

Diversity & Inclusive Hair and Skin Care Business

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/diversity-inclusive-hair-and-skin-care-business/>



Type Klant

B2C

Gewenst Type Investeerder

Angel Investor, Strategische-Investeerder

Benodigd Kapitaal	€ 250.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 235.563,-
Minimale Ticketsize	€ 0,-
Sector	Consumentengoederen, E-Commerce, Retail
Bedrijfsfase	Early Growth
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	1
Maandelijkse Omzet	€ 19.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 1.435.528,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.650.857,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 10.290,-

Bedrijfsbeschrijving

Detailhandel in persoonlijke haar en huid verzorgings- schoonheidsproducten, en haar en pruiken

Mijn bedrijf is als een regulier drogisterijbedrijf zoals Kruidvat en Etos. Maar Kruidvat en Etos hebben vrij verkrijgbare medische producten, maar mijn bedrijf zal geen vrij verkrijgbare apotheek hebben. Dit productsegment wordt vervangen door haren zoals menselijke en synthetische pruiken, extensions en vlechten. De nichemarkt voor etnische haar en huidverzorging, die 50% van mijn assortiment zal bedragen en naast de verkoop van haar stukken en pruiken van menselijk en synthetisch haar. (Meer informatie over mijn nichemarkt en assortiment vindt u in mijn pitch deck).

Business Model

In bedrijfseconomische termen geldt dat de hoogst haalbare prijs, de prijs is die de klant nog net wil betalen om van het product gebruik te maken. De laagst mogelijke prijs wordt bepaald door de kosten die moeten worden gemaakt om het product op de markt te kunnen aanbieden met een winstmarge welke afhankelijk is van de directe concurrentie.

Onze prijzen zijn gangbaar welke ook door concurrenten worden gehanteerd en waaraan de klant gewend is. Ons as- assortiment is groot en de winstmarges variëren. Voor haar- en huidverzorgingsproducten liggen de winstmarges tussen de 55 en 70% en op vlechten zoals Xpressions en soortgelijke merken ligt de winstmarge tussen de 50 en 55%. Terwijl op pruiken en haarstukjes de winstmarges vrij hoog zijn, namelijk tussen de 100 en 150%.

USP's

Diversity and inclusiveness. My product and service will and easily accessible in a physical location to over 29 millions of people yearly which will help with shipping cost and waste reduction.

Investeringsbehoefte

- Verbouwing : €200.305
- Inventaris : €120.450
- Waarborg : €43.839
- Opstartvoorraad : €90.000
- Liquide middelen : €30.969
- Totaal €485.563

Totaal reeds gecommiteerde financiering : €235.563

Aan te vragen financiering: €250.000

Ervaring Founder(s)

Een bedrijfseigenaar van Queen Cosmetics, een bedrijf gespecialiseerd in de verkoop van Afro-schoonheidsproducten voor haar en huid, pruiken en haaraccessoires en schoonheidsaccessoires. Ik heb ruim 7 jaar als retailmanager gewerkt en een aantal jaren als winkelmanager voor mijn moeder in Nigeria gewerkt voordat ik mijn eigen bedrijf JoeMau in Nigeria had.

In Nederland heb ik een aantal jaren in de horeca gewerkt, maar het verkopen en aanbieden van gespecialiseerde diensten aan klanten zit al zo lang ik me kan herinneren in mijn DNA, wat ertoe leidde dat ik in 2018 mijn eigen bedrijf in Nederland startte. een ondernemersfamilie met veel ervaring in de Etnische schoonheidsmarkt.

Overige Relevante Informatie

My business needed a total investment of €485.563.

Eigen inbreng: €61.234

Leverancierskrediet: €46.350

Contributie vastgoedeigenaar: €127.979

Nog resterend: € 250.000.

Indien de financiering wordt verstrekt kan het huurcontract worden getekend en wordt er een start gemaakt met de verbouwing.

Type of investors needed: Angel Investor, Strategic-Investor

At the request of a serious investor, we can offer our complete business model.

Samenvatting

Datum: 12 October 2023

URL: <https://venturecapital.nl/diversity-inclusive-hair-and-skin-care-business/>

Contact & Site