

Het platform voor exclusieve sneakers

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/het-platform-voor-exclusieve-sneakers/>



Samenvatting

Datum: 24 January 2022

URL: <https://venturecapital.nl/het-platform-voor-exclusieve-sneakers/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.14.6" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"] [et_pb_row _builder_version="4.14.6"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"] [et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.14.6" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"] [et_pb_text _builder_version="4.14.6" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```

Beschrijving onderneming:

Dit is een jonge en dynamische onderneming met een passie voor exclusive footwear. Dit is een online platform waar sneakerlovers op een veilige en vertrouwde manier de sneakers van hun exclusieve wensen kunnen kopen. Ze staan voor kwaliteit en service. Dit maken ze waar door alleen 100% authentieke sneakers te verkopen, (bijna) 24/7 bereikbaar te zijn, een optie voor achteraf betalen en de mogelijkheid tot retourneren. Dus, geen zorgen en geen uren of dagen lang achter de computer: relax, they hunt 4 you!

Sneakers zijn populairder dan ooit. hun klanten zijn de sneakerfreaks die telkens op zoek zijn naar nieuwe en vaak exclusieve schoenen. Hun doelgroep bestaat uit sneakersheads en sneakerlovers. Dit zijn mensen die graag wat meer betalen voor z'n exclusieve sneaker. Een sneakerhead heeft zelf veel ervaring en weet precies wat een schoen waard is en zal vaak sneakers kopen om ze te bewaren, te verkopen of te verzamelen. Naast deze sneakerheads, die dus alles over de sneakers weten, zijn er ook sneakerlovers. Dit zijn mensen met dezelfde liefde voor sneakers die zich er minder in verdiepen. Zij houden meer van het dragen van vette sneakers. Ze weten niet wat de exacte waarde is of waar ze gemakkelijk te verkrijgen zijn.

Business Model:

Directe (online) verkoop van producten aan klanten.

Type klant:

B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

USP's:

Niet zomaar een marktplaats voor sneakers. Sneakers worden ingekocht bij resellers maar de startup zelf staat daadwerkelijk tussen de sneakerlover en de reseller. De sneakers worden gecontroleerd op echtheid en of dat ze voldoen aan de Deadstock voorwaarden. Hiernaast biedt deze startup haar klanten ook de mogelijkheid de sneakers te ruilen mochten ze niet passen. Bij directe concurrenten kan dit niet..

Benodigd Kapitaal:

€80.000,-

Investeringsbehoefte:

- Marketing 40%
- Uitbreiding voorraad 10%
- Uitbreiding platform 50%

Sector:

E-Commerce; Fashion

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

Founder 1: "30 jaar en een sneakerhead. De laatste drop, de nieuwste collab, de vetste designs: daar houd ik me al sinds de lagere school mee bezig. Sneakers zijn altijd mijn passie geweest. Ik heb vier broers, waarvan er twee echte sneakerheads zijn: van hen heb ik dus ook veel geleerd over sneakers. We hebben meer dan 100 paar sneakers in huis liggen."

Founder 2: "33 jaar, ICT'er en ondernemer. Toen ik 10 jaar oud was kwam mijn oom thuis met een computer. Ik mocht (alleen onder toezicht) een half uurtje per dag rondsnoeffen op de computer. Het is waar mijn passie voor computers begon. Ik kan me nog herinneren dat ik tegen mijn moeder zei: "Mams, als ik een baan kan krijgen waar ik betaald kan worden om achter een pc te zitten, dan zal ik de gelukkigste zijn.""

Maandelijks omzet (huidig):

€109.251,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€1.311.012,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€24.000.000,-

Huidige maandelijks kosten:

€94.074,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

€10.000,-

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