

No More Fastfood Dating

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-no-more-fastfood-dating/>



Samenvatting

Datum: 31 August 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-no-more-fastfood-dating/>

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"]
```

Met deze datingapp gaat deze startup dé autoriteit worden binnen de datingwereld. Deze inclusieve datingapp is voor de serieuze single, maar zonder op dé spanning en fun van ‘het daten’ in te leveren!

Dating is net als fastfood: best lekker, snel beschikbaar, maar weinig voedingswaarde. De missie van deze startup is om de dating-scene te onthaasten en singles te verbinden op de inhoud. No more fast food dating!

Dit is een inclusieve dating app met:

- De kwaliteit en serieuzeheid van een dating agency en het gemak van een datingapp
- Een algoritme dat karaktertesten én persoonlijke voorkeuren gebruikt om te matchen
- Een spelelement tijdens het chatten wat de betrokkenheid én interactiviteit met app verhoogd
- Love coaches die de single feedback geven en vooruithelpen in hun zoektocht naar dé match
- Discreet ‘de markt’ op, niet met je foto de etalage in, geen geswipe hier!

De markt

De single markt is groot en blijft maar groeien. In Nederland zijn er 2,9 miljoen singles en in Europa zijn dat er momenteel zelfs ruim 80 miljoen! Uit onderzoek blijkt dat $\frac{1}{3}$ van alle singles in Nederland minstens 1 datingapp gebruikt: dat zijn 1 miljoen gebruikers! En daarvan is 40% zelfs dagelijks actief op een datingapp. Om de kans op liefde te vergroten hebben singles vaak meerdere datingapps op hun mobiel en daarom kunnen verschillende datingapps prima naast elkaar bestaan, ze versterken elkaar juist.

In Nederland is de datingmarkt met ruim €700 miljoen omzet groot en wereldwijd werd er in 2021 ruim €4 miljard uitgegeven aan datingapps. Datingapps zijn niet meer weg te denken in de manier waarop mensen elkaar ontmoeten en de behoefte naar liefde is van alle tijden. Een onuitputtelijke niche die op een zeer primaire behoefte inspeelt: LIEFDE!

Status Quo

Samen met de app-ontwikkelaar heeft deze startup de MVP, alle app-pagina's en de look and feel bepaald in de design sprint. En dit is ook uitgebreid getest met een divers testpanel. De oplevering wordt geborgd doordat ze een nauwe samenwerking aangaan met hun partner Dutch Coding Company. Zodra ze een GO geven op de verdere ontwikkeling is het team van deze partner al bekend met de denkwijze, doelen en wensen van de datingapp en kan de eerste versie van de app binnen 3 maanden gebouwd worden.

Via de sociale mediakanalen en website van deze startup melden geïnteresseerde users zich aan, dit zodat de database met potentiële gebruikers groeit. Momenteel hebben zij enkele honderden volgers op Instagram en Facebook en zodra de app-ontwikkeling naar de volgende fase gaat zal ook de zichtbaarheid op deze kanalen geïntensiveerd worden en een goed uitgedachte prelaneringscampagne worden ingezet.

Het plan

Ze lanceren in 3 rondes. Het is een bewuste keuze om binnen een centraal gebied de markt te veroveren, ervaring op te doen en natuurlijk goede matches te kunnen maken op lokaal niveau.

- Ronde 1: de MVP lanceren in metropoolgebied Amsterdam, met als doel binnen 4 maanden de eerste 10K users bereiken
- Ronde 2: app verder uitrollen in de 4 grote steden: Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven om binnen 12 maanden naar 30K users te groeien
- Ronde 3: landelijk lanceren met naast de gratis optie een betaald abonnement

Dit zal resulteren in

- Jaar 1: 30K users = geen omzet i.v.m. enkel gratis versie, nettoverlies € 275.000
- Jaar 2: 70K users = € 785.000 omzet, cumulatief verlies € 258.000
- Jaar 3: 100K users = € 1.490.000 omzet, cumulatief nettowinst € 257.000

**Dit is gebaseerd op de Nederlandse markt, en enkel gebaseerd op inkomsten uit abonnementen. Eind jaar 2 willen ze de app vertalen en buitenlandse markten gaan verkennen.*

Business model:

Het businessmodel bestaat uit een betaald abonnement die gebruikers extra functionaliteiten geeft voor een snellere en completere beleving van de app. In het financieel plan hebben zij gerekend met reeds bekende data: 30% van de gebruikers van een datingapp is bereid te betalen, gemiddeld € 5.50 p/m.

Zij bieden hun abonnement vanaf € 15 p/m aan. Advertisment speelt maar een kleine rol in het verdienmodel, zeker bij de gratis gebruikers van de app. Echter de samenwerking met horecazaken zal wel een duidelijk verdienmodel worden naar mate het aantal gebruikers van de app groeit, horecagelegenheden kunnen adverteren om als 'first date tip' gepromoot te worden.

Type klant:

B2C, singles tussen 18 en 108 jaar maar de marketing wordt gericht op een duidelijk gedefinieerde focusgroep.

Later B2B wanneer we horecabedrijven gaan laten adverteren.

Gewenst type investeerder:

Angel investor

USP's:

- Karaktertesten én blindchat is een uniek concept binnen aanbod datingapps
- In jaar 3 is een omzet van € 1.4 miljoen en een internationale groeiambitie
- Founders die ervaring hebben in deze niche en elkaar aanvullen
- Positieve feedback vanuit een gevarieerd testpanel ontvangen
- Goed partnerschap met app-ontwikkelaar zorgt dat ze in 3 maanden live zijn.

Benodigd kapitaal:

€150.000,-

Investeringsbehoefte:

- Appkosten: € 91.425,-
- Marketing: €44.550
- Overig: €14.025

Sector:

B2C software, Platform, Media & Communicatie

Bedrijfsfase:

Pre-seed

Aantal founders:

3

Aantal huidige werknemers:

0

Ervaring founders:

Het team heeft de volgende ervaringen

- Ervaring in matching: 28 jaar
- Marketing: 10 jaar
- Ondernemen: 3 jaar

Drie sterke persoonlijkheden met eenieder een eigen field of expertise. Zo is de ene founder jarenlang matchmaker én salesmanager geweest bij Nederlands grootste persoonlijke dating agency en is nu ruim 13 jaar commercieel manager van een aantal uitzendbureaus waar matches dagelijkse kost is, maar focus op commerciële doelen behalen eveneens.

De 2^{de} founder was werkzaam in de recruitment waar zij ook de juiste verbinding moest maken én heeft zij ruime ervaring in eventplanning wat ingezet gaat worden in de marketingstrategie richting pers én het bouwen van een offline community en is de 3^{de} founder dé marketingspecialist die zorgt dat zij vasthouden aan hun missie. Daarnaast de juiste uitstraling en tone of voice hebben én behouden. En verder goed de focus houden op "wie is onze klant" en hoe gaan we die bereiken.

Maandelijks omzet:

€0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€0,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€777.640,-

Huidige maandelijkse kosten:

€0,-

Overige relevante informatie:

Het team heeft zelf tot heden 12K geïnvesteerd in de design sprint, logo, brand-boek en opzetten van BV-structuur.

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