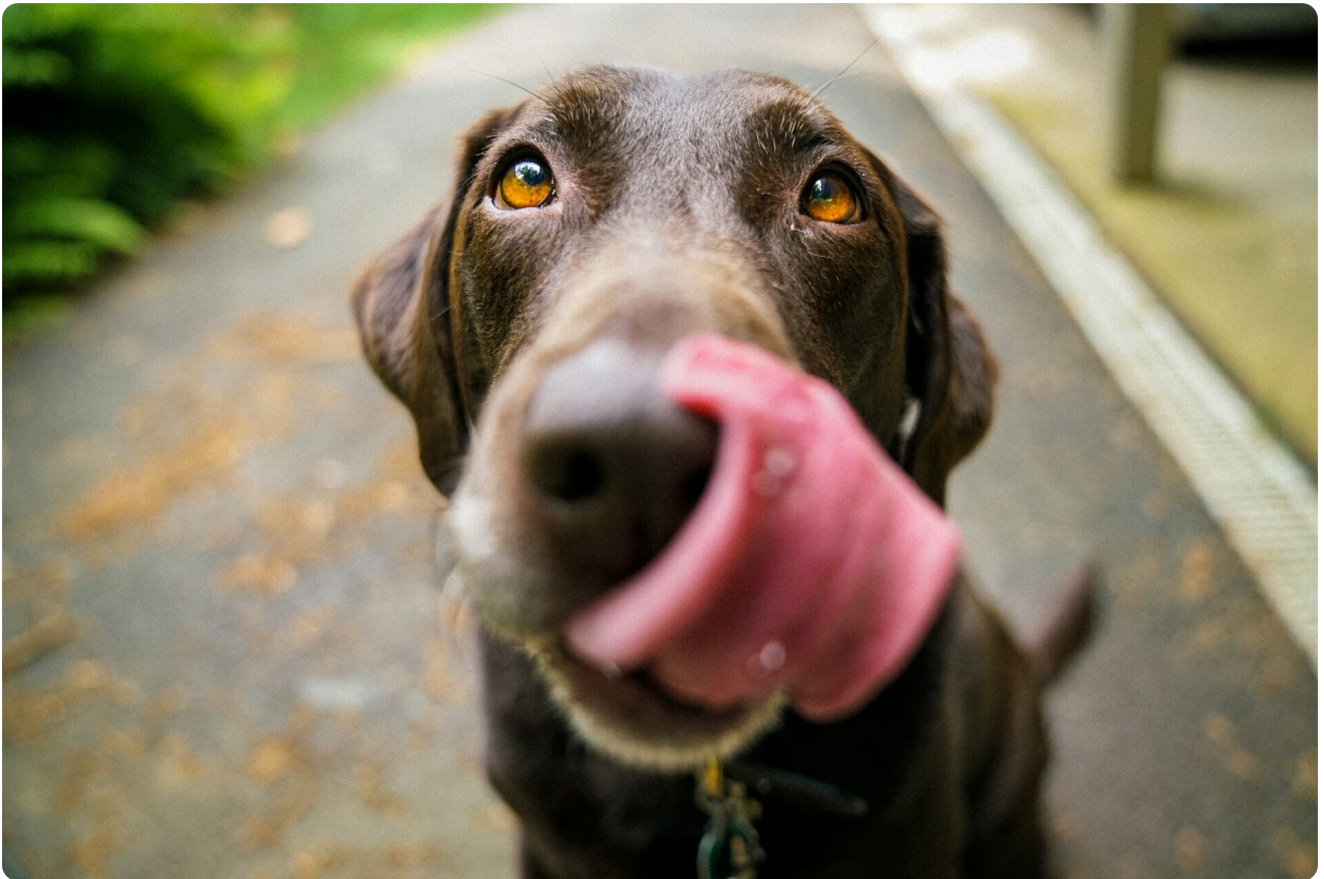


Investeren in duurzame vegetarische hondenbrokken

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-duurzame-vegetarische-hondenbrokken/>



Samenvatting

Datum: 18 November 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-duurzame-vegetarische-hondenbrokken/>

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="4.18.0" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

Het idee voor duurzame vegetarische hondenbrokken is ontstaan in 2020. De ondernemer is een vegetariër en heeft een hond, waarmee hij tegen een probleem aanliep. De ondernemer vond het hypocriet dat hij zelf een vegetarisch alternatief nuttigt, terwijl voor de hond voeding werd gekocht waar voor 60% aan vlees in is verwerkt. De productie en consumptie van vlees heeft negatieve gevolgen voor het milieu. Na onderzoek kwam de ondernemer erachter dat de wetenschap op dit moment laat zien dat honden geen vlees nodig hebben voor een gezond leven, voor de ondernemer was het toen $1+1 = 2$. Het product wordt in Nederland ontwikkeld door een partner, de marges zijn boven gemiddeld vergeleken de sector. Tevens is het product beschermd en klaar om te vermarkten met behulp van een seed investering.

Business model:

Directe online verkoop via de webshop (op basis van abonnementsmodel of losse verkoop) van duurzame vegetarische hondenbrokken in samenwerking met partners voor product/dropshipping

Type klant:

B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist

USP's:

Disruptief product: ontwikkeld en getest op basis van eigen (beschermd) receptuur

Benodigd kapitaal:

€ 75.000,-

Investeringsbehoefte:

Online- en offline marketing en klantenservice. De ondernemers willen al het kapitaal gebruiken voor marketing, offline (guerilla) campagnes, packaging en meer. Een financieel plan en planning is beschikbaar op aanvraag.

Sector:

E-Commerce, Food, health, Impact, Productie

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

0

Ervaring founders:

Verschillende succesvolle ondernemingen opgebouwd en verkocht.

Maandelijks omzet:

€ 0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€ 100.000,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€ 400.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€ 0,-

Reeds toegezegde financiering:

Geen

Overige relevante informatie:

Tijd en geld geïnvesteerd (i.e., 750 uur en circa 5000 EUR eigen vermogen) in onderzoek, productontwikkeling, packaging/branding, verkoopkanaal en het aangaan van samenwerkingsverbanden met key partners. Bereid om in navolging zonder managementfee de wereld een stukje beter te maken met de onderneming. Klaar om het product te positioneren: 100% allocatie van geïnvesteerde bedrag voor marketing en klantenservice.

[/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="4.18.0" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"]//js.hsforms.net/forms/v2.js hbspt.forms.create({ region: "na1",
portalId: "7988618", formId: "174bb0c3-c17a-405f-a9bd-25cb8aa55c8e", version: "V2_PRERELEASE"
});[/et_pb_code][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]
```