

Vernieuwend omnichannel interieurmerk met schaalbaar B2B en B2C concept

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/vernieuwend-omnichannel-interieurmerk-met-schaalbaar-b2b-en-b2c-concept/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Private-Equity, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 250.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 0,-
Sector	Consumentengoederen, E-Commerce, Retail
Bedrijfsfase	Series-A

Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	25
Maandelijks Omzet	€ 180.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 2.280.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 190.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 160.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Dit betreft een welbekend Nederlands omnichannel interieurmerk. De verkoop is deels via de goed online vindbare webshop (200.000+ bezoekers per jaar), via eigen winkels en prominente marketplaces in Nederland en België. Het bedrijf bevindt zich momenteel in een fase waarin de Nederlandse markt stap-voor-stap betreden wordt met het openen van fysieke winkels in stadscentra. Het plan is om hierna door te groeien naar België. De fysieke winkels hebben een vernieuwend concept waardoor het mogelijk is om op beperkte vierkante meters een hoge omzet en rendement te realiseren.

Business Model

De onderneming collectioneert zelf haar producten wat betekent dat er voldoende onderscheid is. Ook de prijsstelling en marge is hierdoor zelf te bepalen. Productie vindt plaats in Europa. Afzet vindt plaats via e-commerce en eigen winkels (opening expansie is in het plan opgenomen). De volledige keten is in beheer door dit bedrijf waardoor bij groei en opschaling er een verdienmodel is waarbij vanuit eigen middelen verdere groei gefinancierd kan worden. De volledige backoffice en een meer dan innovatieve website is reeds al volledig ontwikkeld.

De B2B tak groeit snel en werkt samen gerenommeerde partners.

USP's

- Bekend merk met een sterke online présence;
- Een eigen handschrift en productvoering die onderscheidend is ten opzichte van andere merken;
- Heeft bewezen om in een moeilijke periode van Corona, oorlog en inflatie te groeien;
- Meer dan 1000 verschillende interieurproducten in de shop;
- 200.000 website bezoekers per jaar;
- Online conversion rate van 1,34% en een Google 2022 ROAS van 23,40 ; Roas Meta in 2022 3.8;
- 40.000+ gecombineerde volgers op Pinterest, Instagram en Facebook;
- Hoogwaardige website en back-end IT-system;
- De processen worden digitaal ondersteund met state of the art systemen waardoor met een klein hoog opgeleid team de groei in de markt kan worden gerealiseerd.

Investeringsbehoefte

De investeringsbehoefte betreft 2023 en 2024, onder te verdelen in 250.000 EUR voor 2023 en 200.000 EUR voor 2024.

Investerings hebben betrekking op:

1. Werkkapitaal en versterking sales
2. Opening winkels
3. Versterking van het merk en de merkbekendheid
4. Versterking van het team

Ervaring Founder(s)

De directie heeft ruime ervaring in general management, design, retail, marketing, finance en operationeel management. Het team van (veelal part-time medewerkers) bestaat uit mensen met ruime ervaring in de sector in combinatie met young potentials.

Overige Relevante Informatie

De tijd is aangebroken voor een ander soort aansturing. We zijn op zoek naar investeerders die de pioniersfase willen overslaan en verder bouwen op de tractie die er al is. Ook verwachten we dat partners niet alleen investeren maar ook kennis inbrengen. De kans om door te stoten naar een bedrijf met een grotere omvang is vele malen groter met de juiste investeerders aan boord. Meer kennis en slagkracht.

Merk, product, processen en systemen staan. Focus voor de komende periode is omzetgroei op basis van de huidige productlijnen. Daarnaast wordt het assortiment uitgebreid om de doelgroep nog beter te bedienen en tegelijkertijd de omzet door het jaar heen te laten groeien. Met de opening van de volgende winkels wordt hieraan invulling gegeven. Deze winkels zijn weer de basis zijn voor de uitrol van volgende stores. Alles sterk ondersteund door e-commerce en met een vergroting van het aantal (digitale) verkooppunten in de thuismarkt.

Samenvatting

Datum: 24 July 2023

URL: <https://venturecapital.nl/vernieuwend-omnichannel-interieurmerk-met-schaalbaar-b2b-en-b2c-concept/>

Contact & Site