

Investeer in het lanceren van eigen kledinglijn

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-in-het-lanceren-van-eigen-kledinglijn/>



Type Klant

B2C

Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Private-Equity, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€50.000,-
Sector	Fashion
Bedrijfsfase	Volwassen
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	2
Maandelijkse Omzet	€25.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€300.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€350.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€18.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Dit is een groeiende onderneming die zich richt op de verkoop van kleding en schoenen voor de jonge vrouw. Het bedrijf is opgericht door een gepassioneerde ondernemer met een visie om jonge vrouwen te helpen zichzelf uit te drukken en zich zelfverzekerd te voelen door middel van mode.

Dit bedrijf is inmiddels doorgegroeid naar een online webshop in Nederland, België en Duitsland en een fysieke winkel. Onze doelgroep zijn voornamelijk vrouwen van 21-35 jaar. Onze producten worden voornamelijk verkocht door het adverteren op social media, denk daarbij aan Instagram, Facebook en Tiktok. Daarnaast hebben we een wekelijkse nieuwsbrief en zo'n 10.000 abonnees. Ook zijn we gestart met het verkopen van merkschoenen zodat we in google nog beter vindbaar zijn. We ontwikkelen ons telkens weer en zijn constant opzoek naar de nieuwste trends.

Business Model

Het verkoopmodel van een lopende kleding webshop en winkel met een marge van 70% bestaat uit de volgende elementen:

- **Inkoop:** De webshop en winkel kopen kledingstukken in bij leveranciers tegen een lagere prijs, waarbij er wordt gestreefd naar een zo hoog mogelijke marge van 70%. Dit betekent dat een kledingstuk dat wordt ingekocht voor €10,- wordt verkocht voor €33,-.
- **Verkoop:** De kledingstukken worden vervolgens verkocht via de webshop en winkel aan klanten. Klanten worden aangemoedigd om extra producten aan hun winkelwagen toe te voegen of te upgraden naar duurdere producten, om zo de verkoop en winstmarge te verhogen.
- **Promotie:** Om klanten naar de webshop en winkel te trekken, wordt er geïnvesteerd in marketing en promotie. Dit kan worden gedaan via social media, nieuwsbrieven, advertenties en andere promotionele activiteiten.
- **Klantenservice:** Een goede klantenservice is belangrijk om klanten tevreden te houden en terug te laten keren. Dit omvat onder andere snelle levering, een gemakkelijk retourproces en een vriendelijke klantenservice die snel reageert op vragen en klachten.
- **Voorraadbeheer:** Het beheren van de voorraad is cruciaal om ervoor te zorgen dat er voldoende kledingstukken beschikbaar zijn voor verkoop, terwijl het minimaliseren van onverkochte voorraad. Hierbij kan gebruik worden gemaakt van software voor voorraadbeheer en voorspelling van de vraag.
- **Winkelervaring:** Voor een fysieke winkel is het belangrijk om een aantrekkelijke en aangename winkelervaring te bieden aan klanten. Dit kan worden gerealiseerd door een aantrekkelijk interieur, voldoende ruimte voor passen en vriendelijk personeel.

Kortom, het verkoopmodel van een kleding webshop en winkel met een marge van 70% omvat het inkopen van kledingstukken tegen een lage prijs, het verkopen van deze kledingstukken met een hoge marge, investeren in promotie en klantenservice, beheren van de voorraad en bieden van een aangename winkelervaring.

USP's

Naast het aanbieden van een uitgebreide collectie kleding en schoenen, hebben we het doel om onze eigen kleding lijn te starten. Door het ontwerpen en produceren van onze eigen kleding collecties willen we ons onderscheiden van andere webshops en onze klanten de mogelijkheid bieden om unieke kledingstukken te dragen die nergens anders verkrijgbaar zijn.

Bij het ontwerpen van onze eigen kleding lijn blijven we ons richten op onze specifieke doelgroep en willen we unieke en trendy items creëren die perfect passen bij de stijl en wensen van onze klanten. Door het produceren van onze eigen collecties hebben we volledige controle over de kwaliteit en uitstraling van onze kleding, en kunnen we onze klanten een nog betere winkelervaring bieden.

Wij geloven dat het bieden van unieke en persoonlijke producten en diensten de sleutel is tot succes. We zijn dan ook trots op ons team van enthousiaste professionals en kijken uit naar de toekomst, waarin we onze klanten blijven inspireren met nieuwe en verrassende collecties.

Investeringsbehoefte

- €25.000,- investeren in het produceren van een nieuwe collectie.
- €10.000,- investeren in het toevoegen van meerdere schoenen merken.
- €8.000,- investeren in extra marketing mogelijkheden.
- €7.000,- voor als bovenstaande extra nodig heeft.

Ervaring Founder(s)

Het bedrijf is 6 jaar geleden opgericht en inmiddels een snel- groeiende webshop. We verkopen in Nederland, België en Duitsland en hebben daarnaast een fysieke winkel. Ik ben alleen gestart maar heb inmiddels 2 werknemers. Zij doen het inpakwerk, social media en het runnen van de winkel. Ik doe werkzaamheden zoals het onderhouden van de website, marketing en alle werkzaamheden achter de schermen.

Overige Relevante Informatie

Het opzetten van een eigen kledinglijn is een spannende onderneming die veel tijd, inzet en financiële middelen vereist. Om deze droom sneller waar te maken en het merk naar een hoger niveau te tillen, is het nodig om samen te werken met een investeerder.

Met de steun van een investeerder kan ik sneller groeien en een groter publiek bereiken. Dit betekent niet alleen het vergroten van de collectie, maar ook het verbeteren van de website, het uitbreiden van de marketingcampagnes en het openen van nieuwe fysieke winkels. Dit alles om een nog betere klantenservice en winkelervaring te bieden aan onze klanten.

Een investeerder kan ook helpen bij het realiseren van de eigen kledinglijn. Dit vereist niet alleen creativiteit en kennis van de modewereld, maar ook de nodige financiële middelen. Met de steun van een investeerder kan het bedrijf zich richten op het ontwerpen, produceren en op de markt brengen van een unieke en persoonlijke kledinglijn die perfect aansluit bij de wensen van onze klanten.

Kortom, het vinden van een investeerder is essentieel om sneller te groeien en onze dromen eerder waar te maken. Het stelt ons in staat om ons te concentreren op wat we het beste doen: het bieden van een uitstekende klantenservice en het creëren van een unieke winkelbeleving voor onze klanten, terwijl we tegelijkertijd werken aan het ontwikkelen van onze eigen kledinglijn.

Samenvatting

Datum: 18 April 2023

URL: <https://venturecapital.nl/investeer-in-het-lanceren-van-eigen-kledinglijn/>

Contact & Site