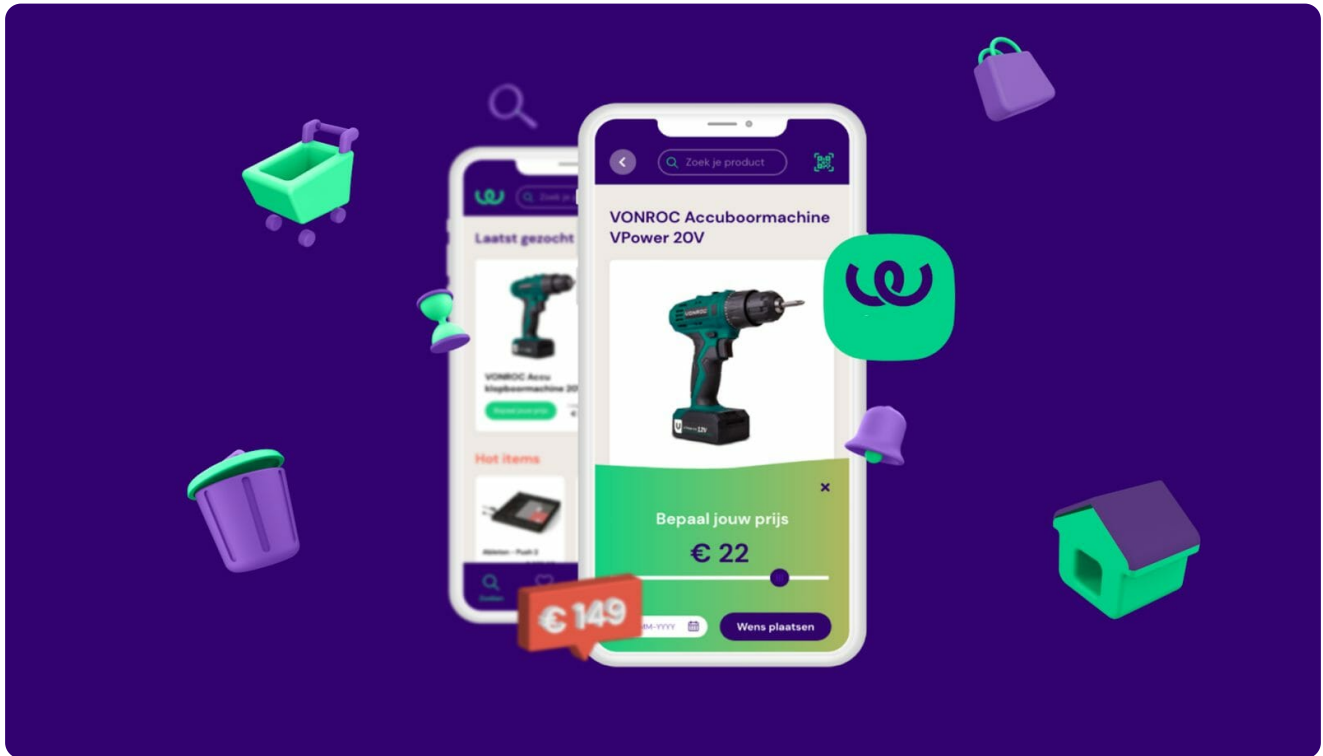


“Omgekeerde” marktplaats: the C2B matchmaker

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/omgekeerde-marktplaats-the-c2b-matchmaker/>



Samenvatting

Datum: 22 November 2021

URL: <https://venturecapital.nl/omgekeerde-marktplaats-the-c2b-matchmaker/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.11.3" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.11.3"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.11.3" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.13.1" _module_preset="default"
hover_enabled="0" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Wat als? De consument zelf kan beslissen wat hij voor een product betaalt? .. en de retailer direct zijn onverkochte producten kan verkopen gebaseerd op deze vraag?

Deze startup is een omgekeerde marktplaats waar de consument eenvoudig een gewenste prijs voor nieuwe consumer electronics op kan geven.

Vergelijkbaar met "Too Good to Go" vecht deze startup tegen verspilling. Ze zorgen dat producten een weg naar de consument vinden door de vraag inzichtelijk te maken aan winkels en producenten. Zij gaan verspilling tegen door underselling te verminderen door de consument de prijs te laten bepalen.

Consumenten zoeken het product dat zij willen aanschaffen en zetten een prijs-alert. Retailers krijgen inzicht in de vraag uit de markt en kunnen overvoorraad vanuit de app direct aan deze consument aanbieden. Dit noemt de startup: het C2B-matchmaker-model.

Voordelen voor de consument

- Bespaar geld: door zelf de wensprijs in te geven
- Bespaar tijd: zet eenmaal een wensprijs en krijg vanzelf een alert

Voordelen voor de retailer

- Beter inzicht in de markt (prijsinformatie)
- Betere marge ten opzichte van verkoop middels ander kanaal (bijv. outlet)
- Direct verkopen zonder prijsbederf

De startup bespaart geld en tijd door eenvoudig te bepalen wat de goede prijs is om een product te kopen of verkopen. Zoek het product en bepaal de prijs. Er wordt een melding verstuurd zodra de startup een match gevonden heeft.

Het platform runt via een eigen app en kent op dit moment 200 gebruikers, 192 gewenste artikelen en 5000+ product-zoekopdrachten. Ze hebben hun MVP testing fase afgerond met succesvolle resultaten.

Business Model:

- Database subscriptions (monthly/annual) voor shops en R&D;
- Pay per use (fees).

Type klant:

B2C & B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Incubator/accelerator

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

-

Beter inzicht in de markt (daadwerkelijk bestaande vraag!);

- Environmental friendly;
- Vermindert "underselling";
- Retailer is in charge.

Wat onderscheidt deze startup van de concurrentie:

- Retailer verkoopt snel en voor een betere marge dan via derden (geen mailingslists, nieuwsbrieven of outlet sales).
- Duurzaam / minder afval en vernietiging (gaat verspilling tegen).
- Enige C2B matchmaker die werkt op basis van vraag (alert) van de consument.

Benodigd Kapitaal:

€250.000,-

Investeringsbehoefte:

€250.000,- Development retailers portal, Legal en Onboarding retailers, Sales (retailers), Marketing & promotion, Development interface.

Sector:

B2C Software; Platform

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

Een van de founders heeft jaren ervaring in Marketing en E-commerce. Daarnaast is hij co-founder van een eigen horlogemerken + webshop. De andere founder is technisch consultant met 22 jaar ervaring in technologie. Co-founder drie is Brand & Visual designer en voormalig Co-owner en Art director van een Grafisch Design Bureau.

Maandelijks omzet (huidig):

0

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€65.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€150.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€750,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

0

Overige relevante informatie:

€34.000,- ingelegd door de founders.

€ 31.000,- ontwikkelingskosten

€ 3.000,- marketing pre-mvp test

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