My Guardian biedt Oegandese arbeidsmigranten een mooiere toekomst

Projectinfo

Projectcode	D1 (2023)
Sector	Dienstverlening en Informatica
Financiering	Lening
Land	Uganda
Locatie	Kampala, Uganda

Ondernemers voor Ondernemers vzw
Willem de Croylaan 58 bus 4022
3001 Heverlee

E: contact@ovo.be

Het bedrijf

My Guardian (MG) is een organisatie die amper twee jaren geleden werd opgericht door Charles Maina. MG is momenteel actief in Oeganda en geregistreerd in Kenia. Met zijn niet-aflatende inzet om de veiligheid, het welzijn en de kansen van arbeidsmigranten te verbeteren, heeft MG een positieve impact op de levens van duizenden Oegandezen.

Arbeidsmigratie wordt geconfronteerd met tal van uitdagingen zoals mensenhandel. Voor MG is het dan ook belangrijk dat deze arbeidsexport veilig, correct en menselijk verloopt. Met zijn geavanceerde web- en mobiele toepassing vergemakkelijkt MG aanzienlijk de communicatie, biedt track & trace-mogelijkheden en verstrekt noodhulp aan arbeidsmigranten. Premiumgebruikers genieten ook een uitgebreide verzekeringsdekking, inclusief repatriëringskosten.

Het platform van MG maakt gebruikers ook financieel sterker door hen goedkoop geld te laten overmaken, kleine leningen toe te kennen en sparen aan te moedigen. Door in te spelen op deze essentiële aspecten, zorgt MG ervoor dat arbeidsmigratie uiterst zorgvuldig en integer verloopt en een veilige en gunstige omgeving voor arbeidsmigranten wordt aangemoedigd.

Het businessproject

Met een bestaande mobiele en webtoepassing die updates en integraties vereist alsook 200 gratis appabonnees staat MG klaar om de volgende stappen te nemen voor zijn uitbreiding, zoals:

- een contactcenter oprichten in Saoedi-Arabië met een team van 4 personen voor administratie, verkoop en klantenondersteuning;
- zijn software upgraden, zodat integraties naadloos kunnen verlopen;
- verkoops- en administratieve medewerkers aanwerven om zijn diensten succesvol te kunnen uitrollen en upscalen.

Waarom OVO gelooft in dit project

Onze contacten in Oeganda hebben het aanzienlijke marktpotentieel voor deze toepassing bevestigd. Met een brutomarge van $ 30 per premiumgebruiker per jaar, lage operationele kosten en mogelijke bijkomende inkomsten door reclame en consulting is het haalbaar om binnen 3 tot 6 maanden break-even te draaien of 200 betalende gebruikers per maand te behalen.

Samenwerken met wervingsbureaus biedt bovendien een win-winsituatie. Het project laat snelle aanpassingen en kortetermijnvooruitzichten toe. Het extra inkomen uit arbeidsmigratie kan een enorm verschil maken voor het thuisfront aangezien er dan middelen zijn voor essentiële behoeften zoals schoolgeld, sanitaire voorzieningen en energie.

Zowel Charles als Doreen zijn hoogopgeleid, met een PhD en een masterdiploma van de universiteit Hasselt (B). Ze zetten zich steeds ten volle in om transparant, open en tijdig te communiceren en met hun sterke inzicht in

de Oegandese en Keniaanse markt en context hebben ze waardevolle expertise in huis. Daarnaast heeft Charles een ruime ervaring in repatriëringen, wat hun werkingsmogelijkheden nog meer versterkt.

Vereiste investering

Gevraagde lening: in totaal $ 20.000 betaalbaar in twee fasen. De eerste fase is $ 10.000 te betalen na 12 maanden ter ondersteuning van de uitrol, oprichting van een contactcenter in Saoedi-Arabië, software-upgrades, naadloze integraties en aanwerving van verkoops- en administratieve medewerkers. De tweede fase is $ 10.000 betaalbaar na 18 maanden.

Thema's

- Inkomen genereren
- Smartphone technologie
- Innovatief
- Lokaal gebaseerd
- Empowerment
- Jongeren
- Welzijn

Ondernemers voor Ondernemers vzw
Willem de Croylaan 58 bus 4022
3001 Heverlee

E: contact@ovo.be