

Het Collectief voor betrouwbare aannemers en persoonlijke service

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/het-collectief-voor-betrouwbare-aannemers-en-persoonlijke-service/>



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor
Benodigd Kapitaal	€150.000,-
Sector	Bouw-en-Installatie
Bedrijfsfase	Early Growth

Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	1
Maandelijks Omzet	€20.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€1.000.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€6.000.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€400,-

Bedrijfsbeschrijving

Ons Collectief biedt u een netwerk van betrouwbare en gekwalificeerde aannemers. Als collectief hebben wij veel ervaring met het beheren van renovatieprojecten. Wij helpen valkuilen te vermijden om ervoor te zorgen dat een renovatie goed verloopt. Als collectief bieden wij één aanspreekpunt gedurende de gehele renovatie, ons collectief zet zich in voor een grote klanttevredenheid. Omdat wij als collectief samenwerken kunnen wij efficiënter werken en kosten besparen.

Business Model

Het verdienen van geld is niet het doel van ons collectief, wij willen consumenten en sanitair zaken helpen het vinden van een betrouwbare en gekwalificeerde aannemer binnen ons collectief.

Ons collectief ontzorgt de consument en de aangesloten leden in:

- Klantenservice
- één aanspreekpunt
- Juridische ondersteuning
- Het uitvoeren van een risicoanalyse van de aangesloten aannemers.

De aannemer heeft geen kosten m.b.t. een secretarese of klantenservice en planning.

Wij werken met een vaste commissie per badkamer, een vast bedrag per badkamer montgae basis of all in. Dat is ons verdienmodel

USP's

- één aanspreekpunt
- Klantenservice
- Renovatie begeleiding /projectcoördinator
- Transparante tarieven
- Juridische ondersteuning
- 24 maanden garantie

Investeringsbehoefte

- Marketing en communicatie €90.000,-
- Personeel €60.000,-

Ervaring Founder(s)

Mijn/onze oorsprong ligt in de financieel & juridische dienstverlening. Wij brachten voor MKB bedrijven de bedrijfsrisico's in kaart met als doel het beperken van de financiële en juridische risico's. Dit heb ik 8 jaar gedaan in de credit management (Order to cash) en later bij DAS als manager sales.

Hierbij waren wij erg gedreven in consultative selling (adviserend verkopen). Als manager sales werd ik ingezet in regio's die niet goed liepen. Deze heb ik jaarlijks met 20% aan omzet doen stijgen.

De afgelopen jaren ben ik actief geweest in het sanitair. Daar zie je dat de verkoop van het sanitair en de aannemer een los traject zijn. Het draait niet om de klantbeleving en service, maar om de omzet. De markt verandert. Mensen willen niet teveel betalen, maar ontzorgd worden. Daar is mijn platform op gericht. Ik heb een breed netwerk binnen de credit management, klantenservice en juridische dienstverlening.

Samenvatting

Datum: 15 May 2023

URL: <https://venturecapital.nl/het-collectief-voor-betrouwbare-aannemers-en-persoonlijke-service/>

Contact & Site

Gegeneerd vanuit: Venture Capital • 2026-04-25 21:45