

Online verkoop en marketing voor CBD-producten

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-online-verkoop-en-marketing-voor-cdb-producten/>



Samenvatting

Datum: 2 December 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-online-verkoop-en-marketing-voor-cdb-producten/>

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"]
```

Deze partij faciliteert een full-service in de online verkoop en marketing van CBD-producten aan eindgebruikers. Hun partner is een erkend laboratorium met meer dan tien jaar expertise, opgedaan in Noord-Amerika en wereldwijd.

Dit bedrijf kan de verkoop verhogen, sneller en met minder investeringen realiseren. Ze kunnen sterke merken opbouwen door gebruik te maken van hun collectieve ervaring, netwerk en kennis.

De partner van dit bedrijf verzorgt dit op het gebied van Wellness Solutions en Medicinale Cannabis. Dit bedrijf verzorgt op hun beurt de expertise op het gebied van online adverteren, social media en affiliate/influencer netwerken.

Ze hebben hun partner geselecteerd op basis van de volgende criteria:

- Producten met een hoog marktpotentieel en substantiële voordelen ten opzichte van vergelijkbare bestaande producten op de markt;
- Maximale marge door directe toegang tot de producent;
- Uitgebreide kennis en ervaring in hun vakgebied.

Hoewel de partner een reeks producten heeft die interessant kunnen zijn om online te verkopen, begint dit bedrijf met één product en één merk, wat een disruptor zou kunnen zijn in de snelgroeiende CBD-markt.

Deze startup heeft klant onderzoek gedaan. Op basis hun data kunnen ze concluderen dat ROAS minimaal 2x zijn en kosten om een nieuwe klant te winnen tussen de 15 en 25 euro. Dit in combinatie met het aanbieden van wateroplosbare CBD voor de zelfde prijs als op olie basis, maakt een sterke business case.

Het bedrijf heeft op is opzoek naar investeringen om een marketingkanaal op te zetten en het concept om te zetten naar een onderneming.

Business model:

De lancering van een in wateroplosbare CBD die een directe concurrent is van alle CBD in olieproducten, zowel in kwaliteit als prijs. Het betreft een Premium Zwitsers CBD-merk met abonnementsproducten rechtstreeks bij de klant thuisbezorgd.

De bruto marge op de wateroplosbare CBD in Nederland is 33%.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist, strategische investeerders

USP's:

Visie:

De markt voor CBD-producten is een interessante markt met sterke groeicijfers. De belangrijkste reden waarom de in wateroplosbare CBD-producten nog geen substantieel marktaandeel hebben veroverd, hoewel ze

een duidelijk superieure effectiviteit hebben, is dat het moeilijk is om de eindgebruiker het huidige prijsverschil van maar liefst 300% uit te leggen.

Aannames:

1. In wateroplosbare CBD-producten hebben een superieure effectiviteit in vergelijking met CBD in oliemengsels.
2. Dit bedrijf is van mening dat als de klant de mogelijkheid heeft om tussen de twee producten te kiezen zonder het prijsnadeel, klanten zullen overschakelen naar de wateroplosbare versie.
3. Het grootste verkoopvolume in orale CBD-producten is nog steeds CBD gemengd in olie. Deze producten zijn verkrijgbaar in verschillende concentraties tot wel 20%, de meest verkochte zijn de CBD 5% en 10%.
4. De gemiddelde verkoopprijs van een 10 ml flesje 5% CBD ligt tussen de €20-100 per stuk.
5. Hun in wateroplosbare CBD werkt sneller (binnen enkele minuten) en heeft een hogere biologische beschikbaarheid. 15 minuten na inname.

Doelstellingen:

1. Vervangen alle CBD in olie door de wateroplosbare CBD.
2. Gebruiken van dit goedkope in wateroplosbare CBD-product om brede acceptatie en naamsbekendheid in de markt te krijgen.
3. Verkopen van aanvullende producten onder hetzelfde merk aan dezelfde klanten op basis van dezelfde technologie als CBN, CBG, combinaties van cannabinoïden met vitamines of andere plantaardige en andere CBD-producten zoals topicals, edibles, gummies, enz.

Benodigd kapitaal:

€419.250,-

Investeringsbehoefte:

- Product: €212.000,-
- Logistiek en software: €11.250,-
- Promotie: €190.000,-
- Overhead: €6.000,-

Sector:

E-Commerce, Food, Groothandel, Health, Marketing

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

1

Ervaring founders:

De ondernemer heeft sinds 2002 ervaring opgedaan als financieel adviseur en financieel planner en is in 2010 als zelfstandige begonnen in deze sector. In 2014 heeft hij ervaring in sales (traditionele) websites opgedaan en in de afgelopen 6 jaar als funnel bouwer, sales en (online) marketing strategie. Drie jaar geleden is hij begonnen met de import export groente en fruit, echter heeft hij dit wegens corona weer stop gezet.

Maandelijks omzet:

€0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€4.800.000,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€4.800.000,-

Huidige maandelijks kosten:

€0,-

Overige relevante informatie:

In 2 jaar fulltime werken is dit online platform gecreëerd inclusief de bijbehorende software. Samen met de exclusieve inkoopmogelijkheden bij de laborant met klinisch geteste producten is deze unieke propositie ontwikkeld.

De investering die zijn gedaan door de ondernemer is niet in geld uit te drukken. Denk aan producttesten, branding, design logos, namen, productsoorten en zo meer, verder is er veel nadruk gelegd op online sales, marketingstrategie en het bouwen van efficiënte frameworks, lead-, sales-, unboxing funnels en communicatie techniek. Via affiliate platformen zijn diverse funnels rendabel ingericht. Van eerste aankoop tot terugkerende kopers. Aanvullend het creëren van zo veel mogelijk content (nieuwsblogs, e-books, artikelen en trainingen).

Het resultaat is dat het bedrijf nu kan starten vanuit een niche welke al niche is. De aanvangsinvesteringen zijn al gedaan. Nu heeft het bedrijf meer financiële slagkracht nodig om marketingkanaal op te zetten en het concept

om te zetten naar een onderneming.

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