

Groeiende horeca tech gaat opschalen door heel Nederland

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/groeiende-horeca-tech-gaat-opschalen-door-heel-nederland/>



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Strategic Investor
Benodigd Kapitaal	€250.000,-
Reeds toegezegde financiering	€50.000,-
Minimale Ticketsize	€25.000,-

Sector	B2B Software, B2C Software, Horeca, Marketing, Media, Reclame & Communicatie, SaaS, Travel, Platform
Bedrijfsfase	Early Growth
Land geregistreerd	Netherlands
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijke Omzet	€15.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€1.400.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€4.000.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€15.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Het (horeca)tech platform brengt consumenten, locaties, evenementen en merken samen.

Onze app helpt consumenten de beste locaties, evenementen en drankmerken te vinden, te genieten en te delen.

Ons zakelijke platform helpt locaties, evenementen en drankmerken nieuwe en bestaande gasten aan te trekken en te verbinden.

Dankzij samenwerkingen met meer dan 10 drankmerken (waaronder Bacardi, Malibu, Ketel1, Swinckels en Spa), zo'n 400 horeca locaties in Nederland en festivals zoals Kralingse Bos Festival en Vestrock, is er in totaal reeds €220.000 aan inkomsten gegenereerd, waarvan €130.000 in 2023.

Het platform is nu klaar voor grootschalige gebruikers- en klantacquisitie, om een toonaangevend horeca tech platform in Nederland te worden. In 2025 staat gepland om internationale markten te betreden.

We hebben een klein en toegewijd team, wat betekent lage vaste kosten, hoge productiviteit en een groot potentieel voor winstmarges.

Business Model

We bieden drankmerken de mogelijkheid om grote aantallen (50-600) bars, clubs en restaurants te "sponsoren", in ruil voor promoties van deze drankmerken op ons platform aan consumenten.

Drankmerken betalen tussen de €22.000 en €210.000 per jaar. De grotere pakketten sponsoren meer locaties en omvatten meer marketingacties (zoals push notificaties) voor het merk. Alle pakketten bevatten data-inzichten over de consumentendemografie, gedrag en trends, waar zij op dit moment geen toegang tot hebben.

We bieden locaties ook de mogelijkheid om zelf toegang te krijgen tot ons platform, variërend van €50 - €150 per maand per locatie. Ook festivals en evenementen gebruiken het platform.

We hebben verschillende plannen om extra inkomstenstromen toe te voegen, waaronder bijvoorbeeld een "explore" pagina in de app waar derden gericht kunnen adverteren naar onze app-gebruikers.

USP's

- Dit marketing en engagement platform is specifiek gebouwd voor de horeca en events industrie, waarbij direct een relevante doelgroep wordt bereikt en waar interactie met potentiële gasten mogelijk is gemaakt.
- Het loyaliteitssysteem (digitale token) creëert een win-win tussen consumenten en horeca locaties en zorgt voor organische groei. Consumenten worden beloond voor de promotie van horecalocaties en merken, en horecalocaties worden beloond met extra marketingacties voor het verkopen en promoten van deals naar de consument.
- Horecaondernemers gebruiken het marketing platform gratis wanneer zij een activatie doen met één van onze drank partners. Deze manier van werken is enorm schaalbaar. Ook voor de consument is het platform gratis.
- Onze plannen voor het betreden van nieuwe markten zijn niet kostbaar, wat betekent dat we snel en goedkoop kunnen opschalen, terwijl we veel nieuwe markten openen om inkomsten uit te genereren.
- We hebben een relevant, ervaren en ambitieus kernteam en tevens ook betrokken angel investors die in eerdere fases hebben geïnvesteerd.

Investeringsbehoefte

Het ophalen van €250.000 stelt ons in staat om te investeren in:

- **Consumenten acquisitie** – Offline marketing materiaal voor in deelnemende horeca locaties, Google en TikTok campagnes, influencers, (guerilla) event promoties en samenwerkingen met studentenorganisaties en festivals.
- **Consumenten retentie** – Gebruikers stimuleren om terug te komen via een optimaal push notificatie systeem, unieke qr-codes in deelnemende locaties, meer aantrekkelijke jackpot prijzen in ons digitale Rad van Fortuin in de app en samenwerkingen met food bloggers.
- **Een tweede fulltime developer** – Voor het verhogen van de snelheid van ontwikkeling en optimaliseren van de gebruikerservaring op de app en het zakelijke platform.

Doelen:

- Resultaat eind 2023, een omzet van €130.000 bereikt met 25.000 app downloads,
- Eind 2024 een omzet van €230.000 bereiken, en 75.000 app downloads,
- Eind 2025 een omzet van €1.400.000 bereiken, en 300.000 app downloads,

Ervaring Founder(s)

Onze CEO is een ondernemer met een achtergrond in bedrijfskunde en het ontwikkelen van technologische oplossingen.

Onze COO is een DJ, evenementenorganisator en voormalig Head of Sales & Marketing.

Onze Tech Lead is een full stack developer met 6 jaar werkervaring.

We worden omringd door een uitstekende groep adviseurs en investeerders die extra vaardigheden en netwerk aan het team toevoegen.

Overige Relevante Informatie

De oprichters hebben persoonlijk €175.000 aan startkapitaal geïnvesteerd en sindsdien hebben we €600.000 opgehaald bij relevante angel investors.

Samenvatting

Datum: 25 September 2024

URL: <https://venturecapital.nl/groeiende-horeca-tech-gaat-opschalen-door-heel-nederland/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section admin_label="section"]  
[et_pb_row admin_label="row"]  
[et_pb_column type="4_4"][/et_pb_column]  
[/et_pb_row]  
[/et_pb_section]
```