

TLBMC Proluca Interiors



Bron: <https://husite.nl/duurzaam/duurzame-hu/>

Stage Jaar 2 (Periode AB)

Triple Layered Business Model Canvas/Advies Proluca Interiors

Pieterneel Boone

Laura Joling-Butter

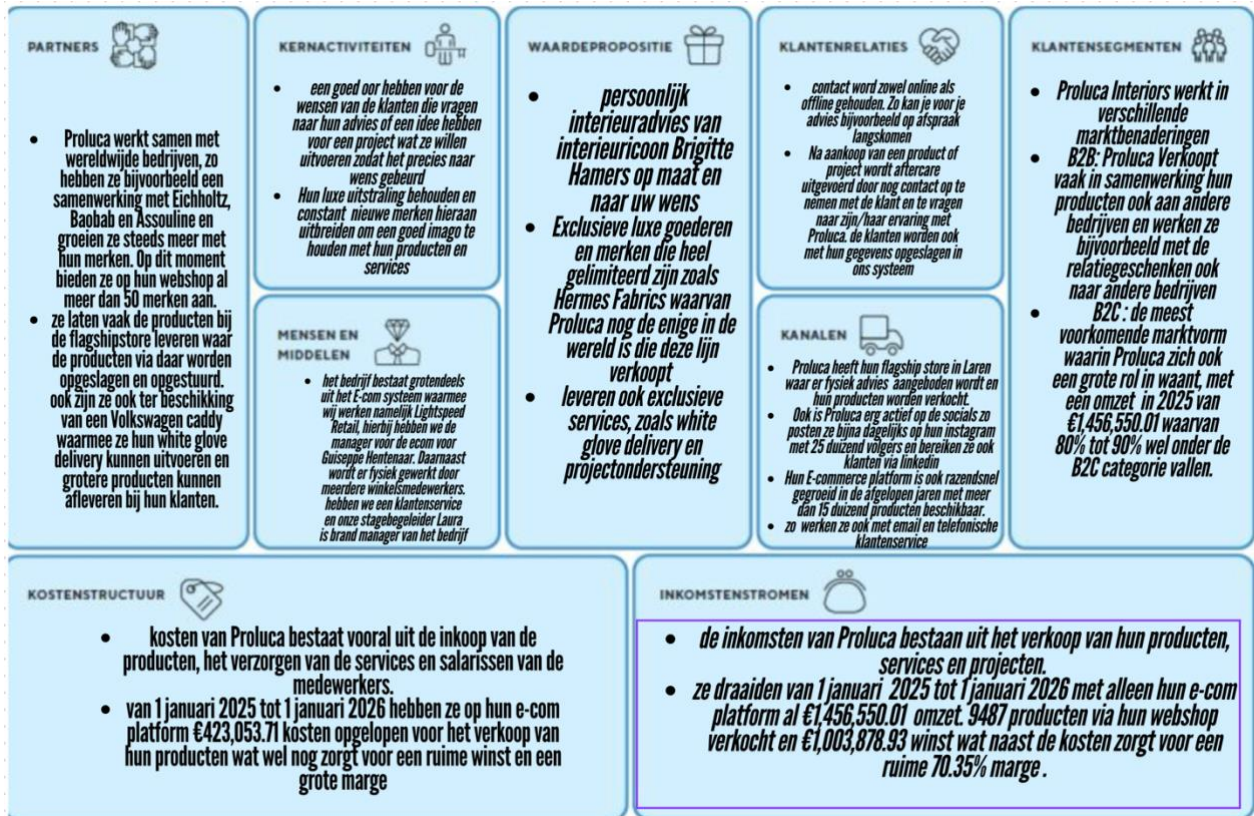
Jari Godschalk | 1884772

Stage Jaar 2

16-01-26

Versie 1

De Economische Laag



Het advies voor de Economische laag.

Strategisch Advies voor de Economische Laag.

Wat zijn punten die al soepel lopen in het bedrijf?

1. Ze hebben een sterke waardepropositie, dit komt door het aanbieden van hun exclusieve producten, het leveren van extra services en het persoonlijke interieuradvies van professionals.
2. Het bedrijf heeft een gezonde marge op hun producten die tussen 1 januari 2025 tot en met 1 januari 2026 op het e-commerce platform rond de 70% lag.
3. Ze werken met meerdere marktbenaderingen namelijk B2C en B2B.
4. Werken via verschillende online en offline platformen en passen zich ook aan aan de nieuwste technologieën

Advies voor de Economische Laag

Segmenteer de klanten meer onder de verschillende klantcategorieën en breidt daarmee de B2B pagina op de webshop meer uit. Voeg bijvoorbeeld bedrijven toe die al klant zijn of klant zijn geweest. Dit zorgt ook weer voor een stukje autoriteit op je webshop, daarnaast kan je een B2B klant meer inzicht geven in de inkoopvoordelen die jullie te bieden hebben. Er wordt vermeld dat je inkoopvoordelen hebt als B2B klant maar hoeveel houdt dit dan in en waar baseert dit op, want dit is de categorie waar de grote klanten zullen bevinden.

De Sociale Laag



Het advies voor de Sociale Laag

Strategisch advies voor de Sociale Laag

Wat zijn punten die al goed gaan?

1. Voor de projecten en interieuradviezen krijg je een persoonlijke service van professionals en word je helemaal door het proces heen begeleid.
2. Proluca heeft een goede focuspunt op het behouden van klantrelaties door middel van telefonische aftercare bij de klanten en ze op te slaan in hun klantensysteem.

Knelpunten bij het bedrijf:

1. De producten en merken uit het assortiment zijn van hoge exclusiviteit wat ervoor zorgt dat de producten meer worden aangetrokken door de klanten met hogere inkomens.
2. Proluca heeft een breed netwerk en klantenbestand maar bestaat uit een relatief klein team. Dit zorgt dat werkdruk oploopt wat kan leiden tot stress bij de medewerkers van het bedrijf
3. Het bedrijf is erg afhankelijk van hun leveranciers en hun werkomstandigheden.

Advies voor de Sociale Laag

zorg ervoor dat je de sociale waarde kan verbreden zonder dat je je luxe imago verliest. Zorg bijvoorbeeld op je webshop ervoor dat er een categorie wordt aangemaakt met een iets toegankelijker prijsklasse, zodat je ruimte maakt voor nieuwe leads bij je bedrijf die vallen onder de gemiddelde inkomensklasse. Dit zorgt ervoor dat je wel nieuwe klanten op je platform laat komen, hiermee je conversie verhoogd en je luxe imago niet verlaagd. Zorg ervoor dat je je werkdruk verlaagd door het uitbreiden van je team, of zorg voor betere taakverdelingen.

De Ecologische Laag



Het advies voor de Ecologische Laag.

Strategisch advies voor de Ecologische Laag.

Welke punten lopen er al goed bij het bedrijf?

1. De producten bevatten een lange levensduur en zijn van hoge kwaliteit. Levensduur van diverse producten zou ook kunnen worden verlengd door middel van juiste onderhoud.
2. De producten gebruiken weinig energie tijdens gebruik.
3. Proluca werkt met het principe Kwaliteit over Kwantiteit en dit zorgt dat ze meer een oog hebben voor de materialen die er verwerkt worden in de producten die ze aanbieden dan er zo veel mogelijk zien te verkopen wat ook zorgt voor exclusiviteit.
4. Diverse producten worden ook duurzaam geproduceerd door bijvoorbeeld gerecycled hout etc.

Knelpunten op het ecologische vlak.

1. Diverse leveranciers bevinden zich in het buitenland, wat zorgt voor langere distributie naar de showroom in Laren. Dit zorgt voor een grotere uitstoot.
2. Geselecteerde producten uit het assortiment worden geproduceerd door middel van meerdere materialen wat het slechter recyclebaar maakt.
3. Er is nog geen end-of-life strategie om de producten op een juiste manier een tweede leven te kunnen geven.

Advies voor de ecologische laag

Introduceer in de showroom en in de webshop een duurzaamheidslabel om de producten te kunnen onderscheiden in hun duurzaamheid. In de webshop maak een aparte categorie aan om deze producten aan te bieden en in de showroom label je de producten. Bied ook op je website aan om je oude producten ook weer in te kunnen nemen bij vernieuwing van meubelen. Hiervoor kan je bijvoorbeeld zorgen voor hergebruik van bepaalde onderdelen of kan het meubel zelf ook nog hergebruikt worden.

Algemeen Advies voor Proluca Interiors.

Uit de analyse van het Triple Layered Business Model Canvas blijkt dat Proluca Interiors een sterk en onderscheidend bedrijfsmodel heeft, vooral in de economische laag. Het beschikt over een duidelijke en sterke waardepropositie waarin exclusieve merken, persoonlijke interieurbegeleiding en een combinatie van offline en online verkoop centraal staan. De hoge marges laat zien dat het bedrijf financieel gezond is.

Binnen de sociale laag laat Proluca zien dat het een goede sociale waarde creëert door het intensief onderhouden van klantrelaties. Ook verbeteren ze de leef en woonomstandigheden van hun klanten door het bieden van mentale rust vanuit hun woonruimte. Aan de andere kant bevat deze laag ook beperkingen. De hoge mate van exclusiviteit, een relatief hoge werkdruk door een kleiner team en een grote afhankelijkheid van leveranciers. Hierdoor blijft de maatschappelijke impact voor een specifieke doelgroep alsnog beperkt.

Op het ecologische vlak scoort Proluca positief door te focussen op de kwaliteit van hun producten, een langere levensduur en een lage gebruiksimpact van hun producten. Er zijn wel verbeterpunten op dit vlak. Internationale inkoop is een knelpunt in deze laag. Recyclebaarheid van samengestelde materialen en het ontbreken van een duidelijke end-of-life circulaire strategie. Hierdoor kunnen op lange termijn waardevolle materialen en kansen verloren gaan.

Als conclusie kan gesteld worden dat Proluca Interiors een sterk fundament heeft voor het groeien van hun bedrijf. Door bewuster in te zetten op hun maatschappelijke aspecten en ecologische transparantie kan het bedrijf zich verder groeien tot een grootschalig interieurplatform. Vooral op hun e-commerceplatform liggen veel kansen om duurzaamheid, hun maatschappelijke waarde en exclusiviteit te verbeteren en zo een concurrentievoordeel te realiseren.