

E-commerce fashion start-up ziet groeikansen

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/e-commerce-fashion-start-up-ziet-groeikansen/>



Samenvatting

Datum: 1 March 2022

URL: <https://venturecapital.nl/e-commerce-fashion-start-up-ziet-groeikansen/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.14.7" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.14.7"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.14.7" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.14.7" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze fashion start-up legt haar focus op de verkoop van trendy vrouwenkleding en is gestart in september 2021. Binnen dit korte tijdsbestek heeft deze onderneming een omzet bereikt van €48.000,-. Door de goede marketing en de snelle omzetgroei wil deze kledingzaak verder groeien.

Deze onderneming koopt haar voorraad in bij leveranciers, maar zou graag hun eigen kleding willen produceren en verkopen. Door het produceren van mooiere en specialere kledingstukken wil deze start-up zich gaan onderscheiden. Ook willen ze een portaal maken waar tweedehands kleding gekocht en verkocht kan worden om zo bij te dragen aan milieuvriendelijkheid.

De benodigde internationale contacten om deze groeikansen te verwezenlijken zijn er al. Zo zijn er banden met fabrieken in China, Turkije en Polen waar direct mee gewerkt kan worden. Deze kledingzaak mikt echter op het juiste omzetsniveau, van circa €100.000,- per maand, om de groei door te zetten.

Business Model:

Directe online verkoop van kleding aan particulieren (B2C)

Type klant:

B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist

USP's:

- De organisatie doet aan verduurzaming door middel van het verkopen van duurzame kledingstukken vanuit Portugal en het ontwikkelen van een portaal voor tweedehandskleding.
- Er wordt gewerkt met technologie om gebruikerservaringen te verbeteren. De klant staat centraal voor deze start-up.
- Er wordt gewerkt met een smart fitting technologie waardoor het aantal retours drastisch kan worden verminderd. Deze methode wordt 'size bay' genoemd.
- Nauwe samenwerking met een E-marketingbedrijf.

Benodigd Kapitaal:

€200.000,-

Investeringsbehoefte:

- Marketing €75.000,-
- Videomateriaal €20.000,-
- Voorraad: circa €105.000,-

Sector:

E-Commerce, Fashion, Retail

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

3

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

2 founders hebben ervaring als ondernemers in de franchise horeca en retail kleding en de andere founder beschikt over deskundige kennis in de fashion industrie.

Maandelijkse omzet (huidig):

€20.000,- tot €50.000,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€600.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€2.000.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€20.000,-

Reeds toegezegde financiering in deze ronde:

Nog geen investering opgehaald, alleen €15.000,- verkregen van Wayflyer voor marketing.

Overige relevante informatie:

Door de founders is er totaal een bedrag van ongeveer €150.000,- ingebracht.

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