VENTURECAPITAL•NL

Datingapp o.b.v. mindset, energie level en stem vibratie

venturecapital.nl • https://venturecapital.nl/datingapp-via-mindset-energie-level-en-stem-vibratie/

Samenvatting

Datum: 5 April 2022

URL: https://venturecapital.nl/datingapp-via-mindset-energie-level-en-stem-vibratie/

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"]

Het concept

Deze onderneming biedt een internationale matchingservice die gelijkgestemden verbindt. Het gaat om mensen die bekend zijn met de ideologie van de "Law of Attraction", dit toepassen in hun (dagelijks) leven zodat ze de persoon kunnen aantrekken die bij hun denkwijze past, bewust vormen van persoonlijke ontwikkeling, visualisatie en manifestatie als onderdeel zien van hun persoonlijke groei. De onderneming matcht mensen op meerdere zintuigen en hun dromen (*verlangens*) om een diepere verbinding tussen die zielsverwanten te creëren.

Deze startup heeft een datingapp ontwikkeld die mensen met elkaar verbindt op drie verschillende aspecten, namelijk op mindset, energielevel en stemvibratie. De dating app is in 2017 gestart en heeft nu meer dan 1600 gebruikers. Naast het verbinden van mensen biedt de startup binnenkort ook masterclasses en events aan om ervoor te zorgen dat deze mensen een liefdevolle relatie aan kunnen gaan en behouden. Daarnaast worden er in de toekomst ook andere producten en diensten aangeboden die bij de doelgroep en missie aansluiten, zoals vakantiereizen en coaching.

De populatie alleenstaande in Nederland neemt steeds meer en sneller toe. Tussen 1947 en 2017 steeg het aantal alleenstaanden van 5% naar 22%. Deze trend zal zich de komende drie decennia voortzetten.

Het platform is geheel extern ontwikkeld, maar wordt inhouse volledig beheerd en doorontwikkeld door een van de founders een Microsoft Architect met expertise in React Native, C# en PHP (CTO). De app is voor Android, iOS en webbesturingssystemen.

De Doelgroep

Deze startup bediend één specifieke doelgroep die bekend is met ‘The law of attraction’ met een passend matching systeem zodat zij met gelijkgestemden in contact komen en kunnen daten.

De startup richt zich op mensen die:

Business Model:

De startup biedt verschillende diensten aan om hun doelgroep te bedienen en om voldoende omzet te genereren. In de eerste twee jaar zal de startup zich op een aantal producten en diensten focussen.

Maandelijks abonnement

App-gebruikers krijgen 7 dagen gratis volledige toegang en betalen daarna een maandabonnement van €29,95 om gebruik te maken van alle mogelijkheden van het platform. Deze prijs is vergelijkbaar met diverse dating apps.

Event & masterclass tickets

Elk jaar organiseert de startup (samen met haar partners) evenementen waar de diensten en producten van de partners worden gepromoot. De prijzen van de master classes liggen tussen de €29.000 en €10.000. Met een kickback naar hun partners.

Diensten van partners

Wanneer personen een match maken worden er verschillende bijzondere dates aangeboden die men via de website en het platform kan boeken bij derden. Hier ontvangt de startup een kickback over de verkochte diensten.

Type klant:

B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist

USP’s:

De startup biedt een datingservice/app aan voor een specifieke doelgroep met een specifieke mindset die er nog niet was. Daarnaast bieden ze alles aan om een liefdevolle relatie aan te gaan en te behouden, zoals personal development en community building.

Ze richten zich op een niche in de online dating markt. Als organisatie bieden zij hun klanten de tools aan om hun liefdespartner te vinden en tegelijkertijd te werken aan hun persoonlijke ontwikkeling en relatievaardigheden.

Een greep uit de USP’s van dienst van deze startup

1. De app bevat een vragenlijst om ervoor te zorgen dat gelijkgestemden sneller matchen
2. Hun live events en (online) masterclasses helpen de gebruikers om zich te ontwikkelen tot een liefdevolle partner
3. Gebruikers kunnen spraakberichten inzetten om elkaar(s stem en vibratie) echt te leren kennen
4. Gebruikers kunnen een ‘Dream Tile’ maken om hun ambities, dromen en levensvisie en rolmodellen/guru’s te tonen aan hun potentiële matches.

Benodigd Kapitaal:

€400.000,-

Investeringsbehoefte:

- Marketing en sales €117.000,-

- Team €126.000,-

- Accountant en administratie €32.000,-

- Events €28.000,-

- Onvoorzien €29.000,-

(Exclusief btw)

Sector:

Platform, B2C software

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

De eerste founder houdt zich vooral bezig met strategie, partnerships, marketing in E-commerce en IT. Zij heeft ruim 10 jaar ervaring in sales en partnerships opzetten en werkte eerder bij een start-up waar ze in 2 jaar tijd 900% groei heeft kunnen realiseren en marktleider zijn geworden. Ze wordt ingezet als ondernemer bij Software/SaaS en AI bedrijven voor business development en strategische partnerships op te zetten.

De co-founder is een Microsoft architect en app developer.

Maandelijkse omzet (huidig):

€0,-

Momenteel is er geen betaalde versie. De betaalde versie wordt ingezet als er meer leden zijn (minimaal 1700, gezien het aantal matches).

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€239.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€352.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€3.013,-

Overige relevante informatie:

Er is door 77 verschillend investeerders €37.000,- geïnvesteerd, middels crowdfunding. Zij hebben hebben geen belangen in het bedrijf, echter hebben enkele een incentive gekregen. Daarbij is er door de founders ook €100.000,- geïnvesteerd.

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