

Co-founder gezocht voor de digitale gids voor de moderne senior

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-digitale-gids-voor-de-moderne-senior/>



Samenvatting

Datum: 12 January 2022

URL: <https://venturecapital.nl/de-digitale-gids-voor-de-moderne-senior/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.13.1" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.13.1"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.13.1" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.14.0" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```

Beschrijving onderneming:

De vergrijzing in Nederland zet hard door. Met meer dan 2 miljoen inwoners tussen de 70-85 jaar is het aandeel van actieve senioren heel groot. Het is alleen wel de bedoeling dat deze senioren allemaal zelfstandig blijven wonen. Verzorgingstehuizen zijn immers afgeschaft. Maar waar kan de senior terecht op zich hier goed op voor te bereiden? Het aanbod aan informatie op internet is eindeloos. Waar vind hij onafhankelijke en kwalitatieve informatie en hoe weet hij wie hij kan vertrouwen? Ouderdom komt namelijk ook met kwetsbaarheid. Deze startup is het antwoord op dit probleem.

Deze startup is de digitale gids voor de moderne senior waar hij alles kan vinden om op een prettige en veilige manier in zijn huis te blijven wonen. De informatie wordt op een aantrekkelijke en overzichtelijke manier gepresenteerd, aansluitend bij de doelgroep. Hierbij wordt gebruik gemaakt van online artikelen en video's. De inhoud is gecheckt door externe experts waardoor deze altijd volledig en correct is. Tussen al het aanbod presenteert deze startup verstandige keuzes en helpen de senior kiezen.

Momenteel heeft de startup:

- 350+ artikelen online;
- 40.000 bezoekers per maand;
- 3.850 nieuwsbrief abonnees;
- 50 leads per maand.

Business Model:

Verkoop van leads, advertentie inkomsten, affiliate inkomsten.

In toekomst: vergoeding per verkochte checklist, abonnement op premium content.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor

USP's:

- Ervaren ondernemer met veel kennis van de seniorenmarkt en behoeftes van bedrijven hierin door ervaring aan bedrijfszijde. Veel SEO kennis, daarmee snel groeiend online bereik.
- Onafhankelijkheid platform: De startup is niet verbonden aan een fabrikant of dienst. Daarmee kan de startup dus, zoals een consumentenbond, een onafhankelijke mening geven over diensten en producten.
- Kwaliteit van content: Door samen te werken met verschillende externe experts, zoals fysiotherapeuten, financieel adviseurs of wmo consulenten. Zij checken alle content en vullen deze aan waar nodig.

Gewenst type Co-founder / Partner:

Commercieel; Overige

Wat wordt er verwacht van een nieuwe co-founder/partner:

Het sluiten van duurzame partnerships met bedrijven en instellingen die zich focussen op senioren. Meebepalen van de lange termijn strategie en deze opdelen in korte termijn acties.

Investing:

Nader te bespreken.

Benodigd Kapitaal:

€190.000,-

Investeringsbehoefte:

- Personeel: € 70.000,-
- Ontwikkeling checklist/doorontwikkelen website: € 30.000,-
- Marketing: € 70.000,-
- Aflossing leningen: € 20.000,-

Sector:

Media, Reclame & Communicatie

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

Ervaring als ondernemer in e-commerce (3 jaar) en als marketing coördinator bij snelgroeiend trapliftbedrijf (4 jaar)

Maandelijkse omzet (huidig):

€4.000,-

€2.300 verkoop van leads, €800 advertorials, €250 affiliate/banners, €650 partnerpakketten

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€225.000,-

Groeistrategie is divers. Enerzijds gefocust op aansluiten van meer leadpartners en genereren van meer leads. Dit door focus op seo en uitbreiding van facebook campagnes.

Daarnaast met het aantrekken van een accountmanager wil de founder meer partners aansluiten die partnerpakket afnemen. Deze bestaan uit verschillende vormen van adverteren, en is nu al een veel verkocht product. Door de groei in verkeer op de website zal ook de omzet uit affiliatemarketing en banners toenemen. Als laatste geven we ook marketing consultancy aan bedrijven die zich richten op senioren.

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€440.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€4.000,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

Er is tot nu toe ruim €100.000,- geïnvesteerd door de (ex-)founder(s).

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