

Laagdrempelige app voor persoonlijke en zakelijke coaching

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/laagdrempelige-app-voor-persoonlijke-en-zakelijke-coaching/>



Samenvatting

Datum: 23 February 2022

URL: <https://venturecapital.nl/laagdrempelige-app-voor-persoonlijke-en-zakelijke-coaching/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="3.22" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="3.25" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="3.25"
custom_padding="|||" global_colors_info="{}" custom_padding__hover="|||"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.14.8" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" inline_fonts="Aclonica"
global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze organisatie heeft een app ontwikkeld welke de drempel verlaagt om hulp te vinden voor mensen die kampen met mentale problemen. Denk hierbij aan bijvoorbeeld stress, onzekerheid, burn-out klachten, stoppen met roken en ongelukkig op het werk. De doelgroep van de startup bestaat voornamelijk uit expats en millennials, echter opereert het bedrijf zowel B2C als B2B. De app kan gedownload worden in de Appstore en de Playstore.

Het hele coachingstraject is geïntegreerd in de app: een coach vinden, boeken en spreken kan allemaal via de app. In tegenstelling tot andere coaching services is de app van deze startup is van hoge kwaliteit, heeft een mooi design en is extreem gebruiksvriendelijk.

Er werd in 2020 2,98 miljard omgezet in coaching, een bedrag dat aanzienlijk stijgt.

Momenteel zijn er 70 coaches beschikbaar in de app. De recruitment is on hold gezet tot dat deze start-up kan lanceren. De lancering betreft de app in de markt zetten door middel van een grootschalige campagne, zowel off line als online. Alle coaches zijn geaccrediteerd, ervaren en worden persoonlijk door de founder geïnterviewd.

De campagne voor lancering en overige marketing zijn door digital agency ontworpen en wordt door hetzelfde agency uitgevoerd. Het agency past data-driven marketing toe, een technische specialisatie die ervoor zorgt dat de doelgroep duidelijk en inzichtelijk in kaart gebracht wordt. Deze inzichten bestendigen succesvolle marketing.

Business Model:

Op elke afgeronde sessie wordt 17% commissie in rekening gebracht. De omzet zal gemiddeld €20,- per afgeronde sessie bedragen. De organisatie voegt per jaar zo'n 100 coaches toe. Het doel is dat elke coach minimaal 3 sessies per week zal houden. Met 500 coaches komt dat neer op 1500 sessies per week en dus een omzet van €30.000,- per week.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Co-Founder, Venture Capitalist

USP's:

- Gebruiksvriendelijk (volledig geïntegreerde journey)
- Aantrekkelijk design
- Persoonlijk in plaats van 'one-size-fits-all'
- Internationaal

Benodigd Kapitaal:

€250.000,-

Investeringsbehoefte:

- €125.000,- marketing (voor de komende 2 jaren, €75.000,- per jaar).
- €125.000,- doorontwikkelen van de app en business development (voor de komende 2 jaren, €75.000,- per jaar).

Sector:

B2B Software, B2C Software, Platform

Bedrijfsfase:

Pre-seed

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

De founder heeft 20+ jaar ervaring in coaching, training en leiderschap.

Maandelijks omzet (huidig):

€0,-

Voordat de omzet gedraaid kan worden is het nodig de app onder de aandacht te brengen op grote schaal. Hiervoor ligt het data-driven marketing plan klaar.

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€20.000,-

6 maanden na de lancering in de markt van de app zal er omzet worden gegenereerd.

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€100.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€2.000,-

Overige relevante informatie:

Er is tot nu toe €65.000,- geïnvesteerd, waarvan €15.000,- door de eigenaar. De overige €50.000,- is geïnvesteerd door een andere investeerder. Deze investering is gebruikt om de app te ontwikkelen.

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