

SaaS-platform voor e-commerce-services

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/saas-platform-voor-e-commerce-services/>



Benodigd Kapitaal

€400.000,-

Maandelijkse Omzet

€15.000,-

Samenvatting

Datum: 6 December 2022

URL: <https://venturecapital.nl/saas-platform-voor-e-commerce-services/>

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"]
```

De onderneming is een SaaS-platform voor het beheren van e-commerce-services voor merken die D2C willen verkopen. In de e-commerce worden er 3 problemen verwacht:

- 3rd party cookies zullen verdwijnen, hierdoor wordt het substantieel moeilijker om te (re-)targetten;
- Online sales komt meer en meer van marktplaatsen, die ieder hun eigen specificaties en gebruiksvoorwaarden kennen;
- Influencers/creators hebben nieuwe inkomsten stromen nodig door veranderde wetgeving.

De huidige klanten van de onderneming hebben, ondanks een dalende trend over de gehele markt in 2022, allen een groei in omzet en winstgevendheid meegemaakt, waardoor er bewijs voor het business model is geleverd.

Om de onderneming een volgende stap te laten nemen zijn de ondernemers op zoek naar EUR 400.000 aan groeikapitaal.

Business model:

Deze onderneming lost deze uitdagingen in e-commerce op door:

- Een one-stop-shop aan te bieden waar merken hun producten uploaden,

vervolgens hun (+200) verkoopkanalen selecteren en direct hun producten promoten, verkopen en verzenden aan hun klanten;

- Het creëren van een 'managed backend' waar 1.000-den POS's 1st party data verzamelen voor merken en Influencers/creators;
- Het creëren van een netwerk van (social) verkoopplatformen voor merken.

De onderneming verdient haar geld door:

1: Een commissie te ontvangen over de verkopen die ze realiseert voor de verkochte producten;

2: Licentieomzet over het SaaS product dat men verkoopt aan haar klanten.

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist, Strategische investeerder

USP's:

- Schaalbaar SaaS E-commerce platform;
- Ervaren management;
- Grote reach in Europa;
- Geautomatiseerd proces;
- Uitstekende software samen met bekende partners;
- Op diverse marktplaatsen al actief;
- Bekende bedrijven/merken zijn al aangesloten.

Benodigd kapitaal:

€400.000,-

Investeringsbehoefte:

De investering wordt gebruikt voor:

- Verdere ontwikkeling platform;
- Marketing;
- Groei van het verkopersnetwerk.

Sector:

B2B Software, Consumentengoederen, E-Commerce, Retail, SaaS

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

3

Aantal huidige werknemers:

4

Ervaring founders:

De onderneming wordt geleid door 3 DGA's met ieder hun eigen kerncompetentie. Zij hebben gezamenlijk 50+ jaar ervaring in E-commerce, sales, ondernemerschap, het bouwen van en groeien van merken.

Maandelijks omzet:

€15.000,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€3.247.000,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€8.755.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€45.000,-

Overige relevante informatie:**Key figures:**

Men is na de zomer 2022 'soft-live' gegaan en de huidige MRR bedraagt +/- 15K. In januari 2023 zal het platform volledig live gaan en wordt een omzetsprong verwacht. De omzetprognose voor de komende jaren luidt:

2022P: EUR 150K

2023P: EUR 3.247K

De verwachting is dat de onderneming Q1 2024 break even kan zijn.

Doelstellingen

- In mid-2023 op 10 EU marktplaatsen live te zijn; 6 vertical marktplaatsen en 50 creator shops per vertical te hebben;
- Eind 2023 op 25+ EU marktplaatsen live te zijn en 100 creator shops per verticaal;
- Break-even in Q1 2024.

[/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/embed/v2.js hbspt.forms.create({ region:
"na1", portalId: "7988618", formId: "ac4ba348-e3dd-47de-a286-e342c3574c71"
});[/et_pb_code][et_pb_column][et_pb_row][et_pb_section]
```