

Consistentie Scan©

Jopper (Demo)

*Groei sneller met de aanpak van
Silicon Valley.*

29 juli 2022



Content

Dit rapport helpt je om beslissingen te nemen die leiden tot duurzame groei. We geven je aanbevelingen zodat jij de stappen kunt zetten om meer marktaandeel te behalen en sneller op te schalen.

1.	Bedrijfsprofiel	Hoe staat jouw onderneming er voor?
2.	Groei roadmap	Wat is jouw volgende stap naar groei?
3.	Groei consistent	Hoe realiseer je sneller jouw volgende stap?
4.	StartupFramework	Waarom helpt ons model jouw groei?

Samenvatting van de groei analyse

Jopper (Demo)

Bedrijfsprofiel



Hoe staat jouw onderneming er voor?

Dit jaar is de verwachte omzet € 500.000

Voor volgend jaar is het de ambitie om € 950.000 omzet te behalen met 70 klanten.

De eindambitie is € 50.000.000 omzet te behalen met 1.000 klanten.

Groei roadmap



Wat is jouw volgende stap naar groei?

Jouw actuele levensfase is: 2

Jouw volgende mijlpaal is: 4

Het doel van deze mijlpaal is: Basis product ontwikkelen waar earlyvangelisten fan van zijn (P/M fit).

Groei consistent, groei snel



Hoe realiseer je sneller jouw volgende stap?

De kern dimensies die consistent met de huidige levensfase groeien:

- Customer
- Business model
- Team
- Product
- Funding

De kern dimensies die aandacht vragen:

Bedrijfsprofiel



1.

Hoe staat jouw onderneming er voor?

Bedrijfsinformatie en waardepropositie

Algemene informatie

Onderneming: Jopper (Demo)

Sector: softtech

Opgericht: 8-2021

Website: <https://www.jopper.nl>

Ondernemer: Floris Meulenstein

Email: floris@jopper.nl

Opgericht: 0621170862

Verdienmodel: Licenties

Wie is jouw klant?



De koper van mijn product is:
Horeca-eigenaren, evenementen-organisatoren en
promotie-bedrijven

De gebruiker van mijn product is:
Eigenaren & studenten

Wat is het klantprobleem?



Het tekort aan personeel op korte termijn

Wat is jouw oplossing?



De werkgever heeft een nieuwe mogelijkheid heeft
om binnen no-time aan extra arbeidskrachten te
komen door via een mobiele applicatie de werving en
selectie zelfstandig te regelen.

Wat is jouw product?

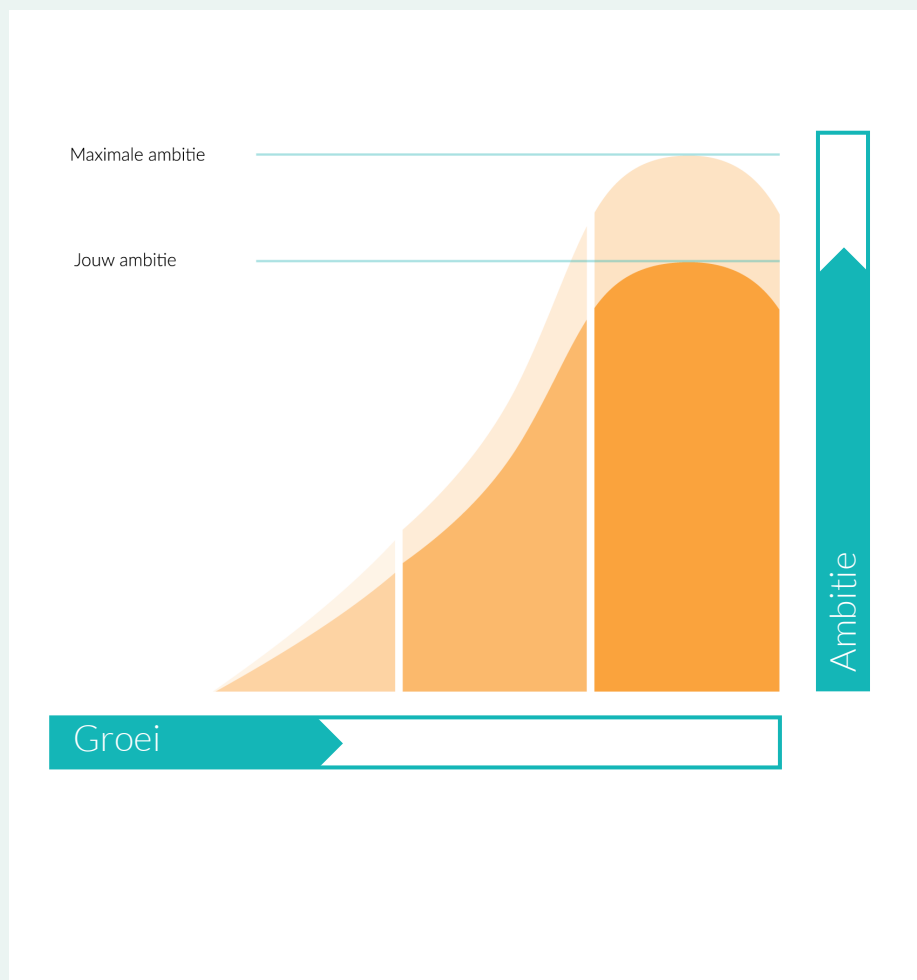


Een online uitzendbureau dat vraag en aanbod van
werk bij elkaar brengt door middel van een mobiele
applicatie.

Jouw ambitie en groei potentie

Algemene informatie

De ambitie van de onderneming is de basis voor de strategie. De focus en prioriteiten van de onderneming zijn er op gericht zijn om deze ambitie stap voor stap te kunnen bereiken. Hoe groter de ambitie, hoe groter de mogelijke winst, maar ook het risico.



Links zie je in licht oranje de potentiële markt (aantal klanten) dat behaald kan worden met een maximaal ambitieniveau. Het donkere gebied is jouw ambitie niveau en geeft aan hoeveel marktaandeel jij wil realiseren. De ingekleurde balken geven jouw groei en ambitie scores. De ambitie score wordt vastgesteld met de metrics rechtsonderaan deze pagina. De groei score is een gecombineerde metriek op basis van alle inzichten uit dit rapport en representeert hoe ver jij staat ten opzichte van jouw ambitie.

Ambitie metrieken

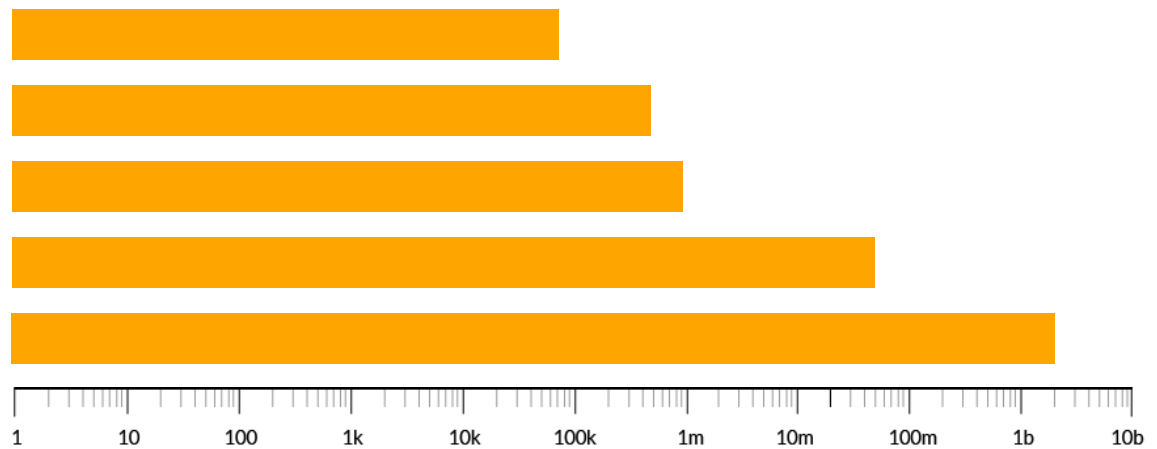
Eind ambitie omzet:	€ 50.000.000
Eind ambitie klanten:	1.000
Countries	35
Actuele investerings behoefte:	€ 3.500.000

Groei en ambitie

Omzet groei

	Waarde
Afgelopen kalender jaar	€ 75.000
Huidig kalender jaar	€ 500.000
Volgend kalender jaar	€ 950.000
Ambitie doel	€ 50.000.000
Totale markt	€ 2.000.000.000

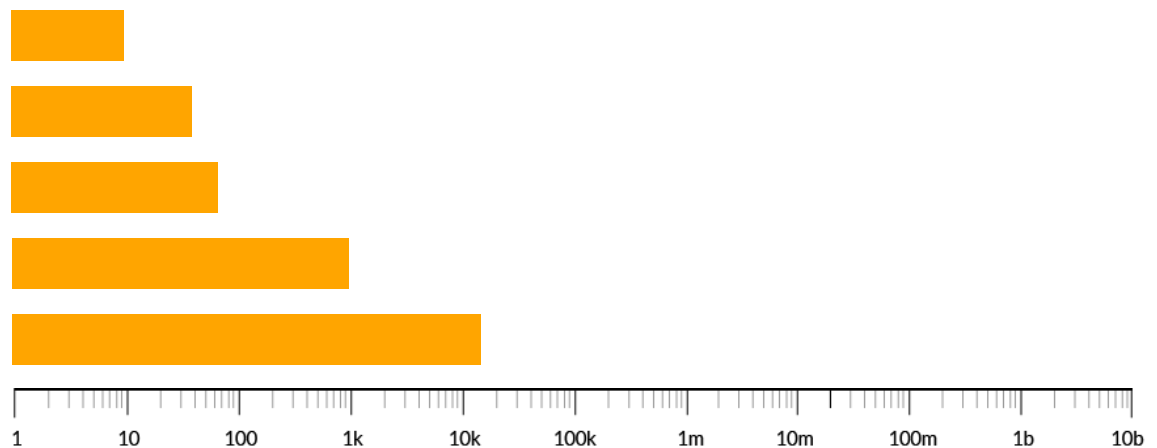
Exponentiële schaal



Klanten groei

	Waarde
Afgelopen kalender jaar	10
Huidig kalender jaar	40
Volgend kalender jaar	70
Ambitie doel	1.000
Totale markt	15.000

Exponentiële schaal



Financiering en team samenstelling

Funding

Funding opgehaald tot nu toe	Jopper (Demo)	€ 1.100.000
	Benchmark gemiddelde	€ 510.000

Hoeveelheid funding dat je nog wilt ophalen	Jopper (Demo)	€ 3.500.000
	Benchmark gemiddelde	€ 1.600.000

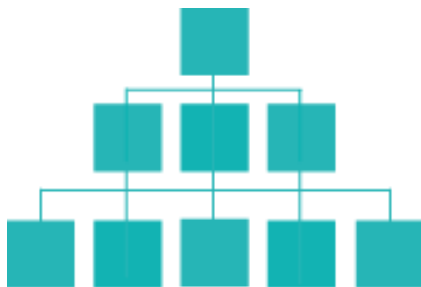
Lineaire schaal



Team - Werknemers en management

Management lagen: 2

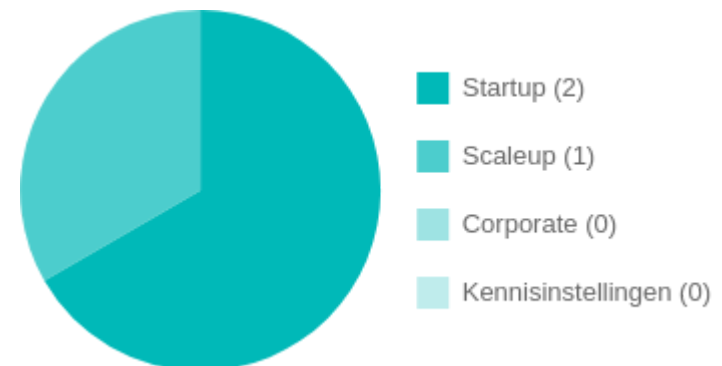
Werknemers: 9



Team - Achtergrond van MT team

Aantal keren eerder een bedrijf gestart: 0

Totaal aantal werkervaringen: 3



Groei roadmap

2

Wat is uw eigen bijdrage aan groei?

ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het
volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Je bevindt je in Levensfase 2

Welke aspecten van je werkhouding zijn belangrijk voor de transitie van levensfase 1 naar levensfase 2?

Deze huidige transitie is een afsluiting van je huidige werkhouding, maar ook een stap naar het belangrijk om je huidige werkhouding te herzien en de voor de komende jaren te laten aansluiten bij de wensen van het toekomstige, maar welke transitieaspecten? Welke aspecten zijn belangrijk? De transitie aspecten zijn: 1. Het is belangrijk om te weten welke aspecten van de huidige werkhouding belangrijk zijn.



Wat is het doel?

Deze transitie is een afsluiting van je huidige werkhouding, maar ook een stap naar het belangrijk om je huidige werkhouding te herzien en de voor de komende jaren te laten aansluiten bij de wensen van het toekomstige, maar welke transitieaspecten? Welke aspecten zijn belangrijk? De transitie aspecten zijn: 1. Het is belangrijk om te weten welke aspecten van de huidige werkhouding belangrijk zijn.

ConsistentieScan®
Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Jouw volgende mijlpaal is: 4

Levensfase 1

1

- ✓1. Samen vastleggen van de afbreuk specifieke problemen structuur (verlooptijd)
- ✓2. De beste oplossing vinden voor het probleem van de verlooptijd (P1/P2)
- ✓3. Overstroom krijgen van de verlooptijd op eenmaal oplossing

Levensfase 2

2

1. Bestaande productiviteitsproblemen en veranderingen van de P1/P2
2. Breiden van de verlooptijd en structurele veranderingen
3. Realiseren van een structurele business model (P3/P4)

Levensfase 3

3

1. Transformeren van een structurele problemen organisatie
2. Bestaande productiviteitsproblemen te early structure
3. Vraag stellen te grote problemen te structure

Levensfase 4

4

4. Transformeren van een structurele business model (P3/P4)
5. Optimaliseren van de structurele business model (P3/P4)
6. Realiseren van een structurele business model (P3/P4)

ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Hoe behaal je de volgende mijlpaal?

Er zijn vijf belangrijke mijlpalen die u moet behalen om succesvol te zijn met uw nieuwe product.

De eerste mijlpaal is het ontwikkelen van een product dat de behoeften van uw klanten aanpakbaar is. Het tweede is het ontwikkelen van een product dat de behoeften van uw klanten aanpakbaar is. Het derde is het ontwikkelen van een product dat de behoeften van uw klanten aanpakbaar is. Het vierde is het ontwikkelen van een product dat de behoeften van uw klanten aanpakbaar is. Het vijfde is het ontwikkelen van een product dat de behoeften van uw klanten aanpakbaar is.

"Value Proposition Design is a must have for anyone creating a new venture. It captures the core issues around understanding and finding customer problems and designing and validating potential solutions."

— Steve Blank
Co-founder of the customer development method



ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Overzicht van de mijlpalen KPI's



The great market, the market with product out of the market. The product doesn't work long, it just needs to work. And the market doesn't care how good the product is, as long as the business product that sells product. In short, customer care knowing their own, don't get the product.

Productiviteit

The product is the market with product out of the market. The product doesn't work long, it just needs to work. And the market doesn't care how good the product is, as long as the business product that sells product. In short, customer care knowing their own, don't get the product.

ConsistentieScan© Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
 Neem contact op met Gritd.

Groei consistent, groei snel

3

Realiseer je zelf je doel

ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het
volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Jouw consistentie score: excellent consistency

Uitstekend: u heeft de volgende kenmerken en wijzigingen door consistentie te groeien

U hebt een goede consistentie score en uw zaken lopen wellicht uitstekend. Het is belangrijk om te blijven werken aan uw consistentie score en uw zaken te laten groeien. Het is belangrijk om te blijven werken aan uw consistentie score en uw zaken te laten groeien.

U hebt een goede consistentie score en uw zaken lopen wellicht uitstekend. Het is belangrijk om te blijven werken aan uw consistentie score en uw zaken te laten groeien.

De goede consistentie score is een indicatie van uw succes. Het is belangrijk om te blijven werken aan uw consistentie score en uw zaken te laten groeien. Het is belangrijk om te blijven werken aan uw consistentie score en uw zaken te laten groeien.

U hebt een goede consistentie score en uw zaken lopen wellicht uitstekend. Het is belangrijk om te blijven werken aan uw consistentie score en uw zaken te laten groeien.



Excellent NL

Fairly Good NL

Poor

ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Jouw consistentie bedrijfsfoto

De huidige focus

De huidige focus is gericht op de huidige situatie, met name op de huidige situatie van de organisatie. Dit kan bijvoorbeeld de huidige situatie van de organisatie zijn, met name op de huidige situatie van de organisatie. Dit kan bijvoorbeeld de huidige situatie van de organisatie zijn, met name op de huidige situatie van de organisatie.

De toekomstige focus

De toekomstige focus is gericht op de toekomstige situatie, met name op de toekomstige situatie van de organisatie. Dit kan bijvoorbeeld de toekomstige situatie van de organisatie zijn, met name op de toekomstige situatie van de organisatie. Dit kan bijvoorbeeld de toekomstige situatie van de organisatie zijn, met name op de toekomstige situatie van de organisatie.



ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Met welke focus kun jij sneller groeien?

	De huidige focus	De gewenste focus
De huidige focus	<p>Wacht op de klant om de juiste oplossing te bieden.</p>	<p>Wacht niet op de huidige focus om de juiste oplossing te bieden.</p>
	<p>Wacht op de klant om de juiste oplossing te bieden.</p>	<p>Wacht niet op de huidige focus om de juiste oplossing te bieden.</p>
	<p>Wacht op de klant om de juiste oplossing te bieden.</p>	<p>Wacht niet op de huidige focus om de juiste oplossing te bieden.</p>
	<p>Wacht op de klant om de juiste oplossing te bieden.</p>	<p>Wacht niet op de huidige focus om de juiste oplossing te bieden.</p>
	<p>Wacht op de klant om de juiste oplossing te bieden.</p>	<p>Wacht niet op de huidige focus om de juiste oplossing te bieden.</p>

ConsistentieScan©
 Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Hoe optimaliseer jij jouw tijd en geld besteding?



ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

StartupFramework



Waarheidsvraag (ouder?)

ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het
volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

StartupFramework



Higher survival

Since 2016, we have been investigating how consistently Dutch start-ups grow. Our analysis, using 17th start-up assessments, shows that start-ups that grow more consistently are more likely to enter the market and continue growing successfully. This strategy to increase the chances of survival by focusing on continuous and consistent growth and then following to strong growth for these activities.

Faster growth

The world's leading startup accelerator (Y Combinator) of 16,000 start-ups. It shows that start-ups that grow consistently have higher market penetration, a higher number of customers, they are more profitable and more than start-up that...

ConsistentieScan© Demo

Wilt u inzage in het volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.

Consistentie Scan©

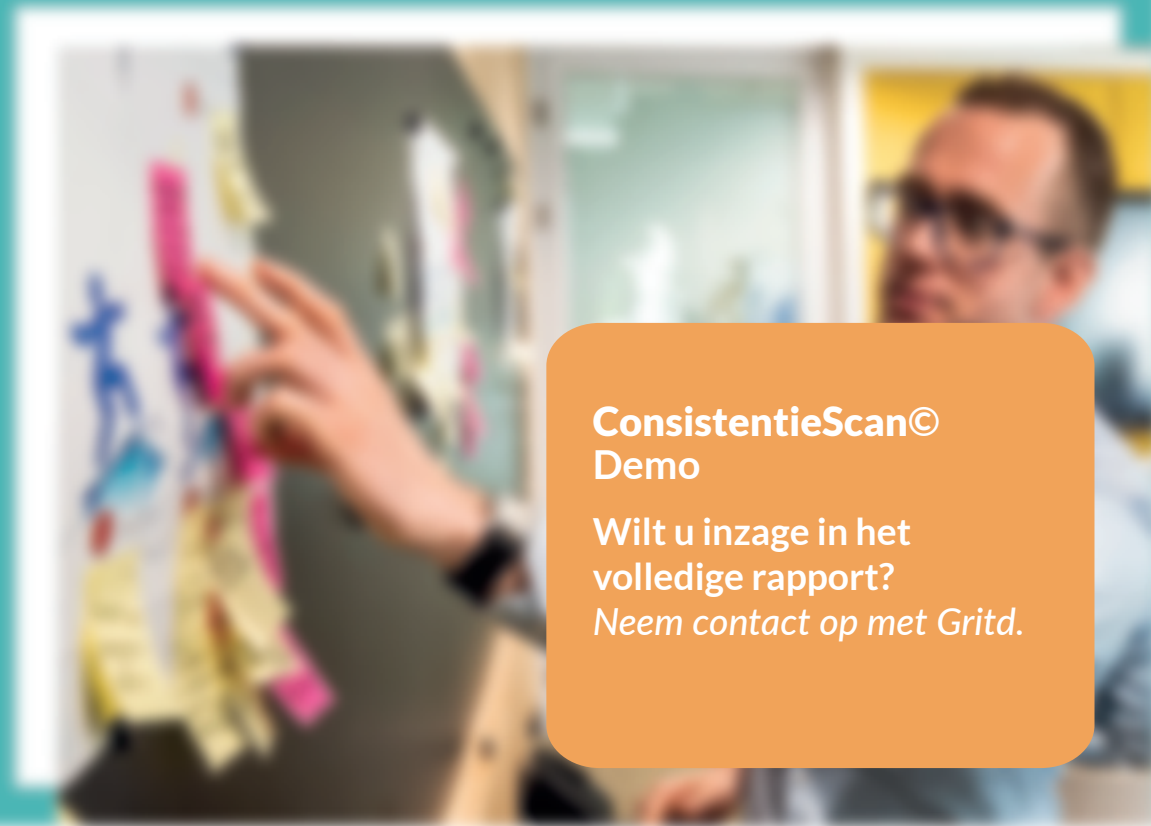
Jasper (Demo)

Directe manager met de verantwoordelijkheid van
Elke van der Wal



Wilt u meer informatie?
Of heeft u feedback over de inhoud van dit rapport?
Neem contact op met Gritd.

Consistentie Scan©



ConsistentieScan©
Demo

Wilt u inzage in het
volledige rapport?
Neem contact op met Gritd.