

Lokale leadgeneratie voor sanitair en keukenbedrijven

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-lokale-leadgeneratie-voor-sanitair-en-keukenbedrijven/>



Type Klant	B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor
Benodigd Kapitaal	€20.000,-
Reeds toegezegde financiering	€0,-
Minimale Ticketsize	€0,-

Sector	Bouw-en-Installatie, Marketing, Reclame en Communicatie
Bedrijfsfase	Seed
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	1
Maandelijkse Omzet	€0,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€40.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€190.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€150,-

Bedrijfsbeschrijving

Dit is uw onafhankelijke adviseur voor de aanschaf van sanitair, keukens of totale renovatie.

Dit bedrijf biedt een offertevergelijkingsservice die zich specifiek richt op de aanschaf van sanitair en keukens. Veel sanitair-franchisers vallen onder één en dezelfde groep met meerdere labels. Wij helpen de lokale ondernemer bij het genereren van leads op lokaal niveau door Gorilla Marketing toe te passen. De lokale partners kunnen lokale warme leads krijgen.

Wij maken lokaal of regionaal een analyse van de concurrenten van onze partners. Wettelijk gezien mogen we reclamekarren plaatsen op de openbare weg in de buurt van de concurrent. Als iemand bij een aangesloten partner naar buiten loopt en onze karren ziet, zal gemiddeld 10% de offerte indienen. De franchisegevers doen landelijke marketing, maar wij focussen ons puur lokaal als onafhankelijk adviseur en doorgeefluik van offertes, anoniem en met geheimhouding. Geen gestuntel over de prijs, maar direct de juiste prijs. De website wordt nog geoptimaliseerd.

Business Model

Wij werken met een lead fee. De leads worden doorgegeven aan onze partners. De waarde van de lead wordt bepaald door gemiddelde marges in de sanitair. Een offerte leidt tot aankoop in 35 a 40 procent van de keren. De gem waarde is €4000,- conversie 50%. Dit komt er op neer dat een lead tussen de 400 a 500 EUR zal kosten.

USP's

70% van de sanitair zaken behoort tot een grote franchise formule. Ze vallen onder dezelfde vlag, maar hebben onderling natuurlijk wel concurrentie. Met gorilla marketing gaan we karren of bussen beplakken met ons platform waar wij de overige sanitair zaken helpen om leads te krijgen.

Investeringsbehoefte

- Aanschaf reclamekarren en of bakwagen: €12.000,-
- Marketingkosten: €8000,-

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.

Overige Relevante Informatie

Dit betreft een lead generator

Samenvatting

Datum: 7 April 2023

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-lokale-leadgeneratie-voor-sanitair-en-keukenbedrijven/>

Contact & Site

Gegenereerd vanuit: Venture Capital • 2026-03-21 13:09