

AI SaaS Platform voor handelsbedrijven in versproducten

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/ai-saas-platform-voor-handelsbedrijven-in-versproducten/>



Samenvatting

Datum: 21 July 2021

URL: <https://venturecapital.nl/ai-saas-platform-voor-handelsbedrijven-in-versproducten/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.9" _module_preset="default"][et_pb_row _builder_version="4.9.9" _module_preset="default"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.9.9" _module_preset="default"][et_pb_text _builder_version="4.9.10" _module_preset="default" hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup is gevestigd in Noordwijk ZH en is in 2017 opgericht.

De startup richt zich met haar AI SaaS Platform op handelsbedrijven in versproducten en heeft momenteel 12 medewerkers en tien handelsbedrijven in versproducten als klant. De startup voorspelt met haar AI Software Platform de klantvraag bij handelsbedrijven in versproducten. De datarobot “actions and insights” geeft klanten pro-actief verbeteringsadviezen voor een betere bedrijfsvoering. Met het platform van deze startup maken handelsbedrijven gemiste winst te gelden, verlagen ze derving en verspillingen en versnellen ze de omzetgroei.

Business Model:

De startup hanteert een abonnementsmodel (maandfee), dit prijsmodel is modulair opgebouwd en omvat vijf modules die klanten individueel of als geheel kunnen afnemen.

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

Wat onderscheidt jouw onderneming van anderen in jouw sector (USP's)?:

De combinatie van marktkennis en AI/BigData kennis maakt deze startup uniek. De oplossing van deze startup is in nauwe samenwerking met drie “launching customers” (handelsbedrijven in versproducten) ontwikkeld, waarbij de klanten hun business kennis inbrachten en de startup de data/digitale kennis inbracht. Met deze aanpak sluiten de oplossingen van deze startup naadloos aan op de marktbehoefte.

De business impact die klanten realiseren is groot:

- (tot 25%) lagere derving door betere afstemming van de vraag en aanbod
- (tot 15%) hogere omzet door klanten gepersonaliseerde aanbiedingen te maken
- kleinere voorraad
- etc.

Benodigd Kapitaal:

€500.000,-

Investeringsbehoefte:

De startup zoekt €500.000,- risicodragend vermogen, bij voorkeur via een converteerbare lening, om te investeren in personeelsuitbreiding voor de:

- Marketing & sales medewerkers met name voor uitbreiding in de AGF-markt. (€200k)
- Verdere productontwikkeling ten behoeve van de AGF-subsectoren (€300k).

Sector:

B2B Software; Food

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

5-25

Maandelijks omzet (huidig):

€25.000,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€550.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€1.500,-

Huidige maandelijkse kosten:

€77.000,-

Reeds toegezegde financiering:

€100.000,-

Overige relevante informatie:

De oprichters investeerden circa €165k en twee informal investors leenden bij de start van de onderneming circa €110k.

Een vroege fase investeerder participeerde in 2020/2021 €500k. Voor het tweede helft van 2022 is een grotere kapitaal ronde gepland om andere vers- en internationale markten te betreden.

[/et_pb_text][[/et_pb_column][[/et_pb_row][[/et_pb_section]