

## Unieke drank met exceptionele belevingen

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/unieke-drank-met-exceptionele-belevingen/>



### Samenvatting

**Datum:** 8 June 2022

**URL:** <https://venturecapital.nl/unieke-drank-met-exceptionele-belevingen/>

### Contact & Site

## Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" 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="4.16"
custom_padding="|||" global_colors_info="{}" custom_padding_hover="|||"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.17.4" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

De slimme strategie van dit bedrijf stelt leerlingen in staat om weer een 'menselijke' band met (nieuwe) vrienden op te bouwen en hen het leven te laten vieren. Dit doen ze door het aanbieden van hun eigen shotdrank (Corebusiness), feesten, een online app, drankspelletjes en de ultieme sociale media-ervaring. Studenten kampen steeds vaker met depressies of ongelukkige emoties door de toenemende studiedruk en de digitale wereld. Deze startup gelooft dat studenten met elkaar in contact moeten komen, want een van de grootste assets die ze in het leven hebben, is elkaar. Waardering, Liefde, Plezier, Gezelligheid. Alles heeft te maken met mensen. Studenten moeten eraan herinnerd worden dat ze hun leven moeten vieren; ze zijn maar één keer in hun leven tussen de 18-26 jaar.

Dit bedrijf is in contact met veel grote studentenverenigingen, slijterijen, clubs/cafe's, groothandelaren en grote inkooporganisaties. Clubs willen drankjes in hun schappen hebben die niet alleen een lekkere smaak bevatten. Ze willen drankjes die die feestjes, die ervaringen maken.

4 van de 5 Nederlanders tussen 18-30 drinken heel vaak (de doelgroep van dit bedrijf). De alcoholmarkt groeit met bijna 7% per jaar en draait meer dan 1,5 biljoen aan omzet. Dit in combinatie met de online marketing aanpak, artiest samenwerkingen & de laser focus op studenten resulteert in

marktdominantie in dit marktsegment. Dit is HET studentenmerk van Nederland - en later van de wereld.

Door de laser focus op studenten en door studenten gegenereerde virale marketing, kan de onderneming heel snel tegen lage kosten een enorme niche market bereiken.

De roadmap is gericht op het creëren van een reeks synergetische ervaringen in de loop van de tijd, waaronder feesten, evenementen, games en drankjes. Het bedrijf wil het leven van studenten overal verbeteren door het leveren van leuke, spannende en deelbare ervaringen. Dit zal hun reputatie sneller naar buiten brengen dan iemand zich kan voorstellen. Dus, de uitdagende situatie voor de merken die de markten niet kunnen aanboren, dit bedrijf IS de markt. Zij kennen hun publiek. Ze staan op het punt om 'the game of competition' te veranderen.

### **Business Model:**

De verkoop van:

- Flessen / Shotcups (B2B and B2C)
- Drankspellen
- Feest Producten
- Kaarten van georganiseerde feesten
- Merchandise en andere upsell producten
- Advertising

### **Type klant:**

B2B & B2C

**Gewenst type investeerder:**

Angel investor, Venture Capitalist

**USP's:**

1. Laser focus op de unieke studenten niche. Van studenten, voor studenten
2. De online marketing strategie (Goedkoop, Viraal, Groot bereik). Ze laten studenten de marketing creëren. Challenges, opdrachten, rituelen, muziek, dansjes en meer. Ze weten wat studenten leuk vinden, wat ze willen en waar ze te vinden zijn. Met advertenties is het bewezen dat ze voor slechts €65,- aan tiktok advertenties al meer dan 75.000 mensen kunnen bereiken en dit wordt misschien zelfs meer, aangezien de studenten zelf challenges en experiences verspreiden.
3. De smaak (Getest), fruitvol & gebaseerd op vodka. (14,5%)
4. De merkervaring en beleving.

**Benodigd Kapitaal:**

€50.000,- (De totale ronde was €150.000,- echter is €100.000,- reeds gecommitteerd)

**Investeringsbehoefte:**

- 40% Marketing
- 30% Voorraad
- 20% Development
- 10% Salarissen

**Sector:**

Media, Reclame & Communicatie, Horeca, Retail, B2C Software, Impact

**Bedrijfsfase:**

Seed

**Aantal founders:**

2

**Aantal huidige werknemers:**

1-5

**Ervaring:**

De oprichters zijn jonge ondernemers. Ze hebben op jonge leeftijd al tonnen aan omzet gedraaid met e-commerce en meerdere nieuw ontwikkelde producten op de markt gezet. Daarnaast hebben ze nog ervaren mensen (CEO's) in het team die voor grote bedrijven hebben gewerkt, voor meerdere patenten hebben gezorgd en bedrijven klaar hebben gestoomd voor miljoenen verkoop. Dit team weet hoe business werkt en hoe ze dit nieuwe concept snel & goed kunnen schalen.

**Omzet (huidig):**

€25.000,-, Allemaal pre orders of deals op contract.

**Omzet (Prognose) komende 12 maanden:**

€300.000,-

**Omzet (Prognose) maand 13 - 24:**

€1.600.000,-

**Huidige maandelijkse kosten:**

€3.500,-

**Overige relevante informatie:**

Oprichters hebben totaal €30.000,- geïnvesteerd in het bedrijf. In de vorige ronde in maart is er €75.000,- geïnvesteerd door een angel.

Dit bedrijf heeft voor de huidige ronde twee commitments binnen van grote angel investeerders voor totaal €100.000,-.

Laat je contactgegevens achter voor meer details.

[/et\_pb\_text][[/et\_pb\_column][[/et\_pb\_row][[/et\_pb\_section]