

🔊 LUISTER DIT VERSLAG

-10%

1,0x

+10%

+25%

1,0x

↓ Download naar telefoon

Soort: vergadering · **Duur:** onbekend · **Deelnemers:** [Speaker 1] [Speaker 2] [Speaker 3] [Speaker 4] [Speaker 5] [Speaker 6]

Let op — sprekers niet bevestigd. Plaud nummert sprekers (Speaker 1, 2, ...) maar koppelt geen namen. Ga niet uit van wie wat zei; "ik/wij" hoeft niet dezelfde persoon te zijn.

Notulen

Thema: Uitgaan en lokale tips (vermoedelijk Spanje)

Shangri-La (ook "Kampenmoor" genoemd) wordt door [Speaker 1] aanbevolen als beste club voor een gemengd, iets volwassener publiek; beachclubs worden afgeraden vanwege zeer jong publiek (~18 jaar).

[Speaker 2] is geen fan van La Manga; noemt bars met weinig sfeer (geen muziek). Verwijzingen naar "Square Bar", "Sarkozy", "Amazonia/Monteria".

Vraag naar dagactiviteiten en cocktailbars: er is "veel gaande".

Conclusie: Shangri-La beste optie; beachclubs minder geschikt voor ouder publiek.

Thema: Persoonlijke voorkeuren, dating en veiligheid

[Speaker 2] bespreekt directe communicatie bij daten (o.a. via Google Translate), vergelijkt ervaringen in Brazilië en Colombia, en noemt veiligheid, politie-ervaringen en reisplanning (Medellín).

Informele uitwisseling zonder besluiten.

Thema: Praktische huishoudelijke en klus zaken

Behoeft aan betaalbare, betrouwbare pool- en schoonmaakdienst zonder dure langlopende contracten; eerdere poolservice opgezegd (60 euro/maand + 750 euro/jaar).

Taken: pool cleaning, schoonmaak, schilderen; voorkeur voor eenvoudige procedures (video-instructies, kwaliteitscontrole) en vertrouwen.

Beschikbaarheid [Speaker 4] terug in juni, kan in ochtenden werken; zondagen afwezig.

Conclusie: Actieve zoektocht naar flexibele servicepartner; nog geen persoon vastgelegd.

Thema: Logistiek en dagelijkse afspraken

Medische openingstijden en bereikbaarheid besproken (arts, sluitingstijd); voorkeur voor pinnen i.p.v. contant.

Aankopen: sigaretten voor partner; lunchopties (omelet); bereik in huis.

Conclusie: To-do's in kaart, planning nog te concretiseren.

Thema: Huis en techniek

Met [Speaker 6] (Jorge) besproken: projectoroplossing, foto's versturen, wasmachine-locatie, voorkeur buitenverlichting.

Afspraak dat Jorge later terugkomt voor configuraties; details per foto's.

Conclusie: Terugkomafspraken voor afronding tech-configuraties.

Thema: Reis- en gidsplanning

Verzoek om een dag als gids mee te gaan (betaald); optie "tour naar Costa Cálida" na ochtendwerk [Speaker 4].

Beschikbaarheid: [Speaker 2] tot 10-05; [Speaker 4] terug in juni (zondagen weg).

Conclusie: Intentie voor dagtour; datum en gids nog te bepalen.

Thema: Keyholding- en vastgoedsservices (concept)

Voorstel voor keyholder-dienst met tweewekelijkse controles (lekkages, etc.), uit te breiden met schoonmaak, zwembadonderhoud, tuin- en schilderwerk.

Abonnementsmodel besproken (bijv. 500 klanten x 50 euro/maand) en waarderingslogica (veelvoud van jaaromzet).

Positionering: niet de goedkoopste, wel betrouwbaar en consistent; aanpak van kwaliteitsprobleem bij bestaande partijen (onduidelijke uren/facturatie).

Thema: Lokale economie en seizoenswerk

Seizoen: mei-oktober; winters rustig. Lonen ca. 1.100–1.600 euro voor 6 dagen/week, 8–9 uur.

Implicaties voor werving en capaciteit in zomermaanden.

Thema: Migratiepaden

Legale visa en clandestiene boten genoemd; variabele aanlandingsplaatsen.

Thema: Digitalisering en AI

Kansen voor digitalisering (websites, workflows) en AI-inzet voor parallelle projecten, kennisoverdracht (70%), trainingscursus (EN/NL) en personeelssite voor basiscommunicatie.

AI inzetten voor samenvattingen, stappenplannen, research, video-automatisering, website/SEO; belang van goede prompts en documentatie van sessies.

Thema: Bouw-/renovatie en teamopbouw

Benodigd: elektricien, loodgieter, schilder, marmer-specialist; familieachtergrond [Speaker 4] biedt netwerk (moeder professioneel in huishoudsector, vader >35 jaar schilder, familielid 19 jaar studeert interieur).

Start met testproject: maatwerk keuken/bar met marmerblad; kostenoptimalisatie om onder ~4.000 euro kostprijs te blijven; verkoopmarge bij 6.000–7.000 euro.

Bron marmer: direct uit groeves (Spanje/Marokko); logistiek en kwaliteit vergelijken; ontwerp met centrale kasten, marmeren plaat, aparte waskom; foto's volgen.

Thema: Samenwerking en aanneming

Voorstel [Speaker 5] aannemingsbedrijf starten, met koppeling aan vastgoed; domein "santarosalia.nl" genoemd (belang relatief klein).

Verwachtingsmanagement: eerst inzet bewijzen; bij tekortschieten beëindigen; lopend project als test.

Thema: Doelgroep, promotie en sales

Doelgroep: 500–600 opgeleverde huizen in (o.a.) Santa Rosalia.

Promotie: flyers in huizen, stickers met QR-code bij oplevering, oude auto wrappen en parkeren voor zichtbaarheid; website gekoppeld aan QR; videomateriaal van schoonmaak/poolonderhoud.

Online: boekingen pas over ~1 maand openen om capaciteit te regelen; directe betalingen via betaallinks; bankrekening nodig; systeem moet UK/CH ondersteunen.

B2B-inspiratie: datagedreven targeting met prebuilt demos; toegang na betaling.

Thema: Werving en operatie

Direct starten met werving via netwerk en social media (Instagram, TikTok); één telefoonnummer centraal; loon €1 boven markt om te onderscheiden.

Profielen: schoonmakers, poolboys, timmerlieden, schilders; intakeproces met foto's, advies, prijs vooraf en directe betaling.

Personeelssituatie: piek juni-augustus; kandidaat "zij" professioneel maar zonder rijbewijs (advies: rijbewijs halen, evt. in Marokko en omzetten); zus van [Speaker 4] (18, interieur) mogelijk inzetbaar.

Thema: Verzekeringen/contracten

[Speaker 2] wil lopende contracten opzeggen met 1 maand opzegtermijn; voorstel om eigen risico te verhogen voor lagere premie wordt door [Speaker 6] genuanceerd (niet altijd mogelijk vlak voor opzegging).

Onderdelen: verzuim, Arbo, opstal, goederen; sommige direct te wijzigen, andere controleren. Vergelijking van goederen/ziekengeld volgt bij terugkeer.

Conclusie: Opzegging doorzetten; details per polis segmenteren en later vergelijken.

Conclusies

Shangri-La is de voorkeursclub voor een volwassen publiek; beachclubs minder geschikt.

Sterke intentie om een geïntegreerde service op te starten in Spanje: keyholding, schoonmaak, poolonderhoud en renovatie/interieur, met digitaal/AI-gestuurd model.

Commerciële focus op nieuwbouw (o.a. Santa Rosalia), datagedreven marketing (QR, flyers, website, video) en strakke kwaliteitsprocessen.

Operationele prioriteiten: werving vóór zomerpiek, capaciteit borgen, online betalingen en boekingen klaarzetten, intake en SLA's definiëren.

Testcase: marmer-keuken/barproject met kostenoptimalisatie en eigen supply chain.

Verzekeringsportefeuille wordt opgeschoond met 1 maand opzegtermijn; detailvergelijking volgt.

Vervolgacties

Vind en contracteer pool- en schoonmaakdienst zonder langlopend contract; plan service op aankomstdag en week erna.

Leg procedures en kwaliteitscontrole vast (video-instructies, checklists, SLA's, klachtenafhandeling).

Plan bezoek van Jorge voor projector- en lichtconfiguratie; verzamel en verstuur foto's en specificaties (modellen, scènes).

Bevestig dag/tijd voor Costa Cálida-tour vóór 10-05 of plan alternatief in juni; check gidsbeschikbaarheid.

Koop sigaretten voor partner (merk vooraf opvragen) en regel lunchlocatie.

Verifieer medische openingstijden en vereiste documenten; plan afspraak indien nodig.

Start werving (Instagram/TikTok, netwerk via "smart one"); communiceer loon €1 boven markt; centraliseer bereikbaarheid op één nummer.

Registreer domein, bouw basiswebsite/QR-landingspagina met boekingsinfo; ontwerp en druk flyers; plan videoproductie van cases.

Selecteer online betaalprovider in Spanje met UK/CH-support; open bankrekening en koppel betaallinks; configureer boekingssysteem met startdatum over ~1 maand.

Stel personeelsprofielen, selectiecriteria, onboarding en training op; maak capaciteits- en roostermodel voor juli-augustus.

Inventariseer vakmensen (elektriciën, loodgieter, marmerbewerker, schilder) en stel materiaallijst + begroting op voor marmer-testproject; vraag marmeroffertes (Spanje/Marokko) incl. logistiek/lead times.

Ontwikkel case-portfolio (huizen van [Speaker 2], Marvin, Marike) en markeer duidelijk AI-concepts vs. echte projecten.

Juridische/fiscale structuur bepalen voor aannemings- en keyholder-dienst (entiteit, licenties, verzekeringen, contracttemplates); check lokale regels voor stickers/auto-reclame en privacy bij foto/video in woningen.

Segmenteer verzekeringspolissen (verzuim, Arbo, opstal, goederen); bepaal wat direct kan worden beëindigd en leg deadlines vast; vergelijk goederen/ziekengeld bij terugkeer.

Zet AI-werkwijze op: Claude Chat starten, werkvoorkeuren documenteren, onderzoek en sessies importeren; plan overstap naar Co-Work/Code; gebruik AI voor samenvattingen en tijdlijnen.

AI-suggesties

Definieer selectiecriteria en maak shortlist voor pool-/schoonmaakdiensten; borg betrouwbaarheid en prijs-kwaliteit.

Zet een tijdvenster en fallback-datum voor de Costa Cálida-tour; bevestig gids en logistiek.

Maak vergelijking Spanje vs. Marokko voor marmer (kwaliteit, prijs, transport, risico's, lead times).

Verduidelijk "20-30" in prijsstrategie (uurloon, margepercentage of ander); koppel aan kostprijs, reistijd en seizoensopslag.

Werk een kwaliteitsborgingsproces uit: intake, checklists, fotologboek, urenregistratie, facturatie per taak/uur, SLA's.

Plan capaciteit/cashflow voor seizoensrisico's (mei-oktober piek); overweeg jaarabonnementen met spreiding.

Beoordeel compliance van betaaloplossingen (kosten, KYC/AML, UK/CH-ondersteuning).

Bepaal juridische structuur en verzekeringen; check VvE- en gemeenteregels voor stickers/voertuigreclame.

Markeer portfolio-transparantie bij AI-gegenereerde voorbeelden om verwachtingen te managen.