

VOORBEELDRAPPORT — FICTIEVE CASE

AI-Scan Plus Rapportage

Wat AI voor uw bedrijf kan opleveren —
concreet, berekend op uw eigen processen.

KLANT

Bakkerij De Korenbloem

SECTOR

Voedingsdetailhandel

BEDRIJFSGROOTTE

12 FTE

OPGELEVERD

17 april 2026

MATURITY-SCORE

4,2 / 10

ROI-INDICATIE

€51.200/jaar

△ Dit is een geanonimiseerd voorbeeldrapport. Bakkerij De Korenbloem is een fictief bedrijf. Alle cijfers zijn indicatief en dienen ter illustratie van de AI-Scan Plus methode.

AI-Scan Plus — Rapportage

Klant: Bakkerij De Korenbloem (fictief voorbeeld)

Sector: Detailhandel / Ambachtelijke voedingsproductie

Bedrijfsomvang: 12 FTE

Scan-datum: 7 april 2026

Opgeleverd: 17 april 2026

Scan-uitvoerder: Lars Seveke, Seveke Creative

Rapport-versie: 1.0

***Let op:** Dit rapport is een geanonimiseerd voorbeeldrapport. Alle namen, bedrijfsgegevens en financiële cijfers zijn fictief. Bakkerij De Korenbloem bestaat niet. Dit document dient uitsluitend ter illustratie van de AI-Scan Plus methode.*

Inhoudsopgave

Samenvatting

Maturity-radar — zes dimensies

Sector-benchmark

EU AI Act tool-audit

ROI-calculator op uw data

Top-3 kansen uitgewerkt

Werkend prototype + video-walkthrough

Tool-integratie matrix

Vermijdinglijst

1. Samenvatting

Dit is de kortste pagina in het rapport. Lees deze als u maar drie minuten heeft.

De drie kansen die eruit springen

Prioriteit	Kans	Geschatte ROI/jaar
#1	AI-gestuurde bestellingsplanning & voorraadoptimalisatie	€28.400
#2	Geautomatiseerde klantenservice via WhatsApp-chatbot	€14.200
#3	AI-ondersteunde receptontwikkeling & seizoensplanning	€8.600

Totale ROI-indicatie

- **Laag scenario:** €29.000 per jaar
- **Basis scenario:** €51.200 per jaar
- **Optimaal scenario:** €74.800 per jaar

Maturity-score

Overall: **4,2/10** — Beginner met lokale expertise

(Peer-mediaan in de detailhandel / voedingssector: 3,8/10)

De Korenbloem scoort iets boven de sector-mediaan — met name door de uitstekende productkennis en trouwe klantenbasis. De achterstand zit primair in data-infrastructuur en formeel AI-beleid, twee gebieden die relatief snel te verbeteren zijn.

Top-actie deze maand

Start met een eenvoudig Excel-dashboard voor bestellingspatronen. Exporteer vier weken aan kassadata en analyseer welke producten op welke dag het meest verkopen. Dit kost twee uur en levert direct inzicht op voor de eerste stap richting geautomatiseerde planning.

Waarom nu: Zomerseizoen nadert. Historische patronen van 2023–2025 zijn beschikbaar en te benutten. De terugverdientijd van kans #1 is bij laag scenario al minder dan acht weken.

2. Maturity-radar — zes dimensies

De scan beoordeelt AI-volwassenheid op zes dimensies. Elke dimensie scoort 1 tot 10.

Scores

Dimensie	Score	Toelichting
Data	3,5/10	Kassadata aanwezig maar niet gestructureerd
Talent	4,0/10	Eigenaar tech-savvy, team minder
Governance	2,5/10	Geen AI-beleid of privacyprotocol
Infrastructuur	4,5/10	Moderne kassa, basiswebsite, WhatsApp actief
Strategie	5,0/10	Eigenaar heeft helder beeld van groeiwens
Cultuur	5,5/10	Open houding tegenover experimenten

Totaal gemiddeld: 4,2/10

Huidige situatie: Kassasysteem (Lightspeed) genereert dagelijks transactiedata. Er is geen koppeling met een CRM of voorraadsysteem. Bestellingen bij leveranciers verlopen via WhatsApp en telefoon, zonder structurele registratie. Historische verkoopdata is beschikbaar in Lightspeed maar wordt niet actief geanalyseerd.

Wat goed gaat: Lightspeed slaat per product en tijdstip op. Er is vijf jaar aan historische data beschikbaar. De eigenaar houdt een eigen Excel bij van populaire producten.

Wat de score omlaag trekt: Geen centraal datawarehouse. Leveranciersinformatie zit in WhatsApp-gesprekken. Klanteninformatie wordt niet vastgelegd (geen loyaliteitsprogramma). Geen koppeling tussen produktiedata en verkoopdata.

Aanbeveling: Begin met een wekelijkse Lightspeed-export naar Google Sheets. Voeg een eenvoudige categorie-kolom toe. Dit is de basis voor kans #1.

2.2 Talent (4,0/10)

Huidige situatie: De eigenaar gebruikt al Google Workspace, kent ChatGPT en heeft zelf experimenten gedaan met AI-gegenereerde receptbeschrijvingen voor de website. Het team (5 bakkers, 4 verkoopmedewerkers, 2 deeltijders, 1 bezorger) heeft beperkte digitale vaardigheden.

Wat goed gaat: Eigenaar is intrinsiek gemotiveerd. Er is bereidheid in het team om nieuwe tools uit te proberen, mits uitleg in begrijpelijke taal.

Wat de score omlaag trekt: Geen formele training gehad. Verloop in het verkoopteam maakt continuïteit lastig. Budget voor externe opleiding ontbreekt.

Aanbeveling: Gebruik de eigenaar als interne AI-ambassador. Eén korte demo per maand in het teamoverleg is genoeg om draagvlak op te bouwen.

Huidige situatie: Er is geen schriftelijk beleid over het gebruik van AI-tools. ChatGPT wordt ad-hoc gebruikt. Er is geen verwerkersovereenkomst met AI-leveranciers. AVG-beleid is aanwezig maar stamt uit 2021 en vermeldt geen AI.

Wat goed gaat: Er worden geen bijzondere persoonsgegevens verwerkt. Klantdata is minimaal (geen klantenkaart, geen e-mailmarketing). Het risico op een ernstige AVG-overtreding is daardoor laag.

Wat de score omlaag trekt: Geen register van AI-tools en verwerkingen. Geen privacystatement voor de chatbot (kans #2). Geen duidelijkheid voor het team: wat mag wel, wat niet.

Aanbeveling: Gebruik het template dat wij bijleveren (zie bijlage) voor een AI-gebruiksbeleid op één A4. Voeg een verwerkersovereenkomst toe bij WhatsApp Business en eventuele chatbot-leverancier.

2.4 Infrastructuur (4,5/10)

Huidige situatie: Lightspeed kassa met barcode-scanner. Basiswebsite op WordPress (zelf beheerd). WhatsApp Business actief voor klantcommunicatie. Gmail voor zakelijke e-mail. Google Drive voor documenten. Geen eigen server, alles cloud-based.

Wat goed gaat: Cloud-first is een voordeel: geen legacy-systemen om omheen te werken. WhatsApp Business heeft API-mogelijkheden voor automatisering (kans #2). Lightspeed heeft een REST API.

Wat de score omlaag trekt: WordPress-website is verouderd en heeft geen koppeling met het kassasysteem. Geen productieplanning-software. Bestellingen bij leveranciers zijn volledig handmatig.

Aanbeveling: Overweeg na kans #1 een eenvoudige koppeling tussen Lightspeed en een planning-tool via Zapier. Investering ca. €80/maand, terugverdientijd minder dan een maand bij realisatie van kans #1.

2.5 Strategie (5,0/10)

Huidige situatie: De eigenaar heeft een duidelijk groei-doel: binnen twee jaar een tweede vestiging of een bezorgdienst uitbouwen. Er is geen formeel strategisch plan, maar de richting is helder.

Wat goed gaat: Eigenaar denkt actief na over differentiatie (ambachtelijk, lokaal, biologische ingrediënten). De positionering is sterk voor een nichestrategie.

Wat de score omlaag trekt: AI is nog niet bewust geïntegreerd in de groeistrategie. Beslissingen over investeringen worden reactief genomen.

Aanbeveling: Behandel kans #1 en #2 als het fundament voor schaalbaarheid. Als de bezorgdienst groeit, zijn geautomatiseerde routeplanning en dynamische productplanning direct inzetbaar.

2.6 Cultuur (5,5/10)

Huidige situatie: Het team is hecht. Er is bereidheid tot experimenten, mits het de kerntaak (bakken, verkopen) niet verstoort. De eigenaar heeft tweemaal succesvol een klein technisch experiment gedaan (een nieuwe kassafunctie, een bezorgstraat via de website) en het team nam dit goed op.

Wat goed gaat: Laagdrempelige communicatie. Eigenaar is toegankelijk. Team voelt verantwoordelijkheid voor kwaliteit — een goede basis voor kwaliteitsbewuste AI-adoptie.

Wat de score omlaag trekt: Er is geen cultuur van datagestuurd beslissen. Intuïtie van de bakker-eigenaar domineert (terecht, maar AI kan die intuïtie versterken i.p.v. vervangen).

Aanbeveling: Positioneer AI intern als "hulpje van de eigenaar, niet de baas." Laat het team het weekmenu-voorspelling-dashboard eerst zien als curiositeit, niet als verplichting.

3. Sector-benchmark

Uw score in vergelijking met vergelijkbare bedrijven in de voedingsdetailhandel (5–25 FTE, Gelderse

Sector: Detailhandel / ambachtelijke voeding

Bedrijfsomvang: 12 FTE

Referentie-basis: CBS Dutch AI Monitor 2024/2025 + Seveke scan-database (geanonimiseerd)

Dimensie	Uw score	Sector-mediaan	Vershil
Data	3,5/10	3,2/10	+0,3
Talent	4,0/10	3,5/10	+0,5
Governance	2,5/10	2,8/10	-0,3
Infrastructuur	4,5/10	4,0/10	+0,5
Strategie	5,0/10	3,9/10	+1,1
Cultuur	5,5/10	4,2/10	+1,3
Totaal	4,2/10	3,6/10	+0,6

Drie observaties uit vergelijkbare bedrijven (geanonimiseerd)

Een ambachtelijke slagerij (14 FTE, Utrecht) reduceerde voedselverspilling met 31% door een eenvoudig Excel-model op basis van historische kassadata — zonder externe software.

Een biologische kaaswinkel (9 FTE, Nijmegen) implementeerde een WhatsApp-chatbot voor bestellingen in zes weken. Klanttevredenheid steeg van 7,2 naar 8,4 (NPS-meting).

De meeste bedrijven in dit segment stranden op governance: ze starten met AI, maar vergeten verwerkersovereenkomsten en personeelsbeleid. Dit leidt tot AVG-risico's die achteraf duur zijn om te corrigeren.

4. EU AI Act tool-audit

De EU AI Act (Verordening 2024/1689) is van kracht. Verplichtingen voor high-risk systemen gelden volledig per **2 augustus 2026**.

Tool	Risiconiveau	Actie vereist	Deadline
ChatGPT (OpenAI)	Minimaal	Transparantieverklaring toevoegen aan site; verwerkersovereenkomst met OpenAI	Direct
WhatsApp Business API	Minimaal	Privacystatement bijwerken met vermelding chatbot	Direct
Lightspeed POS	Minimaal	Geen AI-verplichtingen van toepassing	Geen
Google Workspace (Gemini)	Minimaal	Nakijken of Gemini actief is; zo ja, verwerkersovereenkomst controleren	Binnen 90 dagen
Zapier (toekomstig, kans #1)	Minimaal	Verwerkersovereenkomst toevoegen bij activatie	Bij activatie

Prioritaire acties voor Bakkerij De Korenbloem

Direct (voor augustus 2026):

- Voeg een paragraaf over AI-gebruik toe aan uw privacystatement op de website: "Wij gebruiken AI-tools zoals ChatGPT om teksten te verbeteren. Er worden geen klantgegevens gedeeld met deze tools."
- Controleer of uw Google Workspace-abonnement Gemini AI bevat en teken indien nodig een verwerkersovereenkomst met Google.

Aanbevolen:

- Stel een intern AI-gebruiksbeleid op (één pagina): welke tools zijn toegestaan, welke data mag worden ingevoerd, wat mag niet. Wij leveren een template aan.

Goed nieuws: Bakkerij De Korenbloem gebruikt geen high-risk AI-systemen zoals personeelsselectie of kredietbeoordeling. Uw risicoprofiel is laag. De benodigde acties zijn beheersbaar en kosten geen extern juridisch advies.

Disclaimer: Deze audit is indicatief. Raadpleeg een juridisch adviseur voor bindende classificaties.

5. ROI-calculator op uw data

Onderstaande berekening is gebaseerd op de gegevens aangeleverd tijdens de intake.

Invoergegevens

Parameter	Waarde
Sector	Ambachtelijke voedingsdetailhandel
Bedrijfs grootte	12 FTE
Gemiddeld bruto uurloon (bakkers + verkoop)	€18,50/uur
Processtap met hoogste tijdsbesteding	Dagelijkse productieplanning + inkoop
Uren per week aan productieplanning	8,5 uur/week (eigenaar + assistent)
Geschatte reductie bij automatisering	55-75%

Berekening kans #1 — Bestellingsplanning & voorraadoptimalisatie

LAAG SCENARIO (40% REDUCTIE)

- Bespaard per week: $8,5 \times 40\% = 3,4$ uur
- Bespaard per jaar: $3,4 \times 48$ weken = 163 uur
- Waarde per jaar: $163 \times €18,50 = \mathbf{€3.016}$
- Maar: minder verspilling (-15% inkoop op bederf) = extra €4.800/jaar
- **Totaal laag scenario: €7.816/jaar**
- Terugverdientijd scan (€1.750): **11 weken**

BASIS SCENARIO (60% REDUCTIE)

- Bespaard per week: $8,5 \times 60\% = 5,1$ uur
- Bespaard per jaar: $5,1 \times 48 = 245$ uur
- Waarde per jaar: $245 \times €18,50 = \mathbf{€4.533}$
- Minder verspilling (-22%): **€7.040/jaar**
- Betere leverancierscondities door bundeling: **€3.200/jaar**
- **Totaal basis scenario: €14.773/jaar**
- Terugverdientijd scan: **6 weken**

- Bespaard per week: $8,5 \times 75\% = 6,4$ uur
- Bespaard per jaar: $6,4 \times 48 = 307$ uur
- Waarde per jaar: $307 \times \text{€}18,50 = \text{€}5.680$
- Minder verspilling (-30%): **€9.600/jaar**
- Betere condities + tijdiger bestellen: **€4.800/jaar**
- Restproduct-acties beter timed: **+€8.320 omzet**
- **Totaal optimaal scenario: €28.400/jaar**
- Terugverdiëntijd scan: **3,2 weken**

Aannames en limieten

- Uurtarief is gemiddeld bruto loonkost inclusief sociale lasten (niet netto loon)
- Verspillingscijfers zijn gebaseerd op branchegemiddelden voedingsdetailhandel (Wageningen UR, 2024)
- Dynamische pricing (optimaal scenario) vereist extra implementatie-inspanning van 4–6 weken
- Berekening gaat uit van 48 productieve weken per jaar
- ROI-realiserings is afhankelijk van adoptie door het team — wij begeleiden dit in de implementatiefase

6. Top-3 kansen uitgewerkt

Dit zijn de drie kansen met de hoogste verhouding ROI / implementatie-inspanning voor Bakkerij De Korenbloem.

Kans #1 — AI-gestuurde bestellingsplanning & voorraadoptimalisatie

Probleem

Elke avond bepaalt de eigenaar (of assistent) handmatig hoeveel er de volgende dag gebakken moet worden. Dit kost gemiddeld 1,5 uur per dag. Er is geen systeem dat historische verkooptrends,

Oplossing

Een lichtgewicht AI-planningsmodel op basis van vier inputs:

- Historische Lightspeed-verkoopdata (automatisch via API)
- Dag van de week + seizoensindex
- Weersvoorspelling (gratis OpenWeather API)
- Lokale agenda (evenementen Nijmegen via public API)

Het model genereert dagelijks een productievoorstel. De eigenaar keurt goed met één klik. Geen zwarte doos: het model legt zijn redenering uit in twee regels.

ROI-berekening

- Tijdsbesparing: $1,5 \text{ uur/dag} \times 5 \text{ dagen} \times 48 \text{ weken} \times \text{€}18,50 = \text{€}6.660/\text{jaar}$
- Minder verspilling (branche gemiddelde -22%): $\sim \text{€}7.040/\text{jaar}$
- Minder uitverkoop / betere bezettingsgraad: $\sim \text{€}6.000/\text{jaar}$ extra omzet
- Betere leveranciersplanning (bundeling): $\text{€}2.700/\text{jaar}$
- Betere restproductacties (timing): $\sim \text{€}6.000/\text{jaar}$
- **Basis totaal: €28.400/jaar**

Inspanning

- Implementatietijd: 6–8 weken (inclusief data-ontsluiting en training)
- Complexiteit: Middel
- Benodigde aanpassingen stack: Lightspeed API-koppeling, Google Sheets als tussenstap, daarna optioneel eigen dashboardje

Prioriteit: Hoog — start hier

Kans #2 — Geautomatiseerde klantenservice via WhatsApp-chatbot

Probleem

De bakkerij ontvangt dagelijks 15–25 WhatsApp-berichten: vragen over openingstijden, of een

aan beantwoordingstijd, verdeeld over meerdere medewerkers die telkens hun werk onderbreken.

Oplossing

Een WhatsApp-chatbot (via WhatsApp Business Cloud API + een AI-laag) die:

- Openingstijden, adres, dagaanbod beantwoordt
- Reserveringen voor speciale bestellingen vastlegt in een Google Sheet
- Complexe vragen doorstuurt naar de eigenaar met context

De chatbot is altijd zichzelf als "onze digitale assistent" — nooit als mens. AVG-compliant, met duidelijke AI-disclosure.

ROI-berekening

- Tijdsbesparing: 1 uur/dag × 5 dagen × 48 weken × €18,50 = €4.440/jaar
- Minder gemiste bestellingen (buiten openingstijden): geschat +€6.000/jaar
- Minder telefoonafleiding voor bakkers: productiviteitswinst ~€3.760/jaar
- **Totaal: €14.200/jaar**

Inspanning

- Implementatietijd: 4–6 weken
- Complexiteit: Laag-middel
- Benodigde aanpassingen stack: WhatsApp Business API-account (gratis tot 1.000 gesprekken/maand)

Prioriteit: Hoog — tweede kwartaal, parallel te starten met kans #1

Kans #3 — AI-ondersteunde receptontwikkeling & seizoensplanning

Probleem

Nieuwe producten bedenken kost de eigenaar veel mentale energie. Het seizoensaanbod wordt elke keer opnieuw uitgedacht. Er is geen systematisch proces om klantfeedback (kassadata, WhatsApp-reacties) te vertalen naar productontwikkeling.

Een maandelijkse AI-sessie (30–45 minuten) waarbij:

Verkoopdata van het afgelopen kwartaal wordt geanalyseerd (welke producten groeien, welke krimpen)

ChatGPT wordt ingezet voor brainstorm-receptsuggesties op basis van seizoen + lokale trends

Output: drie concrete receptsuggesties met inschatting populariteit

Geen complexe implementatie: dit draait op ChatGPT-4o met een goede prompt-template. Template wordt door ons aangeleverd.

ROI-berekening

- Tijdsbesparing ontwikkelingsproces: 3 uur/maand × €18,50 = €666/jaar
- Betere hit-rate nieuwe producten (minder flops): geschat €3.000/jaar minder verspilling aan mislukte introducties
- Hogere omzet door betere seizoensbenutting: ~€4.934/jaar
- **Totaal: €8.600/jaar**

Inspanning

- Implementatietijd: 2–3 weken (prompt-engineering + eerste analysesessie)
- Complexiteit: Laag
- Benodigde aanpassingen stack: Geen — alleen een ChatGPT Plus-abonnement (€22/maand)

Prioriteit: Middel — na kans #1 en #2, lage drempel, snel resultaat

7. Werkend prototype + video-walkthrough

We hebben een mini-prototype gebouwd van kans #1: de bestellingsplanning.

Demo-link: <https://demo.seveke.nl/korenbloem-planning>

(Actief tot: 17 juli 2026 — 90 dagen na oplevering)

Wat het prototype laat zien:

Een eenvoudig dashboard met:

- Een weekoverzicht van de voorgestelde productiehoeveelheden per productcategorie (brood, banket, speltproducten)
- Een "vandaag"-kaart met de top-5 aanbevolen producten en hoeveelheden
- Een eenvoudige toggle: accepteren of aanpassen
- De redenering achter het voorstel in twee zinnen ("Morgen is het donderdag + 19°C + marktdag Nijmegen → historisch 23% meer omzet in witbrood en croissants")

Hoe het werkt:

Het prototype gebruikt gesimuleerde Lightspeed-verkoopdata (4 weken historisch) en een gewogen model op dag-van-de-week, seizoensindex en weather-API. Het is nog geen productie-klare koppeling met uw echte kassasysteem — dat volgt in de implementatiefase.

Gebruikte technologie:

- Next.js (frontend)
- OpenWeather API (weersdata)
- Python (planningsmodel)
- Google Sheets API (dataopslag tussentijds)

Beperkingen van dit prototype:

Dit is een read-only demonstratie op basis van gesimuleerde data. Het toont de workflow en de redeneerlogica. De aansluiting op uw echte Lightspeed-account, de validatie op uw specifieke productmix en de evenementenkalender Nijmegen vereisen implementatie-inspanning (zie kans #1, 6–8 weken).

Loom-video walkthrough (15 minuten):

<https://loom.com/share/korenbloem-ai-scan-walkthrough>

(Beschikbaar tot 17 juli 2026)

8. Tool-integratie matrix

Overzicht van de huidige tech-stack van Bakkerij De Korenbloem, met daarbij de AI-laag die hierop kan

Huidige tool	Categorie	AI-laag	Koppeling	Inspanning	ROI-potentieel
Lightspeed POS	Kassa / verkoopdata	Planningsmodel (kans #1)	REST API	Middel (8-12 uur)	Hoog
WhatsApp Business	Klantcommunicatie	Chatbot (kans #2)	Cloud API	Middel (6-10 uur)	Hoog
Google Workspace	Productiviteit / documenten	ChatGPT / Gemini (kans #3)	Geen koppeling nodig	Laag (< 2 uur)	Middel
WordPress (website)	Web / marketing	AI-copyassistentie voor seizoenaanbod	Handmatig	Laag (< 2 uur)	Laag
Gmail (zakelijk)	E-mail	AI-draft voor klantcommunicatie	Gmail plugin	Laag (< 1 uur)	Laag

9. Vermijdtlijst

Dit zijn tools of aanpakken die wij **afraden** voor Bakkerij De Korenbloem, met reden.

Tool / aanpak	Reden	Alternatief
Enterprise ERP (SAP, Microsoft Dynamics)	Disproportioneel voor 12 FTE; implementatietijd 6-12 maanden; kosten €15.000-€50.000	Lightspeed + Google Sheets + Zapier (totaal < €200/maand)
AI-camerasystemen voor winkel (bezoekersanalyse)	Hoog AVG-risico; juridisch complex; niet passend voor uw klantenrelatie	Kassadata-analyse voor dezelfde inzichten zonder camera
Plug-and-play AI-chatbots van leveranciers (vaste abonnementen > €200/maand)	Lock-in; beperkte aanpassingsmogelijkheden; geen NL-taalgarantie	WhatsApp Business Cloud API + open-source laag of lichte SaaS

Waarom wij dit zeggen: Seveke Creative heeft geen partnercontracten of provisie-afspraken met AI-

10. Volgende stap + pilot voorstel

Aanbeveling

Op basis van de scan bevelen wij aan te starten met **kans #1: AI-gestuurde bestellingsplanning & voorraadoptimalisatie**.

Waarom dit de beste volgorde is:

Kans #1 levert het snelst meetbaar resultaat (terugverdientijd 6–11 weken), vergt geen extra personeel of leveranciers en bouwt tegelijk de data-infrastructuur op die kans #2 en #3 krachtiger maakt. Zodra de planningsdata structureel wordt bijgehouden, ontstaan vanzelf betere input voor de chatbot (kans #2) en de receptontwikkeling (kans #3).

Kans #2 (chatbot) kan parallel starten in maand twee; het vraagt weinig van de eigenaar nadat het is opgezet.

Implementatie-pilot voorstel

Scope	Kans #1: planning-dashboard + Lightspeed API-koppeling + 4 weken begeleiding
Doorlooptijd	8 weken
Prijs	€4.800 excl. BTW
Korting voor scan-klanten	10% (€480)
Netto	€4.320 excl. BTW
Wat u krijgt	Dashboard, API-koppeling, training (2 sessies), documentatie, 30 dagen support na livegang

Scope	Planningsdashboard + WhatsApp-chatbot
Doorlooptijd	12 weken
Prijs	€8.200 excl. BTW
Korting voor scan-klanten	10% (€820)
Netto	€7.380 excl. BTW
Geschatte gecombineerde ROI	€42.600/jaar (basis scenario)
Terugverdientijd	< 11 weken

Hoe te starten

Reageer op dit rapport via e-mail of bel direct — wij plannen een kick-off binnen één week
Kick-off: 90 minuten, samen de planning bevestigen en Lightspeed API-toegang instellen
Implementatie start in week 2 — u hoeft zelf niets technisch te doen

Contact:

Lars Seveke · lars@seveke.nl · +31 (0)6 25 26 57 98

Seveke Creative · Nijmegen · seveke.nl

Seveke Creative · Nijmegen · seveke.nl

Rapport-datum: 7 april 2026 · Opgeleverd: 17 april 2026

Dit is een geanonimiseerd voorbeeldrapport. Bakkerij De Korenbloem is een fictief bedrijf. Alle financiële schattingen zijn indicatief en gebaseerd op branchegemiddelden. Seveke Creative geeft geen garantie op de exacte ROI voor uw specifieke situatie — die berekening volgt pas na uw eigen intake.

AVG-melding: Dit document bevat geen persoonsgegevens van derden. Het is uitsluitend bestemd als marketingmateriaal voor Seveke Creative.

