

Dé software voor marketing automation

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-software-voor-marketing-automation/>



Samenvatting

Datum: 7 December 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-software-voor-marketing-automation/>

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"]
```

Dit bedrijf bouwt software voor marketing automation via e-mail, print & SMS voor webshops, retail & groothandels. Op die manier helpen ze klanten het maximale te halen uit hun klant data. Begin 2021 zijn ze begonnen aan de bouw van de SAAS oplossing, volledig in eigen beheer ontwikkeld en zodoende ook eigendom van de startup. In mei 2022 is de eerste klant live gegaan. Inmiddels draaien ze voor vijf klanten 24/7 volledig geautomatiseerde marketing campagnes. Er is een heldere productfocus en salesfunnels, gericht op een eerste e-commerce platform, welke zijn ingericht. Daarom is het met de investering nu tijd voor de startup om op verschillende vlakken op te schalen.

Business model:

De marketing automation software wordt verkocht als SAAS-product. Dit betekent dat ondernemers een vast bedrag per maand betalen. Dit bedrag is gebaseerd op het aantal orders per maand, en daarmee de potentie die de klant heeft om meer omzet te behalen door marketing automation.

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Venture Capitalist

USP's:

De onderneming onderscheidt zich door het combineren van zowel e-mail, print als SMS binnen één platform. In een later stadium kunnen via een API, dan wel via Webhooks ook andere softwarepakketten worden voorzien van data. Daarbij is de volledige onboarding van de startup inbegrepen. Dat betekent dat een abonnement inclusief inrichting van het account en alle campagnes wordt aangeboden om direct maximaal resultaat aan klanten te kunnen bieden.

Benodigd kapitaal:

€200.000,-

Investeringsbehoefte:

Investering is benodigd voor het doorontwikkelen van product op het gebied van integraties, functionaliteit en stabiliteit. Daarnaast wordt de investering gebruikt voor uitbreiding van (online) zichtbaarheid voor het verhogen van de inbound aanvragen en ondersteunen van de Account Based Marketing (en sales). Daarnaast willen de ondernemers het salesteam met één outbound sales medewerker voor zorgen voor een continue stroom van nieuwe leads, klanten groei van de MRR.

Concrete verdeling is als volgt: productontwikkeling (100k), online zichtbaarheid (30k), uitbreiding sales (60k), overige kosten (10k).

Sector:

B2B Software, Marketing, SaaS

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

0

Ervaring founders:

Commerciële founder haalt energie uit het opbouwen en schalen van operaties. Hij heeft verschillende e-commerce platformen geschaald van beperkte omzet naar substantiële omzetten en afzetvolumes door marketing, techniek en proces. Technische founder bouwt complexe software met sterke focus op UX. Hij heeft ervaring met complexe, schaalbare high-traffic applicaties zoals online veilingen en back-office systemen met veel integraties.

Maandelijkse omzet:

€2.500,- (MMR)

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€200.000,- (ARR)

Omzet (prognose) maand 13-24:

€500.000,- (ARR)

Huidige maandelijkse kosten:

€10.000,-

Overige relevante informatie:

Onderneming is volledig bootstrapped opgezet en is volledig vrij van vreemd vermogen. Er is reeds 150.000,- EUR uit eigen vermogen geïnvesteerd in de software.

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