

Niche marketplace voor baby- en kinderartikelen

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/niche-marketplace-voor-baby-en-kinderartikelen/>



Benodigd Kapitaal

€500.000,-

Maandelijkse Omzet

€0,-

Samenvatting

Datum: 21 December 2022

URL: <https://venturecapital.nl/niche-marketplace-voor-baby-en-kinderartikelen/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.19.3" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.19.3"
_module_preset="default" global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.19.3" _module_preset="default" global_colors_info="{ }"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.19.3" _module_preset="default"
global_colors_info="{ }" theme_builder_area="post_content"]
```

Dit is dé nieuwe marktplaats waar je nieuw en gebruikte baby- en kinderspullen kunt kopen en verkopen in de leeftijd van 0 tot 12 jaar. Het stimuleren van een circulaire en een lokale economie zijn de drijfveren achter dit platform.

Onze visie is helder, wij geloven dat ons platform een circulaire wereld stimuleert door vraag en aanbod dicht bij elkaar te brengen en drempels wegneemt om het hergebruik van spullen te stimuleren. Naast het stimuleren van een circulaire economie is de andere drijfveer het steunen van een lokale economie. Via dit platform kun je gemakkelijk filteren op lokaal aanbod en zijn je benodigde spullen binnen handbereik. Tevens draag je door lokaal te winkelen wederom bij aan een duurzamere wereld gezien de logistieke keten wordt verkort.

Of je nu dus eigenaar bent van een kindermerk, een eigen speelgoedwinkel runt of je aanmeldt als particulier, het platform is toegankelijk voor iedereen.

Route naar go live en huidige situatie:

Na een periode van negen maanden zorgvuldig gebouwd te hebben aan het 'MVP' product werd het platform op 20 juli 2021 gelanceerd. Inmiddels bestaat het platform ruim een jaar en is er met behulp van eigen middelen geïnvesteerd om het fundament van het platform te versterken. Er zijn

diverse kleinschalige 'growth hacking' principes toegepast om de marktbehoefte te testen en 'proof of concept' te valideren. Hierdoor is het bedrijf in de volgende fase terecht gekomen en dat is het platform verder laten groeien.

Business model:

Het verdienmodel is simpel en transparant. Verkoop je niets, dan betaal je ook niets. Over elke verkoop dat plaatsvindt verdient het platform 5% commissie en wij 0,75 transactiekosten.

Type Klant:

B2B en B2C

Gewenst type investeerder(s):

Angel Investor, Venture Capital, Private Equity

USP's:

Wat onderscheidt van andere marktspelers:

1. Dit is een niche platform waar je enkel en alleen baby- en kinderartikelen kunt kopen en verkopen.
2. Wij stimuleren een circulaire en lokale economie door vraag en aanbod van nieuwe en tweedehands producten bij elkaar te brengen en door in te zetten op 'shop lokaal, ook digitaal'.

3. Transparant en veilig platform waar gebruiksgemak van de koper en verkoper voorop staan. Er zijn geen verborgen kosten, persoonsgegevens zijn afgeschermd, betaling gaat via het platform en ook het genereren van de benodigde verzendlabels gaat automatisch.
4. Het bedrijf maakt een omnichannel strategie bereikbaar voor midden en kleinbedrijven door een platform te zijn waar zowel nieuwe als tweedehands producten verkocht kunnen worden.

Benodigd kapitaal:

€500.000,-

Investeringsbehoefte:

Om te versnellen is er een externe investering nodig waarmee deze onderneming zich kan focussen op onderstaande speerpunten:

- Opbouwen van merkbekendheid;
- Vergroten van overweging om te starten met (ver)kopen;
- Verdere investeringen in tech & stack van het platform om de user experience (UX) te verbeteren;
- Midden en kleinbedrijven aansluiten om de groei van het productaanbod te versnellen;
- Zelf producten aankopen (nieuwe- en gebruikt) om het productaanbod te vergroten;
- Uitbreiding van competenties door vergroten van het team en groei te stimuleren.

Sector:

E-Commerce, Platform, Retail

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal Founders:

1

Aantal Huidige Werknemers:

0

Ervaring Founder:

De founder heeft expertise binnen het totale speelveld van digitale marketing (e-commerce, paid, owned, earned media, DMP, IoT) alsmede het definiëren van nieuwe strategie en laten groeien/ ontwikkelen van (nieuwe) business.

Maandelijks Omzet:

€0,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€1.459.837,-

Omzet (prognose) maand 13 - 24:

€4.379.510,-

Huidige Kosten (maandelijks):

€125,-

Overige Relevante Informatie:

Er is door de founder een kapitaalinvestering gedaan van om en nabij 12.5K EUR

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