

# Evenementenlocaties matchen op basis van smart data

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/evenementenlocaties-matchen-op-basis-van-smart-data/>



## Samenvatting

**Datum:** 26 April 2022

**URL:**

<https://venturecapital.nl/evenementenlocaties-matchen-op-basis-van-smart-data/>

## Contact & Site

## Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.17.0" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.17.0"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.17.0" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.17.0" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```



Deze start-up, opgericht in 2020, is een B2B online marktplaats voor 'venue finding'. Het matcht aanvragen voor een event aan de juiste passende locatie, gebaseerd op smart data.

### **Het probleem**

Voor de organisator is het enorm tijdrovend en inefficiënt om zelfstandig een geschikte locatie te vinden voor zijn/haar evenement. Gemiddeld duurt het zo'n 10 uur voordat een organisator de juiste locatie heeft gevonden. Er kan nergens worden gefilterd op belangrijke aspecten, zoals beschikbaarheid, grootte en prijs. Ook komt het voor dat er niet tijdig wordt gereageerd op aanvragen.

Venues hebben over het algemeen moeite met het converteren van leads. Zo hebben venues gemiddeld een conversiepercentage van 13%. Hiernaast is het ook nog eens duur voor venues om leads om te zetten. Uit marktonderzoek blijkt dat de gemiddelde omgezette lead zo'n 23% kost per sale.

### **De oplossing**

Deze marktplaats lost alle problemen op, door via smart data op een simpele manier de perfecte venue te vinden voor een organisator. Het neemt slechts 5 minuten in beslag om een lijst aan geschikte locaties voorgeschoteld te krijgen. Deze voorgestelde locaties kun je vervolgens zelf bekijken, om vervolgens direct in contact te komen met de locatie.

Voor de organisator (bijv. Corporate meeting planners, P.A.'s, Office Managers, etc.) levert de marktplaats enorme tijdswinst op en maakt het een gigantische efficiëntie slag. Voor venues (bijv. Congreslocaties, Meeting centres, hotels of unieke locaties) levert de marktplaats een verhoogde conversie en dus R.O.I. en een enorme kostenbesparing op.

**Business Model:**

De online marktplaats verdient op basis van een abonnementsmodel, gesplitst in leads voor venues en feature pakketten voor zowel venues als organisers.

De prijzen van de abonnementen variëren van €75,- tot €600,-, afhankelijk van het gekozen abonnement (S, M, L of XL voor venue leads of Lite, Plus, Premium of Enterprise voor features)

**Type klant:**

B2B

**Gewenst type investeerder:**

Angel investor

**USP's:**

- Schaalbaarheid,
- Niet afhankelijk van digital agencies,
- Onbevooroordeeld,
- Volledig aanbod van het ecosysteem leveranciers aan events, geen nietszeggende en slecht onderhouden leverancier profielen voor venues,
- Het gehele product volledig zelf gebouwd,
- Niet afhankelijk van digital agencies.

**Benodigd Kapitaal:**

€800.000,-

**Investeringsbehoefte:**

Online marketing

Product development

Team uitbreiding (gericht op online marketing)

Business development

**Sector:**

B2B Software; Travel; Horeca; Zakelijke dienstverlening

**Bedrijfsfase:**

Pre-seed

**Aantal founders:**

5

**Aantal huidige werknemers:**

1-5

**Ervaring:**

Commercieel: 10+ jaar voor verschillende hotels en event venues op directie niveau. Daarnaast 4 jaar bij een event agency.

Product: 23 jaar in totaal bij digital agency in development & visual design

**Maandelijks omzet (huidig):**

€0,-

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

€150.000,-

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

€700.000,-

**Huidige maandelijkse kosten:**

€500,-

**Overige relevante informatie:**

Deze organisatie is tot op heden volledig zelfstandig, met eigen middelen en in eigen tijd gerealiseerd en bekostigd.

Dit bedraagt een waarde van €200.000,-, gefinancierd door de co-founders zelf.

```
[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][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"]
```

### **Videopitch bekijken**

```
[/et_pb_text][et_pb_code _builder_version="4.17.3" _module_preset="default" theme_builder_area="post_content" hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]//js.hsforms.net/forms/v2-legacy.js//js.hsforms.net/forms/v2.js hbspt.forms.create({ region: "na1", portalId: "7988618", formId: "8ab0b1e3-25f2-4523-b626-28a2838c8d6f"});[/et_pb_code][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]
```