

Het platform voor rijscholen en leerlingen

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/het-platform-voor-rijscholen-en-leerlingen/>



Samenvatting

Datum: 21 July 2022

URL: <https://venturecapital.nl/het-platform-voor-rijscholen-en-leerlingen/>

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" custom_padding="||0px||"
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"]
```

De onderneming betreft een platform dat rijsscholen koppelt aan (aankomende) leerlingen. Door in te spelen op actuele trends en hypes spreekt het platform veel leerlingen aan op social media. Dankzij een overzichtelijke interface vergemakkelijkt het platform de werving door rijsscholen, zodat rijsscholen zich optimaal kunnen richten op hun kernactiviteit. De marktomvang bedraagt ca. 9.000 rijsscholen en jaarlijks 400.000 leerlingen.

De service wordt aangeboden via een toegankelijke en gebruiksvriendelijke webapplicatie. Deze is reeds vrijwel uitontwikkeld. Tevens ondersteunt deze onderneming hun doelgroepen via telefoon, Whatsapp en email.

Op het moment zijn er al ruim 30 rijsscholen en 100 leerlingen die zich reeds hebben aangemeld op het platform. Deze aantallen stijgen evenredig met respectievelijk de efforts in directe acquisitie van rijsscholen en de investeringen in online promoties voor leerlingen.

Het platform is inmiddels een succesvol matchingsysteem. De onderneming zoekt op het moment kapitaal om verder te investeren in promoties en relaties met rijsscholen. In de ontwikkeling van het platform hebben ze een voorbeeld genomen aan onder andere succesvolle maaltijd-, klus- en

vervoersplatforms.

```
[/et_pb_text][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_row column_structure="1_2,1_2"
_builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="1_2" _builder_version="4.16"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_image
src="https://venturecapital.nl/wp-content/uploads/2022/07/7ccdb869-5bcc-4116-83d4-e6990f16b70b-
bedrijfsfoto-network.jpeg" alt="Investeren in matching platformen" title_text="Investeren in matching
platformen" _builder_version="4.17.6" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_image][et_pb_column][et_pb_column type="1_2"
_builder_version="4.16" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][/et_pb_column][et_pb_row][et_pb_row _builder_version="4.17.6"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.17.6" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.17.6" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```

Business model:

Voor leerlingen is het platform gratis. Aan rijscholen brengt het platform een fee in rekening op basis van no cure no pay.

Rijscholen dienen namelijk op het platform een credit in te leggen voor het zichtbaar maken van de contactgegevens van een leerling die belangstelling heeft voor de rijschool. De kosten voor een credit bedragen EUR 20 excl. btw. Bij afname van meer credits ineens geldt een staffelkorting.

Het businessmodel zal worden geïmplementeerd zodra er genoeg draagvlak is.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist

USP's:

De ondernemers begrijpen hun doelgroepen. Ze spelen in op (viral) trends onder de doelgroep van 16- tot 25-jarigen en genereren daardoor veel tractie onder (aankomende) leerlingen. Daarvoor maken ze gebruik van offline promotie, Instagram, Facebook, TikTok, Snapchat en Google Ads. Voor rijscholen hanteren ze het no cure no pay-principe. Bovendien bewaakt de onderneming de kwaliteit: Rijscholen toetsen ze op slagingspercentage en klantgerichtheid, leerlingen vragen ze om hun 'kredietwaardigheid'. Zo genereert dit bedrijf kwalitatieve matches waar beide doelgroepen tevreden mee zijn.

Benodigd kapitaal:

€150.000,-

Investeringsbehoefte:

- Marketing €80.000,-
- Inhuur personeel €50.000,-
- Onderhoud en optimalisatie platform €20.000,-

Sector:

B2B Software, B2C Software, E-Commerce, ICT, Media, Reclame & Communicatie

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1

Ervaring founders:

De founders hebben ervaring als ondernemer en consultant/adviseur in diverse sectoren, waaronder ICT en marketing. Momenteel tevens actief als investment- en assetmanager in vastgoed voor diverse (institutionele) beleggers en ontwikkelaars.

Maandelijks omzet:

€0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€150.000,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€300.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€2.500,-

Overige relevante informatie:

Reeds geïnvesteerd door founder: €25.000,-.

Het platform is reeds vrijwel uitontwikkeld. Met nieuwe funding kan dit bedrijf hun bereik vergroten waardoor ze onze doelgroepen nog beter bedienen.

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

