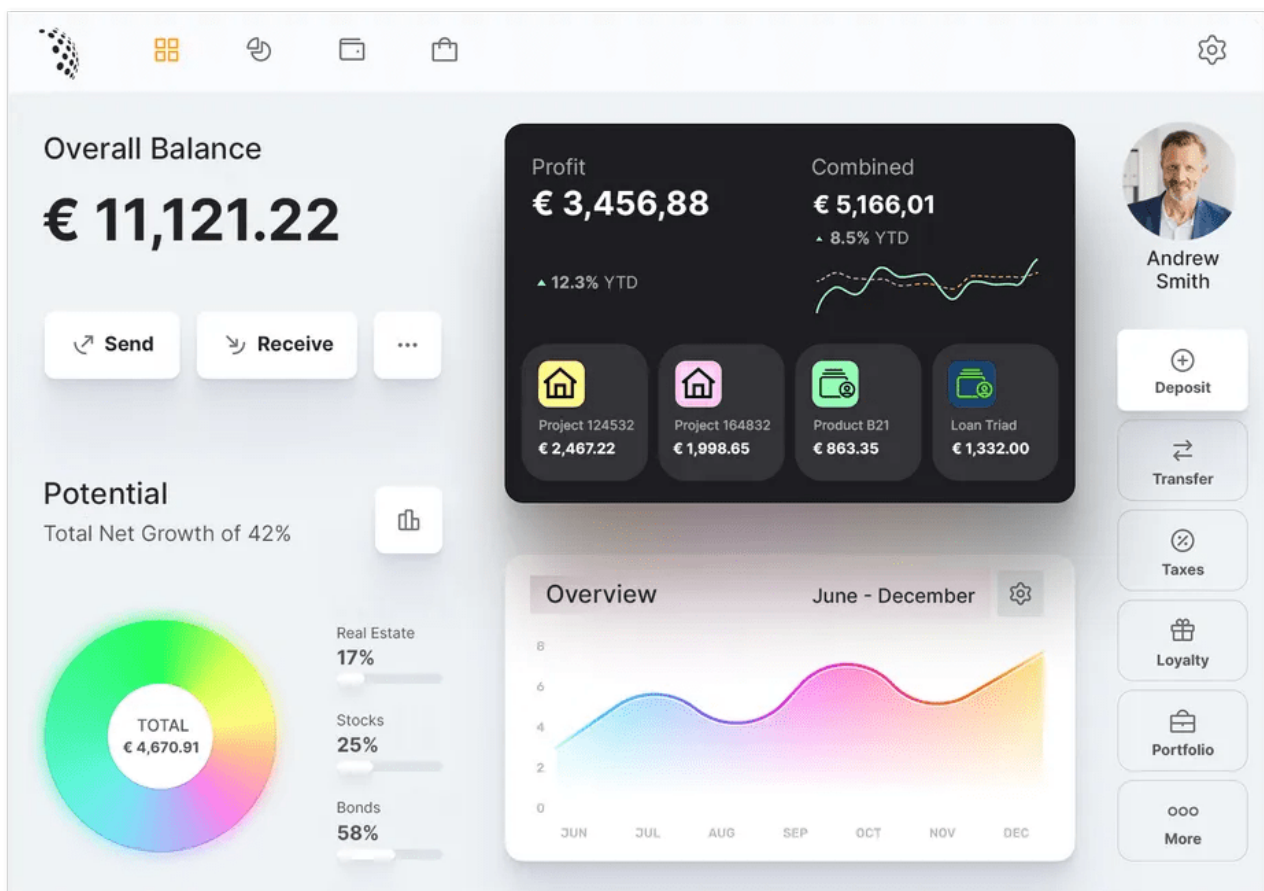


De nieuwe generatie modulaire SaaS-oplossing die de digitale innovatie in de financiële dienstverlening gaat leiden.

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-nieuwe-generatie-modulaire-saas-oplossing-die-de-digitale-innovatie-in-de-financiele-dienstverlening-gaat-leiden/>



Type Klant	B2B
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 2.000.000,-

Reeds toegezegde financiering	€ 60.000,-
Minimale Ticketsize	€ 5.000,-
Sector	AI, B2B-Software, FinTech, Platform, SaaS
Bedrijfsfase	Early-Growth
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	2
Maandelijkse Omzet	€ 10.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 622.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 3.650.000,-
Huidige Kosten (maandlijks)	€ 40.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Missie

Onze missie is om een veelzijdig en intuïtief platform te bieden voor individuen die verbeterde, intelligente financiële ontmoetingen willen ervaren.

Onze activiteiten omvatten diverse sectoren en diensten, waaronder crowdfunding, persoonlijke leningen, bedrijfsfinanciering, woninghypotheken, handelsfinanciering, digitale betalingsoplossingen, betaalrekeningen en meer. Bovendien streven wij ernaar ons bereik uit te breiden en alle denkbare mondiale financiële diensten te omvatten.

Als onderdeel van ons wereldwijde cloudgebaseerde SaaS-platform is onze volledig geautomatiseerde, samenstelbare en AI-gestuurde productengine geschikt voor instellingen die een robuuste architectuur voor financiële dienstverlening eisen. Wij dagen hen dagelijks uit om betere, duurzamere financiële ervaringen te creëren waar hun klanten van houden.

Ons product

Accelereer uw bedrijf met onze modulaire SaaS-oplossing.

Ons volledig geautomatiseerde, zelf samen te stellen en AI-gedreven SaaS-platform richt zich op instellingen die een robuuste financiële dienstverlening en leveringsarchitectuur eisen.

Ongeacht in welk land of welke markt u actief bent of welke financiële dienst of product u ook wilt aanbieden, wij staan voor u klaar. Met onze white-label cloudoplossing kunt u financiële producten en diensten creëren, beheren, automatiseren en leveren aan uw klanten. Allemaal met ongelooflijk gemak, slimme klant-on-boarding en een naadloze online-ervaring.

Business Model

Primaire inkomstenstroom: Maandelijks terugkerende inkomsten

De onderneming brengt een vast SaaS-tarief in rekening alsmede een percentage van de kosten die de white-label-klanten hun gebruikers in rekening brengen, evenals kosten voor het aantal API-oproepen dat door hun klanten op de secundaire markt wordt gedaan.

Secundaire inkomstenstroom: niet-terugkerende inkomsten

De onderneming rekent opstart- en implementatiekosten en een uurtarief voor ondersteuning en training. Het product past de 'regel van 40' toe als succesreferentie. Dat wil zeggen de combinatie van het omzetgroeipercentage en de winstmarge moeten altijd gelijk zijn aan of hoger zijn dan 40%.

USP's

Voor niet-financiële bedrijven

Door white-label en API toegang tot de creatie van financiële producten en diensten mogelijk te maken, opent de onderneming de wegen voor het creëren van nieuwe inkomstenstromen. FinTechs en financiële instellingen kunnen hun waardepropositie herdefiniëren en de relevantie ervan in het snel evoluerende financiële landschap garanderen. Door gebruik te maken van gegevens die via de software zijn verzameld, kunnen ze klanten ook meer gecontextualiseerde diensten bieden en deze voor de lange termijn behouden.

Voor niet-financiële bedrijven

Elk bedrijf of elke organisatie kan superieure klantervaringen bieden door financiële oplossingen in hun eigen interface te integreren.

Voor eindgebruikers

Naast verbeterde klantenservice en een naadloze gebruikerservaring, verbetert de oplossing de financiële inclusie door gemakkelijke toegang tot financiële diensten te bieden aan alle segmenten van de samenleving.

Investeringsbehoefte

- 50% product en R&D
- 25% sales & marketing
- 13% Operations
- 13% others

Gewenste competenties investeerder

- Kennis van FinTech
- Kennis van financiële dienstverlening
- Kennis van alternatieve financieringen

Ervaring Founder(s)

Waar komen wij vandaan?

De software werd in eerste instantie ontwikkeld als het softwareplatform voor een crowdfundingplatform voor onroerend goed met meer dan 11.000 gebruikers en dat meer dan € 50 miljoen opgehaald had voor projecten. Er werd ongeveer € 2 miljoen geïnvesteerd in de softwareontwikkeling van het toenmalige platform. Omdat de visie van de onderneming echter verder reikt dan crowdfunding en het feit dat de nieuwe strategie van het crowdfundingplatform zich richt op het uitbesteden van softwareontwikkeling, heeft de onderneming de broncode van de software verworven via een aandelenoverdrachtsovereenkomst.

Samenvatting

Datum: 24 January 2024

URL: <https://venturecapital.nl/de-nieuwe-generatie-modulaire-saas-oplossing-die-de-digitale-innovatie-in-de-financiele-dienstverlening-gaat-leiden/>

Contact & Site