

Projectmanagementtool voor de bouw-, infra- en installatiesector

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/projectmanagementtool-voor-de-bouw-infra-en-installatiesector/>



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 750.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 0,-

Sector	AI, B2B-Software, Bouw-en-Installatie, FinTech, SaaS
Bedrijfsfase	Early Growth
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	6
Maandelijkse Omzet	€ 105,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 250.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 550.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 56.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Dit is een snelgroeiende onderneming die zich richt op het leveren van een geavanceerde projectmanagementtool voor de bouw-, infra- en installatiesector. Het bedrijf is opgericht in september 2022 met als doel het vereenvoudigen en optimaliseren van projectbeheer in de sector.

De tool biedt een uitgebreid scala aan functionaliteiten, waaronder planning, middelenbeheer, tijdregistratie, documentbeheer en rapportage. Bovendien biedt het platform, vanaf 3e kwartaal van 2023, de mogelijkheid om bestekken en aanbestedingen in te lezen, waardoor gebruikers direct toegang hebben tot alle relevante informatie en specificaties van een project. Daarnaast bestaat er de mogelijkheid om de gehele inschrijfstaat om te zetten naar de calculatiemodule binnen de tool. Dit stelt gebruikers in staat om efficiënt en nauwkeurig hun inschrijvingen voor projecten te berekenen en te verzenden vanuit het platform naar de aanvrager.

Het product wordt aangeboden via een gebruiksvriendelijk webplatform en later in 2023 wordt ook een mobiele applicatie gelanceerd. Dit stelt gebruikers in staat om altijd en overal toegang te hebben tot hun projectgegevens en taken. Het product is ontwikkeld door een ervaren team van professionals met expertise in zowel de sector als softwareontwikkeling.

Het product lost het probleem op van complex projectmanagement in de bouw-, infra- en installatiesector. Door gebruik te maken van geavanceerde technologieën zoals AI, GPS-integratie met vastlegging in XYZ-coördinaten, KAM- en ISO-integratie, digitale paspoortintegratie en automatisering, helpt het platform gebruikers om projecten efficiënter te beheren, kosten te besparen en de productiviteit te verhogen.

Hoewel er nog geen specifieke informatie beschikbaar is over de omzet (startup), zijn er positieve indicatoren zoals het aantal aanmeldingen voor de gratis proefperiode, websitebezoeken en het aantal geïnteresseerden dat zich heeft aangemeld via e-mailadressen.

Het product wordt intern ontwikkeld door het interne team, wat zorgt voor controle over de kwaliteit en functionaliteit ervan. Het team beschikt over een sterke achtergrond in de branche en heeft de nodige competenties om een hoogwaardig product te leveren dat aansluit bij de behoeften van de gebruikers.

Met een groeiend aantal aanmeldingen voor het “graties uitproberen” heeft de onderneming al aanzienlijke vooruitgang geboekt in de markt. Het heeft een reputatie opgebouwd als een betrouwbare en innovatieve oplossing voor projectmanagement. De onderneming blijft streven naar verdere groei en verbetering om de sector te transformeren en tegemoet te komen aan de behoeften van gebruikers.

Business Model

Het businessmodel is gebaseerd op een abonnementsmodel. Klanten kunnen kiezen uit verschillende abonnementen op basis van hun behoeften en het aantal gebruikers binnen hun organisatie. De abonnementsprijzen worden vermeld op de tarievenpagina van de website.

Het abonnement biedt klanten toegang tot de volledige functionaliteit van de projectmanagementtool, inclusief planning, middelenbeheer, tijdregistratie, documentbeheer en rapportage. Klanten kunnen profiteren van de integratie van AI-technologieën, zoals machine learning en voorspellende analyses, om hun projecten efficiënter te beheren en waardevolle inzichten te verkrijgen (afhankelijk gekozen abonnementpakket)

Daarnaast biedt de tool aanvullende diensten en modules, zoals advertentiemogelijkheden binnen het platform en de mogelijkheid om pre-paid diensten in te huren, zoals het inhuren van specialisten voor specifieke projecten.

Het tarief van het abonnement is afhankelijk van verschillende factoren, zoals het aantal gebruikers en de gewenste functionaliteiten. Klanten kunnen contact opnemen voor een offerte op maat en om meer informatie te krijgen over de beschikbare opties.

Het bedrijf genereert inkomsten door middel van de abonnementskosten en aanvullende diensten. Door klanten waardevolle tools en functionaliteiten te bieden die hen helpen bij het efficiënt beheren van hun projecten, streeft deze tool naar langetermijnrelaties met klanten en het aantrekken van nieuwe klanten binnen de bouw-, infra- en installatiesector.

Het businessmodel is gericht op het leveren van een waardevolle en gebruiksvriendelijke projectmanagementoplossing aan klanten, waardoor ze hun projecten efficiënter kunnen beheren, kosten kunnen besparen en de productiviteit kunnen verhogen.

USP's

Dit bedrijf onderscheidt zich van andere spelers in de sector door de volgende Unique Selling Points (USP's):

1. **Gebruiksgemak:** De onderneming biedt een intuïtieve en gebruiksvriendelijke interface die gemakkelijk te begrijpen en te navigeren is, zelfs voor gebruikers zonder technische achtergrond. Hierdoor kunnen gebruikers snel aan de slag en profiteren van de volledige functionaliteit van het platform.
2. **Volledige projectbeheerfunctionaliteit:** De onderneming biedt een breed scala aan functionaliteiten die nodig zijn voor volledig projectbeheer. Van planning en middelenbeheer tot tijdregistratie, documentbeheer en rapportage, Ze bieden alle tools die nodig zijn om projecten efficiënt en georganiseerd te beheren.
3. **Mobiele toegankelijkheid:** De onderneming biedt mobiele applicaties voor zowel iOS als Android, waardoor gebruikers altijd en overal toegang hebben tot hun projectgegevens en taken. Dit biedt flexibiliteit en gemak bij het beheren van projecten, zelfs op locatie.
4. **Integraties en aanpasbaarheid:** De onderneming biedt integratiemogelijkheden met andere veelgebruikte softwaretools, waardoor gebruikers gegevens kunnen synchroniseren en workflows kunnen stroomlijnen. Bovendien kan het platform mogelijk worden aangepast om te voldoen aan specifieke behoeften van individuele organisaties.
5. **Geavanceerde AI-technologie:** De tool maakt gebruik van geavanceerde AI-algoritmen en -technieken om gebruikers waardevolle inzichten en automatisering te bieden. Met functies zoals machine learning, natuurlijke taalverwerking en voorspellende analyses helpt gebruikers om slimmere beslissingen te nemen en processen te optimaliseren.
6. **Betrouwbaarheid en ondersteuning:** De onderneming staat bekend om zijn betrouwbare service en klantondersteuning. Het team biedt professionele begeleiding en training om ervoor te zorgen dat klanten het maximale uit het platform halen en eventuele vragen of problemen snel worden opgelost.

Deze USP's maken een aantrekkelijke keuze voor organisaties in de bouw-, infra- en installatiesector die op zoek zijn naar een geavanceerde en gebruiksvriendelijke projectmanagementoplossing.

Investeringsbehoefte

De investeringsbehoefte van €750.000 kan als volgt worden opgesplitst:

- Marketing: €75.000,-
- Aannemen van nieuw personeel: €150.000,-
- Technologische infrastructuur en ontwikkeling: €200.000,-
- Uitbreiding naar nieuwe markten: €100.000,-
- Onderzoek en ontwikkeling: €75.000,-
- Bedrijfsontwikkeling en operationele kosten: €150.000,-

Deze opsplitsing geeft een overzicht van de verschillende gebieden waarin de investering zal worden gebruikt. Het omvat marketing om de bekendheid en groei te stimuleren, het aannemen van nieuw personeel om ons team uit te breiden, investeringen in technologische infrastructuur en ontwikkeling om onze diensten te verbeteren, de uitbreiding naar nieuwe markten om ons bereik te vergroten, onderzoek en ontwikkeling om innovatie voort te zetten, en bedrijfsontwikkeling en operationele kosten om de dagelijkse activiteiten te ondersteunen.

Ervaring Founder(s)

Het huidige founding team bestaat uit een diverse groep professionals met uitgebreide ervaring en expertise in verschillende gebieden die relevant zijn voor de bouw- en infrastructuursector.

Het founding team bestaat uit professionals met een achtergrond als ondernemers, software-ingenieurs, projectmanagers en experts uit de bouw- en infrastructuurindustrie. Ze hebben ervaring opgedaan in het runnen van hun eigen bedrijven, het ontwikkelen van softwareoplossingen en het beheren van complexe bouw- en infrastructuurprojecten.

De ervaring als ondernemers in het founding team stelt hen in staat om de behoeften van de markt en de uitdagingen waarmee professionals in de sector worden geconfronteerd, te begrijpen. Ze hebben waardevolle zakelijke inzichten en netwerken opgebouwd die van pas komen bij het opschalen van het bedrijf.

Daarnaast bevat het founding team experts met een diepgaande kennis van de bouw- en infrastructuurindustrie. Ze hebben ervaring met het werken aan zowel kleine als grote projecten, zowel nationaal als internationaal. Ze hebben expertise in het beheren van bouwteams, het implementeren van projectmanagementmethodieken en het begrijpen van de complexe regelgeving en vereisten in de sector.

Het founding team beschikt over verschillende competenties, waaronder softwareontwikkeling, projectmanagement, productontwikkeling, technische architectuur, data-analyse en klantenservice. Ze blijven ook up-to-date met opkomende technologieën zoals AI en machine learning, en zijn in staat om deze toe te passen in de ontwikkeling van het bedrijf.

Overige Relevante Informatie

Met een gedegen groeistrategie en een sterke focus op het aantrekken van nieuwe klanten, streven we naar een realistische en aantrekkelijke omzetprognose. We hebben plannen om onze marktpositie te versterken, nieuwe partnerships aan te gaan en onze diensten verder te verbeteren. We verwachten een gestage groei in de komende 12 maanden, waarbij we ons huidige klantenbestand behouden en nieuwe kansen benutten. De prognose voor maand 13 tot en met 24 weerspiegelt ons vertrouwen in onze capaciteit om duurzame groei te realiseren en waarde te blijven leveren aan onze klanten. We blijven ons inzetten voor kostenbeheersing en operationele efficiëntie om ervoor te zorgen dat onze prognoses haalbaar zijn en bijdragen aan het succes van de onderneming.

Het bedrag van €350.000 dat door de founder is geïnvesteerd, is gebruikt voor verschillende doeleinden, waaronder onderzoek, design, ontwikkeling, het opzetten van de serveromgeving, marketing en andere bedrijfsactiviteiten. Deze investering heeft ons in staat gesteld om de nodige middelen en expertise te verwerven om de tool te ontwikkelen en te laten groeien.

Samenvatting

Datum: 5 July 2023

URL:

<https://venturecapital.nl/projectmanagementtool-voor-de-bouw-infra-en-installatiesector/>

Contact & Site