

Unique Selling Point



TopUp Bouw

TOPUP BOUW

Nisa Sahan en Fortuna Tekeste

13-5-2025

Inhoudsopgave

Wat zijn USP's	2
Wie zijn wij?	3
Analyse van ons bedrijf	3
Onze USP's	5
Wat levert het op?.....	6
Conclusie	7
Bronnenlijst	8

Wat zijn USP's

Een Unique Selling Point is een unieke eigenschap van een product of dienst. Hiermee benadrukt een bedrijf zijn onderscheidend vermogen. USP's zijn de redenen waarom potentiële klanten voor juist dat bedrijf moeten kiezen, en niet voor een concurrent met vergelijkbare producten of diensten.

De afkorting USP staat voor Unique Selling Point of Unique Selling Proposition. De Nederlandse vertaling is 'uniek verkoopargument'. Meestal wordt de Engelse term gebruikt, ook in Nederland.

Andere benamingen zijn Unique Value Proposition (UVP) en Unique Buying Reason (UBR), maar uiteindelijk komt het allemaal op hetzelfde neer.



Voordelen voor de klant

Potentiële klanten hebben enorm veel keuze. In principe heeft bijna ieder product en iedere dienst meerdere aanbieders. Heldere USP's helpen klanten kiezen. Als de USP's van een bedrijf aansluiten bij de wensen van een potentiële klant, is hij of zij eerder geneigd om daar de aankoop te doen.

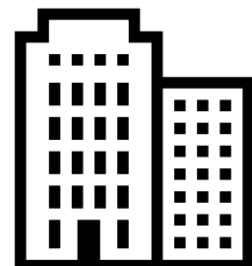
Stel dat iemand met een kleine portemonnee zoekt naar een bepaald product. Ze vindt twee bedrijven interessant. Bedrijf A heeft prominent in beeld staan dat ze gegarandeerd de allerlaagste prijs bieden. Bedrijf B geeft juist hoog op over hun duurzame productie en verpakkingen. Deze klant kiest eerder voor Bedrijf A, omdat die USP beter aansluit bij haar wensen. De USP van Bedrijf B is interessant voor andere potentiële klanten, maar niet voor haar. Een klant die duurzaamheid belangrijk vindt, kiest waarschijnlijk eerder voor Bedrijf B.

Voordelen voor het bedrijf

Ook voor bedrijven zijn duidelijke Unique Selling Points belangrijk. Sterker nog: op veel vlakken zijn heldere USP's de basis van een solide bedrijfsvoering.

Ten eerste geven unieke verkoopargumenten richting aan bedrijfsdoelen. Om hun Unique Selling Points te behouden of te verbeteren, moeten bedrijven namelijk hun werkwijze erop aanpassen. Goede USP's werken door in alles wat het bedrijf doet. Heeft een bedrijf geen of vage Unique Selling Points vastgesteld? Grote kans dat hun doelen en beleid zwabberen.

Daarnaast helpen Unique Selling Points met het vaststellen van een doelgroep. Als je iedereen wilt aanspreken, spreek je uiteindelijk niemand aan. Als je USP's opstelt, dwing je jezelf om na te denken over wie je wilt bereiken.



Wie zijn wij?

Wij zijn een hecht team van MBO Bouwkunde studenten van ROC Aventus, leerjaar 2. Onder de naam TopUp Bouw werken we aan het optoppen van drie appartementencomplexen in Brummen, in opdracht van Woningcorporatie Veluwonen.

Wat ons bijzonder maakt, is dat we al 1,5 jaar intensief samenwerken aan verschillende projecten. Daardoor kennen we elkaars sterke en zwakke punten goed. Dit zorgt voor een slimme taakverdeling, goede samenwerking en betere resultaten.

Tijdens onze stages hebben we allemaal praktijkervaring opgedaan in verschillende onderdelen van de bouw: van fundering tot dakafwerking. Deze brede ervaring gebruiken we in dit project om met praktische, slimme en creatieve ideeën te komen.

We zijn goed op elkaar ingespeeld, luisteren naar elkaar en staan open voor nieuwe ideeën. Dat zorgt voor een fijne werksfeer en een sterke samenwerking.

Wij geloven dat deze combinatie van ervaring, communicatie en teamgevoel ons team uniek maakt en in staat stelt om een goed én realistisch bouwplan neer te zetten.

Analyse van ons project

Markt en doelgroep

De woningmarkt in Nederland is krap, vooral in kleinere plaatsen zoals Brummen. Er is veel vraag naar betaalbare huurwoningen, vooral voor:

- Jongvolwassenen en starters op de woningmarkt;
- Alleenstaanden en kleine huishoudens;
- Senioren die kleiner willen wonen.

Ons project speelt hierop in door op een duurzame en slimme manier extra woningen toe te voegen aan bestaande gebouwen. Dit maakt het goedkoper en sneller dan volledige nieuwbouw. De opdrachtgever Veluwonen wil hiermee inspelen op de vraag naar compacte, energiezuinige woningen voor mensen met een beperkt budget.



Concurrentieanalyse

Hoewel wij als studententeam geen direct bedrijf zijn, is het wel interessant om te kijken naar wie vergelijkbare projecten uitvoert en waar onze aanpak opvalt:

- In de echte bouwsector zouden wij te maken hebben met bouwbedrijven en architectenbureaus die gespecialiseerd zijn in renovatie, optoppen of binnenstedelijk bouwen.
- Veel van deze partijen werken met vaste bouwmethodes en budgetten, terwijl wij als studententeam meer vrijheid hebben om te experimenteren met nieuwe ideeën of combinaties.

Wat ons project onderscheidt van anderen:

- Frisse blik: We brengen nieuwe ideeën zonder vast te zitten aan gewoontes of standaardoplossingen.
- Samenwerking in de praktijk: We combineren schoolkennis met praktijkervaring van stages.
- Flexibiliteit: Ons team is creatief in het vinden van oplossingen, ook als de ruimte of het budget beperkt is.
- Focus op duurzaamheid en haalbaarheid: We houden rekening met toekomstbestendige materialen, energieverbruik en technische uitvoerbaarheid.



Onze USP's

USP 1: Slimme toepassing van multifunctionele circulaire/modulaire materialen.

Door te kiezen voor multifunctionele prefab elementen voorkom je timmerarbeid, gaat het bouwproces efficiënter, sneller en goedkoper, zonder er kwalitatief op achteruit te gaan.

USP 2: Gezond en comfortabel binnenklimaat.

Door het toepassen van FAAY Binnenklimaatwanden en Isohlas Reno isolatie wordt er aandacht geschonken aan de mens en de omgeving. Dit wordt gedaan door te kijken naar thermisch comfort, geluidsisolatie en gezonde luchtkwaliteit voor de gebruiker.

USP 3: Niet alleen in de hoogte, maar ook in de breedte.

Doormiddel van van de meest minimale uitbreiding van de bergingen en deze vervolgens op te toppen hebben wij van 6 bestaande woningen 12 weten te maken.

USP 4: Hergebruik resten staalproductie.

Door het hergebruiken van staalslakken zorg je voor minder staalresten in de natuur, maar vooral een mega batterij die werk op staalslakken. Dit komt doordat de overgebleven elektriciteit om wordt gezet in warmte en dan door de staalslakken opgenomen en vastgehouden kan worden. Dit zorgt voor een opslagsysteem dat een hoog rendement heeft en een lange levensduur.

Wat levert het op?

Ons project levert op meerdere vlakken resultaat:

- Extra woonruimte zonder nieuwbouwgrond

Door op bestaande gebouwen extra verdiepingen te plaatsen, ontstaan er nieuwe woningen zonder dat er grond bij hoeft te komen. Dat is duurzaam én efficiënt.

- Snellere oplossing voor woningnood

Optoppen gaat sneller dan volledig nieuw bouwen. Hierdoor kan de woningcorporatie eerder nieuwe bewoners huisvesten.



- Duurzame woningen

De toegevoegde woningen worden energiezuinig ontworpen, met goede isolatie en moderne installaties. Dit verlaagt de energielasten voor toekomstige huurders.



- Praktijkervaring voor studenten

Voor ons als team betekent dit project waardevolle ervaring in samenwerken met een echte opdrachtgever, werken aan een realistisch bouwprobleem en het maken van een uitvoerbaar plan.



Conclusie

Met het project TopUp Bouw hebben wij als team een innovatieve aanpak ontwikkeld om het woningaanbod in Brummen uit te breiden. Door verdieping toe te voegen aan bestaande woongebouwen, wordt op een ruimtebesparende manier ingespeeld op de groeiende behoefte aan betaalbare huurwoningen.

Ons team heeft tijdens dit project laten zien dat we goed kunnen samenwerken, elkaar aanvullen en denken in oplossingen. Door onze gezamenlijke inzet, technische inzichten en praktijkkennis zijn we tot een plan gekomen dat niet alleen functioneel is, maar ook aansluit op de wensen van de opdrachtgever.

Deze opdracht heeft ons de kans gegeven om onze bouwkundige vaardigheden verder te ontwikkelen in een realistische context. We hebben niet alleen nagedacht over het ontwerp, maar ook over haalbaarheid, comfort en de leefomgeving. Daarmee hebben we bewezen dat wij klaar zijn voor het werkveld en dat we als team sterke resultaten kunnen neerzetten.



Bronnenlijst

<https://www.machielsen.nl/termen/usp-betekenis/>

<https://demodernenomaden.nl/ondernemen/usp-voorbeelden-unique-selling-point/>