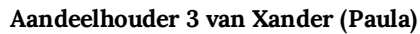
3.1 In het geval van liquidatie van Veloteam S.C., ontvangen de aandeelhouders een percentage van de resterende tegoeden op de bankrekening van Veloteam S.C. Dit

Padlet Drive

Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C. Jurjen Wekema



Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C. Rennie
Wekema



Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C. Paula Faber

↩ Aandeelhouder 3 van Michel (Xander)

Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C.

Eigenaren: Michel Vegt, Paula Faber en Xander Wekema

Product: The Velocity

Aandeelprijs: €20 per aandeel



1. Ondergetekenden:

1. Veloteam S.C., gevestigd te Groningen, vertegenwoordigd door Michel Vegt hierna te noemen contractant 1.
2. Xander Wekema, hierna te noemen contractant 2.

ZIJN OVEREENGEGOMEN

2. Overeenkomst:

1. De eigenaren hebben het product "The Velocity" ontwikkeld en wensen financiering door aandelen uit te geven.
2. Contractant 2, wenst aandelen in het product "The Velocity" te onder de voorwaarden van deze overeenkomst.

Artikel 1: Aandelenuitgifte

- 1.1 De eigenaren stemmen ermee in om aan contractant 2, 1 aandeel van Veloteam S.C. te verkopen tegen een prijs van €20 per aandeel.
- 1.2 De totale aankoopprijs voor de aandelen bedraagt €20.

Artikel 2: Aandeelhoudersrechten

- 2.1 Elke aandeelhouder heeft recht op een percentage van de winsten van Veloteam S.C., uitbetaald als dividend. Het exacte percentage wordt bepaald op basis van het aantal aandelen dat de aandeelhouder bezit ten opzichte van het totale aantal uitstaande aandelen.
- 2.2 Dividenden worden uitgekeerd uit de beschikbare winst van Veloteam S.C. na aftrek van operationele kosten en reserveringen, zoals bepaald door de eigenaren.

Artikel 3: Liquidatie

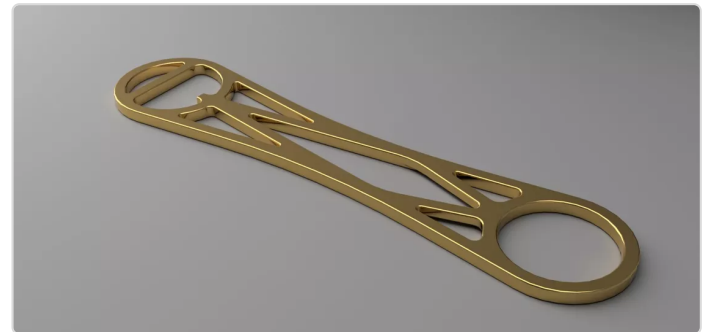
- 3.1 In het geval van liquidatie van Veloteam S.C., ontvangen de aandeelhouders een percentage van de resterende tegoeden op de bankrekening van Veloteam S.C. Dit

Padlet Drive ↔

Aandeelhoudersovereenkomst Veloteam S.C. Xander Wekema

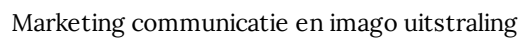
Fase 6 | The product

↩ The Velocity

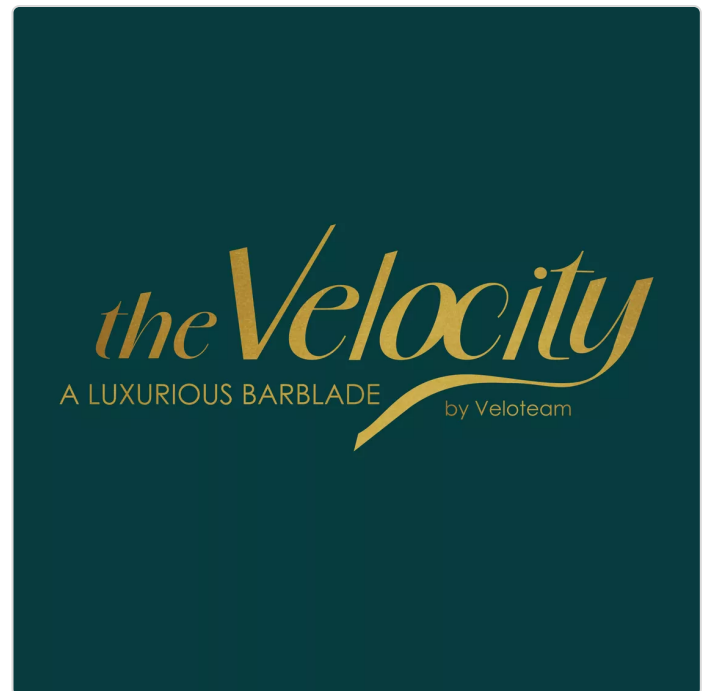


↩ Fysiek product

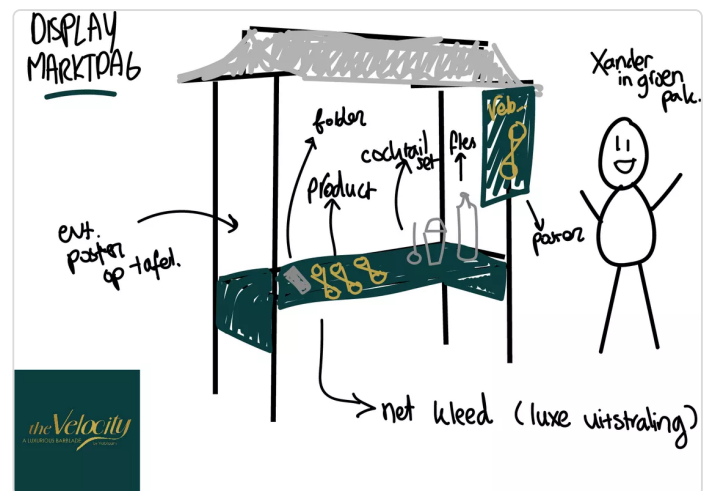




Vervangende opdracht; Logo met slogan



Marktdisplay



Vervangende opdracht; feedback

Vervangende opdracht; feedback

Persoon 1

Persoon uit de horeca, is al 10 jaar actief in de horeca, veel in restaurants gewerkt. Hogere hotelschool afgerond.

Mooi product, het is wel echt een product voor in de horeca en niet zo snel thuis. Het valt wel mooi op met de gouden kleur, zeker in donkere bars. Het personaliseren van de bar blade per restaurant of bar kan ook nog kunnen.

Persoon 2

Geen affiniteit met de horeca, houdt wel van mooie dingen en luxe. Houdt ook van een drankje doen zoals cocktails en zou het sneller thuis gebruiken.

Even wat anders dan de normale bieropeners, het heeft een interessante en een luxe uitstraling. Zou het wel kopen en ook weggeven als cadeau's. Ook past het goed in relatiegeschenk pakketten.

Persoon 3

Barman, werkt al een aantal jaar in een cocktailbar.

Ligt fijn in de hand en kan bijdragen aan de cocktailervaring van mijn klanten. De gouden kleur is mooi en valt op. Ook straalt het exclusiviteit uit, wat ook goed past bij cocktailbars.

Persoon 4

Maakt graag cocktails thuis.

Het heeft een elegante uitstraling en past bij de rest van mijn set. Het ligt prettig in de hand en ik ben benieuwd of ik er ook veel trucs mee kan leren. Leuk dat het handgemaakt is.

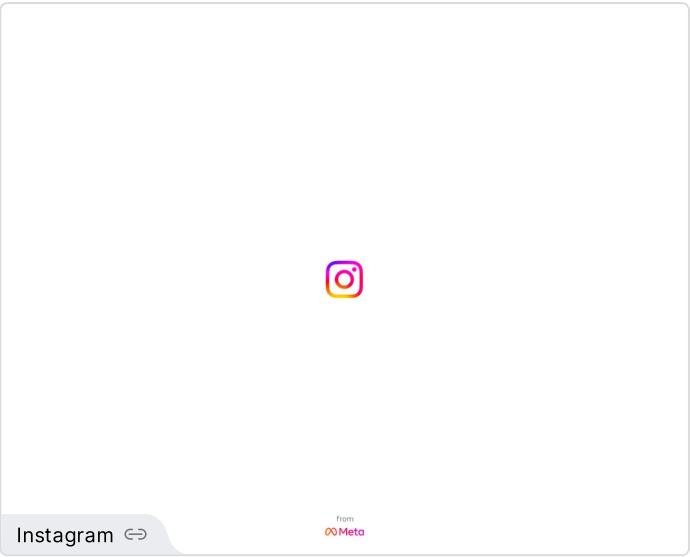
↩ Vervangende opdracht



Folder the Velocity

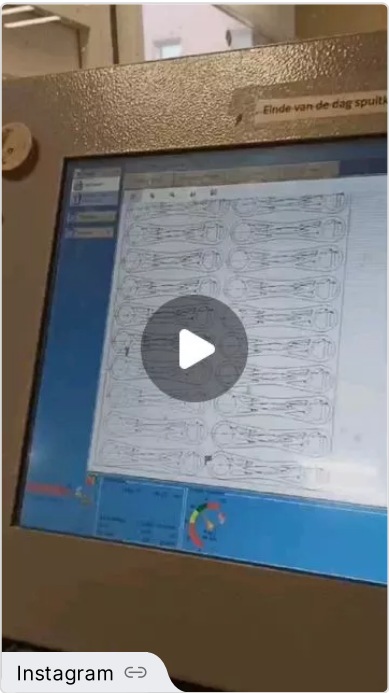
Instagram

↩ The Velocity barblade



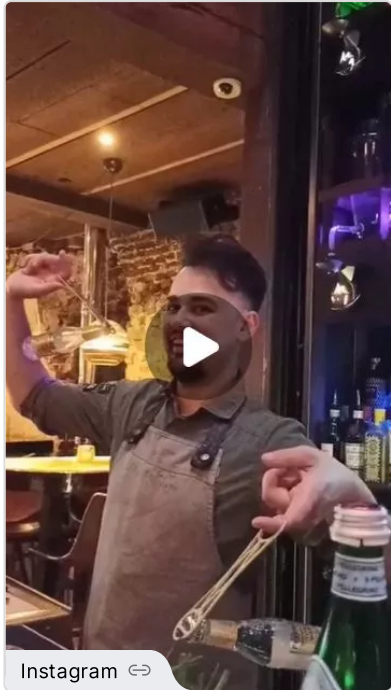
Login • Instagram

↩ Productie filmpje



the Velocity on Instagram: "De afgelopen tijd zijn we druk bezig geweest om the Velocity te produceren, de barblade is dus ook handgemaakt!🔨🌟 #thevelocity #cocktail #barblade #cocktailtime #cocktails #luxe #luxelife #reel #instagood #fyp #foryou #handmade #handgemaakt #cocktailoftheday"

Product filmpje



the Velocity on Instagram: "And we are feeling gooooooood!🌟🍷
Onze eerste oplage is namelijk helemaal uitverkocht!😄 Met dank aan Robin, de geweldige barman bij Mr. Mofongo!💛
#thevelocity #cocktail #barblade #cocktailtime #cocktails #luxe #luxelife #reel #instagood #fyp #foryou #handmade #handgemaakt #cocktailoftheday"

Fase 8 | Sales

Wij zijn uitverkocht in 2 dagen!



Inkomsten K						
Naam	Aantal	Email	Datum	Kosten	Omzet	Netto
Wille Koutal	1	willekoutal@gmail.com	8-6-2024	€ 6,00		
Leuk Buisser	1	leukbuisser2019@gmail.com	8-6-2024	€ 6,00		
Joan Druayer	1	joandruayer@gmail.com	8-6-2024	€ 7,50		
Ernest Weikema	1	erneweikema@gmail.com	8-6-2024	€ 7,50		
Robert M. Mulder	2	robert_1410@outlook.com	11-6-2024	€ 15,00		
Gerard Bruijnmans	1	gerard.bruijnmans@gmail.com	11-6-2024	€ 7,50		
Paula Faber	1	faberpa1@gmail.com	12-6-2024	€ 7,50		
Ena Faber	1	enafaber5@gmail.com	12-6-2024	€ 7,50		
Paul van der Vlist	1	paulyvandervlist@gmail.com	12-6-2024	€ 7,50		
Emma Boon	1	emaboon16@hotmail.nl	12-6-2024	€ 7,50		
Marcel Faber-Jonk	2	marcelfaberjonk@gmail.com	12-6-2024	€ 15,00		
Larjen Weikema	1	larjen.weikema@gmail.com	12-6-2024	€ 7,50		
Michael Darme	10	microhd@cocktailboutique.nl	12-6-2024	€ 75,00		
Arwel Vegg	2	arwel2@proton.nl	12-6-2024	€ 15,00		
Michael Vegg	1	vegmi2016@hotmail.com	12-6-2024	€ 7,50		
Kevin Mulder	1		12-6-2024	€ 7,50		
R.A. Huijs	2	microhuid@cocktail.com	12-6-2024	€ 22,50		
Paulien	1		12-6-2024	€ 7,50		
R.L. Smeets	1		12-6-2024	€ 7,50		
A.A. Snyckema	1		12-6-2024	€ 7,50		
Ernest Phares	1		12-6-2024	€ 7,50		
L. van Aarts	1		12-6-2024	€ 7,50		
Quint van der	1		12-6-2024	€ 7,50		
Anthony Fabian	1		12-6-2024	€ 7,50		
Thijs Faber	1		12-6-2024	€ 7,50		
M. Tichelaar	1		12-6-2024	€ 7,50		
Henk Spoelman	1		12-6-2024	€ 7,50		
Reinoud Pijl	1		12-6-2024	€ 7,50		
Ernst Piers	1		12-6-2024	€ 7,50		
APN Leentje	1		12-6-2024	€ 7,50		
Daan Hoogland	1		12-6-2024	€ 7,50		
Thijs Kramer	1		12-6-2024	€ 7,50		
Wim van der Pijl	1		12-6-2024	€ 7,50		
R. van der	1		12-6-2024	€ 7,50		
B. van der	1		12-6-2024	€ 7,50		
Tommy Fering	1		12-6-2024	€ 6,00		
50					€ 372,50	

Padlet Drive

Inkomsten barblade



Jaarverslag VeloTeam S.C.





Extra onderdelen

[illegible]