

Boeren platform voor lokale producten

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/boeren-platform/>



Samenvatting

Datum: 15 February 2020

URL: <https://venturecapital.nl/boeren-platform/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.4.9"][et_pb_row _builder_version="4.4.9"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.4.9"][et_pb_text _builder_version="4.9.0"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup is in het leven geroepen om op te komen voor het belang van de boeren. Door middel van het platform wilt de startup ervoor zorgen dat de authentieke boer in Nederland weer zijn eigen baas kan zijn over wat er gedaan wordt met zijn producten.

Op het online platform kun je eenvoudig een bestelling plaatsen. Meteen na het invoeren van je postcode, tref je de dichtstbijzijnde boeren in jou regio, waardoor je voldoende keus hebt om te kiezen wat je zelf wilt.

Het concept is transparant. Er wordt naar gestreefd om burgers van verse producten te voorzien van onze eigen prachtige Nederlandse bodem. Dit houdt in dat de producten vers van het land bij de consument terechtkomen. De producten zijn volledig vers, smaakvoller en onbewerkt. Je bestelt je eigen producten naar wens, rekent af en de rest wordt voor je geregeld.

Al met al bannen ze tussenhandel uit via dit platform en staat de verbinding tussen boer en consument centraal.

Visie: De visie is dat de boer in Nederland gerust zijn producten kan verkopen aan de consument, zonder aanvullende marges verschuldigd te zijn aan derden. Daarnaast is het ook belangrijk dat de consument op handbereik zijn verse producten kan bestellen, die afkomstig zijn van de lokale boer middels het platform.

Missie: Er wordt gestreefd om de Nederlandse boeren weer gezag te geven over hun eigen producten, dat ze al jaren kwijt zijn. Tegelijkertijd geven zij de burger een kans om het nostalgische karakter van ons land te herleven, namelijk de agrarische identiteit met de prachtige seizoens producten waar Nederland bekend om staat. Deze missie wordt gerealiseerd middels het online platform.

De verkoopstrategie:

- De boer wordt weer eigen baas over zijn verse producten.
- De consument kan zijn/haar favoriete verse producten kopen die direct afkomstig zijn van de lokale Nederlandse boer.
- De consument kan op handbereik der verse producten bestellen.
- Via het platform wordt goed nagedacht over de veiligheid van zowel de consument als de boer.

Dit gebeurt door maar één consument per vijf minuten langs te laten komen om de producten af te halen. Op deze manier kunnen er voorzorgsmaatregelen worden genomen en worden de richtlijnen van het RIVM m.b.t de 1,5-meter samenleving nageleefd.

Business Model:

Verschillende abonnement voor boeren, transactie kosten voor consumenten.

Type klant:

B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor

USP's:

- Er wordt een heel eenvoudige manier van bestellen gehanteerd.
- Het platform is puur gericht op klantvriendelijkheid en dus door iedereen makkelijk te gebruiken.
- Er worden reële marges gehanteerd over de producten en diensten, zodat het voor elke partij interessant is. Dit geldt voor de investeerders, maar ook voor de boeren en consumenten.

Benodigd Kapitaal:

€ 100.000,-

Investeringsbehoefte:

Product development en administratie

Sector:

Agri; Food; Platform

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal huidige werknemers:

6

Maandelijkse omzet (huidig):

Einde van 2020 €1100,- omzet behaald.

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€500.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€3.800.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

+ - €45.000,-

Reeds toegezegde financiering:

€25.000,-

Is er door de ondernemers reeds een investering opgehaald bij

derden voor de betreffende onderneming?:

Ja

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