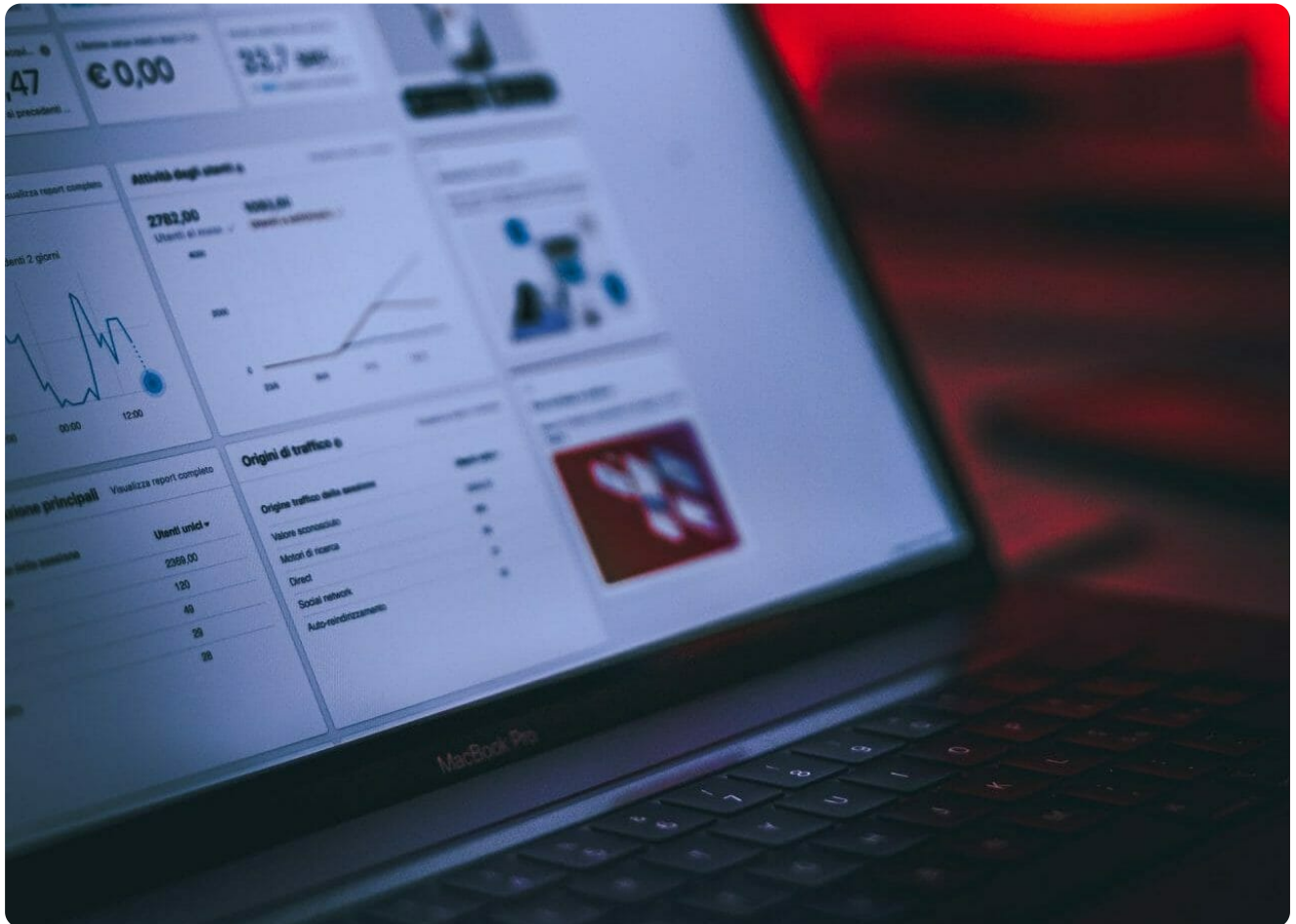


Eenvoudig en effectieve online marketing

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/eenvoudig-en-effectieve-online-marketing/>



Samenvatting

Datum: 1 April 2022

URL: <https://venturecapital.nl/eenvoudig-en-effectieve-online-marketing/>

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="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

Beschrijving onderneming:

Dit online marketing bureau heeft zich gespecialiseerd in de fitness & e-commerce markten en heeft zich de laatste jaren ontwikkeld tot een gerenommeerd en betrouwbare partner. Met een groot aanbod aan services kan dit online marketing bureau de huidige opdrachtgevers van A tot Z bedienen.

Services die hieronder vallen zijn onder andere social media management, content creatie, web building, lead opvolging, email marketing, funnel building en het plaatsen van advertenties op verschillende platformen zoals Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest.

Waar dit bedrijf voorheen vooral dominant was in lead generatie voor de fitness branche, is het nu tijd om deze expertise verder uitrollen. Met een nieuw ontwikkeld totaalconcept willen zij een unieke plek innemen met verschillende labels die per branche worden opgezet. Zo kunnen zij kijken naar de specifieke behoefte van deze branche en hier gericht invulling aangeven. Voor veel ondernemers is de wereld van online marketing er één waarin zij niet specifiek weten wat voor hun bedrijf nuttig kan zijn en waar enorme bedragen in gemoeid zijn. Dit vormt de basis van het initiatief om online marketing laagdrempeliger, eenvoudiger, begrijpbaar en betaalbaarder te maken, zonder dat de opdrachtgever hier kwaliteit op hoeft in te leveren.

Om uit te breiden is het online marketingbureau momenteel bezig met een label voor de optiekbranche. In de toekomst willen zij ook APK-bedrijven, hypotheek adviseurs, makelaardijen, beauty salons en solar bedrijven aanvliegen.

De volgende stap die dit marketingbureau wil zetten, is binnen vijf jaar een internationale stap buiten de grenzen van Nederland en België, door hun aanpak uit te rollen richting internationale agenten/franchisenemers. Om uiteindelijk hiertoe te komen, zijn voorinvesteringen in marketing, commerciële ontwikkeling en organisatie noodzakelijk. Tevens zijn er investeringen nodig voor de upgrade van service en communicatie.

Business Model:

Er wordt gewerkt met maandlicenties.

Het bureau biedt licenties aan, variërend van €400,- tot €4.000. Dit bedrag hangt af van wat de opdrachtgever nodig heeft om zijn of haar doelstelling te bereiken.

Wanneer er een samenwerking wordt aangegaan, zal dit in eerste instantie voor 3 maanden zijn. Na de eerste drie maanden is de service maandelijks opzegbaar. Opdrachtgevers betalen maandelijks.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor

USP's:

- Compleet concept met top kwaliteit lead generatie, krachtig en sterke communicatie, goeie service en interne lead opvolging.
- Unieke prijs range.
- Garantie op resultaat, door het totaalconcept kunnen zij garantie geven op resultaat.
- Opdrachtgevers zijn bij dit bedrijf geen nummer. Zij gaan intensieve samenwerkingen aan, waarbij ze de opdrachtgever goed kennen en ten alle tijden beschikbaar zijn om mee te denken waar nodig en hen van de beste adviezen te voorzien. Zij weten wat er speelt binnen hun organisatie.

Benodigd Kapitaal:

€27.500,- (Totale behoefte is €40.000,- waarvan €12.500,- al is opgehaald.)

Investeringsbehoefte:

- Marketing 35%
- Commerciële ontwikkeling 20%
- Organisatie 25%
- Communicatie 10%
- Services 10%

Sector:

Media, Reclame & Communicatie; Zakelijke dienstverlening

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1-5

Ervaring:

De basiskennis heeft deze jonge ondernemer opgedaan bij zijn vorige werkgevers, waar hij op de marketingafdeling heeft gewerkt. Vanwege sterk toegenomen interesse in de online marketingwereld en de enorme drive en ambitie heeft deze founder zijn baan opgezegd om zich volledig te verdiepen in deze branche. Hiervoor heeft de founder verschillende cursussen gedaan, veel tijd gestoken in eigen ontwikkeling hierin en is zo doende begonnen met dit bedrijf.

In de praktijk is de meeste kennis opgedaan. Door de succesvolle start die dit marketingbureau maakte in het voorjaar van 2020 en met een stevige basis aan kennis en ervaring, is het tijd om de volgende stap te maken.

Maandelijkse omzet (huidig):

€7.500,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€119.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€396.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€4.500,-

Overige relevante informatie:

- Er is €12.500,- geïnvesteerd door investeerders uit eigen kring
- In de afgelopen twee jaar is de helft van alle omzet terug geïnvesteerd in de business. Door de Covid maatregelen die de fitness branche hard troffen is er veel omzet misgelopen. Met het laatste liquiditeit van dit bedrijf is er geïnvesteerd in een doorstart in dit jaar met een concreet plan en met extra investeerders.

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