

Geavanceerd platform gecombineerd met eigen ontwikkelde Fintech voor rijlespakketten

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/geavanceerd-platform-gecombineerd-met-eigen-ontwikkelde-fintech-voor-rijlespakketten/>



Samenvatting

Datum: 27 October 2021

URL: <https://venturecapital.nl/geavanceerd-platform-gecombineerd-met-eigen-ontwikkelde-fintech-voor-rijlespakketten/>

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="4.12.0" _module_preset="default"
hover_enabled="0" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Elk jaar halen 150.000 mensen hun rijbewijs. Een markt waarin jaarlijks ruim een half miljard Euro in omgaat. In Frankrijk & Duitsland is vraag & aanbod al gedigitaliseerd, echter in Nederland nog niet.

Deze start up heeft een geavanceerd platform gebouwd. Een boekingsplatform (zoals Booking.com), waarbij leerlingen rijlespakketten kunnen kopen - die door rij scholen worden aangeboden. Wat heel bijzonder is, is dat de startup ook Fintech heeft ontwikkeld en dit gekoppeld hebben aan hun platform. Hierdoor bieden zij een aantal unieke voordelen die zelfs de platformen in Duitsland en Frankrijk niet kunnen bieden.

De start up bevindt zich nu in de laatste ontwikkelingsfase. Er is getest met rij scholen en het design krijgt een laatste upgrade. Begin 2022 gaan ze de markt op.

Bij de eerste testen was er direct grote interesse vanuit de rij schoolbranche. Dit komt omdat er momenteel geen enkele mogelijkheid is om pro-actief leerlingen te werven.

Business Model:

Rijsscholen rekenen 8% fee af wanneer ze een lespakket verkopen. Bij een marktaandeel van 20% - genereert dit jaarlijks 6 miljoen Euro aan inkomsten. Daarnaast zullen er (vanaf jaar 2) aanvullende inkomsten worden aangeboden. Te denken aan leasecontracten, verzekeringen, brandstof partnerships voor de ruim 10.000 lesauto's in NL. Maar ook interessante inkomsten uit mini-kredieten waarbij leerlingen lespakketten op afbetaling kunnen kopen.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

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

Omdat er nog geen soortgelijk platform bestaat in NL, is er nog geen concurrentie. Daarnaast creëert de start up een zeer interessante omzet 'pipe line' voor rijscholen. Het concept is zeer laagdrempelig en gericht op snelle groei door bewust te kiezen voor een 'No cure No pay' model. Tevens biedt het rijscholen een aantal leuke gratis voordelen - zoals automatische facturen en snel betaald worden. Voor leerlingen biedt het een enorm mooi platform waarbij je heel makkelijk rijscholen kunt vergelijken en boeken.

Daarnaast is er met de eigen ontwikkelde Fintech een geavanceerde digitale infrastructuur gebouwd - waarbij betalingen via een digitale kluis lopen. Hierdoor is de leerling gratis & altijd financieel beschermd (iets wat nog niet bestaat - maar echt nodig is in de rijschoolbranche).

Benodigd Kapitaal:

€200.000,-

Investeringsbehoefte:

20% - Team

20%- Tech

60% - Marketing

Sector:

E-Commerce; Fintech

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

3

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

1 CEO, 2 developers. Gedegen achtergrond in Finance, tech, online boekingsplatformen en high traffic websites.

Maandelijkse omzet (huidig):

0

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€200.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€800.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

0

Toegezegde financiering tot nu toe:

Er is in dit bedrijf €10,000,- gegaan voor ontwikkelingsfase door de founders. Daarbij staat er een soortgelijke reservering voor de 'go live' fase.

Omdat twee van de founders goede platform developers zijn, hebben ze dit met lage kosten weten te realiseren.

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