

Platform voor B2B verkoop

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/platform-voor-b2b-verkoop/>



Samenvatting

Datum: 7 January 2022

URL: <https://venturecapital.nl/platform-voor-b2b-verkoop/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" theme_builder_area="post_content" _builder_version="4.14.4"
_module_preset="default"][et_pb_row _builder_version="4.14.4" _module_preset="default"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column _builder_version="4.14.4"
_module_preset="default" type="4_4" theme_builder_area="post_content"][et_pb_text
_builder_version="4.14.4" _module_preset="default" theme_builder_area="post_content"
hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup is een nieuw platform voor leveranciers die aan bedrijven verkopen. Uit onderzoek is gebleken dat leveranciers een speciaal B2B kanaal prefereren én de transparante kostenstructuur van uitsluitend betalen voor afgenomen advertenties toejuichen.

Momenteel is er geen platform voor bedrijven die aan bedrijven leveren. De websites die er wel zijn, zijn voor het adverteren voor B2B verkopen, maar adverteren ook voor consumenten. Dit vertroebelt het aanbod van de B2B leveranciers. Bovendien zijn de bestaande websites een duur door provisies en klik vergoedingen. Daarom ontwikkeld deze startup een platform voor B2B verkoop.

Het platform van deze startup wordt alleen toegankelijk voor bedrijven en heeft een heldere kostenstructuur. Leveranciers betalen alleen een bedrag per advertentie, wat veel lager ligt dan de concurrentie. De leveranciers krijgen een eigen dashboard om advertenties te plaatsen, wijzigen en verwijderen. Onbeperkt en zonder extra kosten. Daarbij kunnen de leveranciers kunnen ook leads ontvangen uit de offerte-aanvragen van belangstelling van bedrijven voor maatwerkoplossingen. De leads kosten €15,- per stuk. Het verkopen tussen de bedrijven op de website of het platform gaat via een speciale landingspagina van de leverancier, die de handel zelf onderling afhandelen.

Business Model:

Verkopen van advertenties voor €0,11 per dag of €39,50 per jaar zonder provisie of klikvergoeding.

Type klant:

Bedrijven die op factuur aan andere bedrijven leveren (B2B).

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist; Private Equity; Incubator/accelerator

USP's:

Uniek, gat in de markt, enige speler.

Benodigd Kapitaal:

€40.000,-

Investeringsbehoefte:

Marketing en sales.

Sector:

B2B Software; E-Commerce; Platform

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

De ondernemer is zeer ervaren hij heeft veel bedrijven opgezet, tot bloei gebracht en verkocht. Zijn team bestaat uit hem zelf en twee software developers.

Maandelijks omzet (huidig):

€0,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€742.500,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€1.777.500,-

Huidige maandelijkse kosten:

€0,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

€0,-

Overige relevante informatie:

De ondernemer heeft zelf €40.000,- geïnvesteerd in het bedrijf.

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