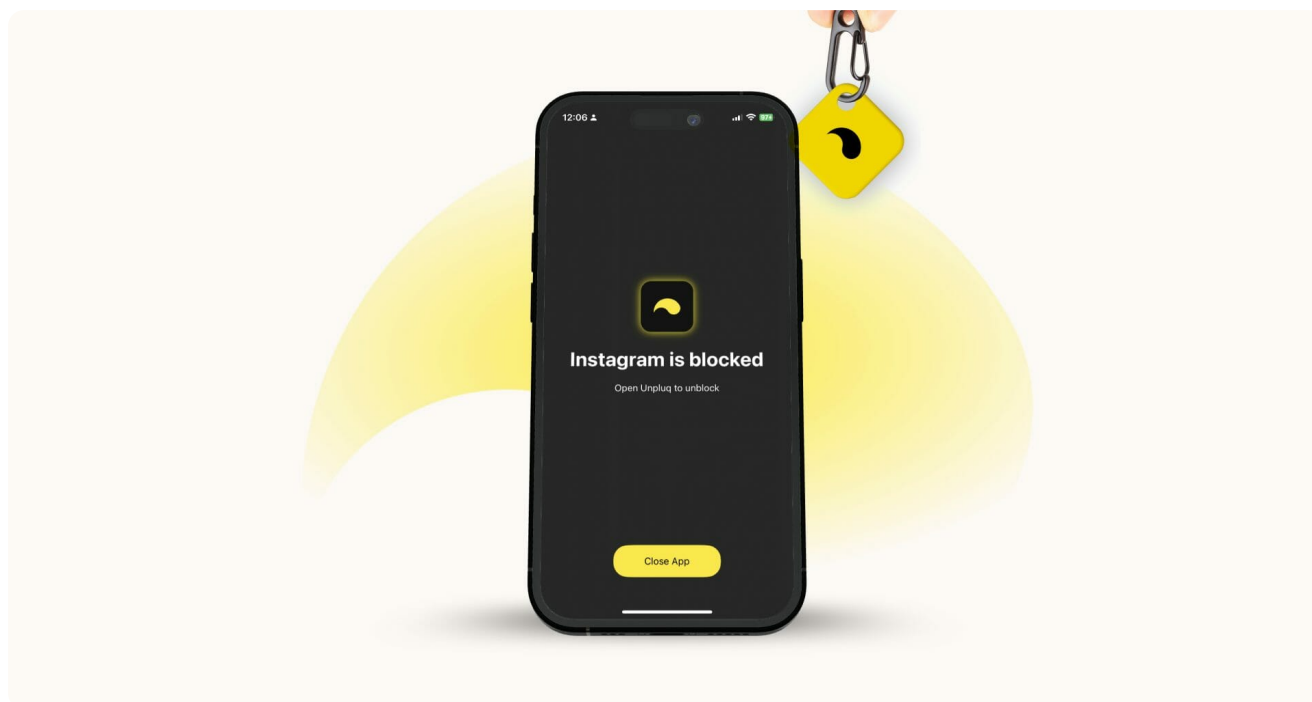


Innovatieve oplossing tegen de epidemie van digitale afleiding

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/innovatieve-oplossing-tegen-de-epidemie-van-digitale-afleiding/>



Type Klant	B2B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€300.000,-
Reeds toegezegde financiering	€225.000,-
Minimale Ticketsize	€25.000,-
Sector	B2C-Software, Impact, SaaS, Health
Bedrijfsfase	Early Growth

Aantal Founders	3
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijke Omzet	€16.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€1.136.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€6.378.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€15.700,-

Bedrijfsbeschrijving

Overzicht van hoogtepunten (november 2023):

- 47% maand-over-maand groei voor de afgelopen 10 maanden
- >15k Maandelijks omzet
- +2000 Betalende abonnees
- 50.6% van de abonnees **gebruikt** het product 9 maanden later nog steeds minstens eenmaal per week

De onderneming helpt de epidemie van digitale afleiding te stoppen onder professionals, scholen en gezinnen. Het bedrijf is een B2B2C-software abonnement bedrijf met vroege tekenen van tractie (51% maand-op-maand omzetgroei sinds januari) en duidelijke klanttevredenheid over hoe het product werkt.

De applicatie stelt je in staat om controle te krijgen over je tijd in een wereld die altijd actief is en altijd verbonden is, waar menselijke interactie met technologie aanzienlijke schade heeft toegebracht aan het menselijk welzijn:

- Verhoogde depressie-, angst- en zelfmoordcijfers bij jongeren die verband houden met het gebruik van smartphones
- Epidemisch gebrek aan focus op scholen, met gevolgen voor leraren, ouders en vooral het leervermogen van leerlingen
- Recordaantallen van eenzaamheid in westerse landen, ondanks nooit meer verbonden te zijn geweest
- “Phubbing” en gespannen romantische en familierelaties als gevolg van telefoongebruik

Door fysieke handelingen te gebruiken om de toegang tot technologie te begrenzen, **krijgen mensen die ons abonnement gebruiken een uur en 20 minuten per dag terug (35 dagen per jaar!)**: kostbare tijd met je kinderen voor het slapengaan, voor een workout, om gezonde maaltijden te bereiden, te lezen en om te besteden met je dierbaren.

De Tag is in juli 2022 gelanceerd en heeft een gepubliceerd patent in de VS. In deze korte tijd heeft het kleine team van slechts 3 personen en met een klein budget het volgende bereikt:

- Omzetgroei van maand tot maand, jan-nov 2023: 47%
- 50.6% van de abonnees **GEBRUIKT** het product 9 maanden later nog steeds minstens eenmaal

per week (voor mensen die niet bekend zijn met retentie voor mobile, dit is uitstekend: de gemiddelde retentie voor maand 1 is 4%, terwijl onze retentie vergelijkbaar is met Instagram en Noom)

- 14.000 Zeer betrokken Maandelijks Actieve Gebruikers
- Eén van de 12 bedrijven in het accelerator cohort Techstars Seattle Winter '22 (geselecteerd uit >400 aanmeldingen), een selecte groep van slechts 60 bedrijven die de afgelopen 10 jaar meer dan \$2,1 miljard aan kapitaal hebben opgehaald
- Actief in een markt met een geschat potentieel van €15 miljard

We zijn op zoek naar investeerders die minstens één van deze kwaliteiten hebben:

- Passie en visie om dit probleem opgelost te zien
- Ervaring in consumentenproducten/abbonementen en/of B2B2C ervaring
- Ervaring met investeren in software- en abonnementsbedrijven

De CEO is Amerikaans, dus contact gaat in het Engels.

Business Model

Dit is een B2B2C-softwareabonnementsbedrijf, met een “hardware”-enabler gebaseerd op NFC-technologie; de inkomsten tot nu toe en geraamd voor de toekomst zijn ongeveer 90-95% van de verkoop van abonnementen, maar de hardware-enabler biedt unieke go-to-market- en netwerkeffecten (zie USP) – tegen lage kosten en zonder de problemen waarmee hardware traditioneel wordt geconfronteerd.

Het bedrijf heeft een **freemium-abonnementsmodel** met de volgende prijzen:

- € 49,99 / jaar
- € 4,99 / maand
- € 199,95 levenslang

Een Tag (prijs € 19,99) is beschikbaar om toe te voegen aan een digitaal abonnement of om samen met een abonnement te kopen.

Unit economics - hardware (de Tag van de onderneming)

Slechts ongeveer €4 om te produceren en te verzenden, op basis van 1.000 eenheden, waarbij de eenheden afzonderlijk worden verzonden. Deze kosten schalen aanzienlijk in het voordeel van het bedrijf naarmate de omzet stijgt in het B2B2C-model.

Geen breuk: van de meer dan 2000 geproduceerde eenheden zijn er geen retouren geclaimd, noch is er een defect product gemeld. Het item is lichtgewicht, duurzaam, heeft geen bewegende delen en geen batterij.

USP's

We zullen in deze markt winnen om vier belangrijke redenen:

- **De meest effectieve oplossing - en gepatenteerd.** 77% van de klanten bereikt hun doel om tijd te besparen met onze oplossing, vergeleken met slechts 3,5% voor ingebouwde schermtijdoplossingen (gegevens beschikbaar)
- **Netwerkeffecten en verwijzings vliegwielen.** Wanneer klanten hun telefoon fysiek ontgrendelen met behulp van de felgele Tag die aan hun sleutels is bevestigd, delen klanten dat hun vrienden en familie hen vragen wat ze doen, wat een natuurlijke basis vormt voor het doorverwijzen van nieuwe klanten. Digitale concurrenten hebben deze kans niet en zitten vast aan het betalen van onschaalbare acquisitiekosten en strijden samen om dezelfde advertentieruimte.
- **Unieke go-to-market.** De Tag opent ook mogelijkheden voor B2B2C-samenwerkingen waar alleen software-oplossingen simpelweg geen toegang toe hebben, en stelt ons in staat om go-to-market-acties te benutten op kanalen die niet worden beïnvloed door een exponentieel toenemend CAC-scenario, zoals veel mobiele en digitale oplossingen. Bijvoorbeeld samenwerkingen met modeleiders zoals Denham of Lululemon, die klantenbestanden hebben die voldoen aan onze doelcriteria en waarden zoals aanwezig zijn. Klantontdekking door plaatsing in winkels, zoals in elektronicawinkels op luchthavens, biedt unieke mogelijkheden voor branding en bekendheid en POS.
- **Retentie is fenomenaal.** Omdat de softwarecombinatie zo goed werkt voor mensen, is onze retentie extreem sterk: 63% op dag 30 en 60% op dag 90; we zijn de verlengingen van 1 jaar nog niet gepasseerd, maar in maand 9 gebruikt 48% van de mensen hun Tag nog steeds bijna dagelijks (een eerdere voorspeller dan churn). Dit is een uitschieter in de retentiegraad van consumententechnologie en consumentenabonnementen, waarbij de churn in jaar 2 meestal afvlakt, dat wil zeggen dat de meeste churn plaatsvindt vóór het einde van jaar 1. Dit betekent dat onze lifetime value (LTV) aanzienlijk hoger is dan die van concurrenten, en ook hoger dan onze oorspronkelijke financiële projecties: klanten die in de loop van de tijd hun affiniteit met het product tonen en hun behoefte om het te blijven gebruiken, is een van onze meest interessante vroege lessen.

Investeringsbehoefte

1. Team (Product & Development): €151.000,-
2. Team (Management, non-dev): €77.000,-
3. Marketing: €60.000,-
4. Other: €12.000,-

Ervaring Founder(s)

We zijn een team van drie: een ontwikkelaar, een ontwerper en een go-to-market veteraan; elk is gepassioneerd over het probleem. We zijn enorm gepassioneerd over het oplossen van dit probleem: we gebruiken allemaal ons eigen product dagelijks, op verschillende manieren, en ontmoetten elkaar meer dan een jaar geleden na meer dan een jaar zoeken naar de juiste medeoprichters.

- **Caroline** (CEO) heeft 15 jaar ervaring in het werken in en leiden van go-to-market-teams in beginnende B2C- en B2B SaaS-startups, waaronder exits bij consumenten apps Yelp (werknemer #60, IPO) en Wallapop (Amerikaanse markt overgenomen door Letgo). Ze bouwde teams vanaf 0 en breidde ze uit vanaf 20, over marketing-, verkoop- en klantsucces teams op directieniveau.
- **Jorn** (CTO) heeft een informatica achtergrond van de TU Delft en ontwikkelde in zijn eentje zowel onze Android- als iOS-app, evenals de back-end.
- **Tim** (Head of Product) heeft een master in interactieontwerp van de TU Delft, vooral relevant voor het probleem dat we oplossen, en is het meesterbrein achter de ervaring van onze app en alles wat met ontwerpen te maken heeft.

Overige Relevante Informatie

We hebben tot op heden €450.000 opgehaald:

- €22.500 (convertible note) F&F ronde
- €203.000 (convertible note) via Leapfunder
- \$20.000 (SAFE) van StartUp Health, een Amerikaanse health-tech investeerder
- \$120.000 (convertible note) van Techstars Seattle, één van de beste Techstars programma's (60 bedrijven tot nog toe, samen meer dan \$2.1 miljard opgehaald)
- €85.000 (Nederlandse SAFE) Techstars round enhancement (6 angels, van wie 4 repeat angels zijn en waaronder één Amerikaanse investeerder)

Samenvatting

Datum: 24 November 2023

URL: <https://venturecapital.nl/innovatieve-oplossing-tegen-de-epidemie-van-digitale-afleiding/>

Contact & Site

Gegenereerd vanuit: Venture Capital • 2026-02-22 18:54