

Helpen is het nieuwe adverteren

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/helpen-is-het-nieuwe-adverteren/>



Samenvatting

Datum: 21 April 2022

URL: <https://venturecapital.nl/helpen-is-het-nieuwe-adverteren/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" _module_preset="default"
global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4"
_builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.16" _module_preset="default"
global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"]
```


De veiling en nieuwe (speciale) kortingbon als de nieuwe advertentie -en marketingtools!

Dit is een nieuw(e), tot heden nog niet toegepast advertentiemodel -en marketingformule gebaseerd op bestaande disciplines, voldoet aan vrijwel alle marketingeisen en wensen van elke marketeer! Het concept geeft direct opmerkelijke resultaten voor elke adverteerder van merkproducten en diensten. De veiling is in deze niet het doel, maar het middel! Het nieuwe advertentie -en marketingmodel, hetzelfde geldt voor de nieuwe kortingbon. (alle rechten voorbehouden). De kortingbon is met name ook geschikt voor marketing binnen gesloten doelgroepen. De resultaten zijn opmerkelijk!

Deze onderneming werkt enkel en alleen met nieuwe merkproducten en -diensten met volledige garantie voor de consument en bedrijfsleven, dus geen 2de hands producten!!!

De consument bepaalt de bestemming, b.v. hun favoriete goede doel of sportclub, van minimaal 50% van de veilingopbrengsten!

Het concept legt een effectieve verbinding tussen goede doelen, sportclubs, bedrijfsleven en consument, waarbij op een volkomen ethisch verantwoorde wijze de commerciële waarde van goede doelen en sportclubs wordt ingezet en geëxploiteerd.

Voor de goede doelen en sportclubs een belangrijke additionele bron van inkomsten met een nieuwe (eigen) tool voor fondsen, leden -en donateur werving en behoud, waarmee deze mede zelf de hoogte van hun inkomsten kunnen bepalen. Des te groter hun eigen inspanningen, des te hoger hun opbrengsten.

Voor het bedrijfsleven een hoogst effectieve reclame -en marketingcampagne en klantenbinding, met exposure en bereik, hoogwaardige salesleads en waardevolle up to date consumenten -en marketingdata per geadverteerd product. Adverteerders steunen direct met substantiële bedragen die echt het verschil kunnen maken, het favoriete goede doel of de sportclub van hun (toekomstige) klanten.

Business Model:

- Consumentenprofielen uit leadgeneratie, hoogwaardige salesleads per geadverteerd product, met, vanwege persoonlijk contact met de geïnteresseerde prospects, alle gewenste consumentendata en marketinginformatie uit eerste (consumenten)hand.
- Vaste startkosten per geadverteerd merkproduct.
- Inkomsten uit (veiling)commissies.
- Inkomsten uit verkoop speciale kortingbon.
- Advertising volgens de reguliere online tarieven en methoden.
- Dataexploitatie, kwalitatieve data op maat per geadverteerd product rechtstreeks van de consument. Data verzamelen is belangrijk en wordt steeds belangrijker. Zeker in deze tijd waar de third party cookies verdwijnen en goede alternatieven gewenst zijn in medialand. Goede data is heel waardevol.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist; Co-founder

USP's:

- Gegarandeerd bereik en exposure.
- Groot bereik en exposure bij geëngageerde doelgroep.
- Niet meer zoeken naar doelgroep, deze komt naar de adverteerder.
- Up-to-date marketinginformatie per geïnteresseerde consument en per geadverteerd merkproduct/dienst.
- Alternatief voor cookie loze tijdperk.
- De wetenschap wie zijn de (nieuwe) klanten en waar bevinden zij zich. Deze profielen worden per geadverteerd product compleet aangeleverd met volledige persoonsgegevens en elke gewenste marketinginformatie.
- Besparing op het reclame -en marketingbudget
- Per adverteerder klantenbinding, goodwill en positieve publiciteit vanwege directe financiële steun aan favoriete goede doel of sportclub van hun nieuwe en bestaande klanten.
- Substantiële steun aan goede doelen en sportclubs waardoor deze minder afhankelijk zijn van alleen donaties, collectes, contributies en andere giften.

Benodigd Kapitaal:

€50.000,- tot €150.000,-

Investeringsbehoefte:

Investing is nodig voor organisatie, dagelijkse kosten en inrichting/design

voorkant website en campagne marktintroductie. Achterkant website is startklaar.

Uitgaande van 1^e tranche € 50.000

- Marketing 45%
- Opstart 15%
- Organisatie 35%
- Onvoorzien 5%

Sector:

Reclame & Communicatie; Marketing; Impact

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

Dit is een ervaren marketingconsultant en (media)conceptenbedenker met 35 jaar ervaring, gespecialiseerd in DoGood, social marketing, sustainable marketing en marketing binnen gesloten doelgroepen. De ondernemer zoekt, vanwege onverwacht wegvallen compagnon, een partner cofounder of mediaorganisatie voor zijn absoluut vernieuwend mediaconcept.

Maandelijks omzet (huidig):

€10.000,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€450.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€800.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€2.500,-

Overige relevante informatie:

De founder heeft zelf al €15.000,- ingelegd.

Door een snelle ROI is de financieringsbehoefte niet hoog. De omzet komt heel snel vanaf dag van start!

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