

Unieke premium gin uit jouw eigen stad

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/unieke-premium-gin-uit-jouw-eigen-stad/>



Samenvatting

Datum: 14 April 2021

URL: <https://venturecapital.nl/unieke-premium-gin-uit-jouw-eigen-stad/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.2" _module_preset="default"][et_pb_row _builder_version="4.9.2" _module_preset="default"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.9.2" _module_preset="default"][et_pb_text _builder_version="4.9.3" _module_preset="default" hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup richt zich op de trots en verbondenheid van mensen met steden. Het product is een premium, extra zachte en toegankelijke gin voor jouw stad! Dat is het lifestyle product wat deze onderneming (2020) reeds voor 7 Nederlandse steden heeft neergezet. Een gin die het unieke karakter van een stad destilleert door kleuren, lokale ingrediënten, unieke symbolen en verhalen samen te brengen.

Met betrokken influencers en overige stads prominenten wordt ingespeeld op de trends in en rond de stad.

De smaakvolle gin in een luxe, bijzondere verpakking is een cadeau voor jezelf en voor je vriend, collega of familie. Een smaakbeleving die zich uitstekend met andere producten laat combineren en ook in de keuken kan toevoegen. Een fles die een aparte plek op een herkenbare plek op het dressoir verdient. De doordachte format per stad maakt een laagdrempelig verdere uitrol over meerdere steden goed mogelijk. Daar kan nu versnelling op komen.

De ambitie strekt zowel nationaal als internationaal niveau. De combinatiemogelijkheden met overige stads eigen merchandise zijn veelal oneindig. Een verdere verdieping op het zakelijk concept is dan per stad mogelijk.

Business Model:

Directe multi-channel verkoop via eigen kanalen of partner kanalen.

Type klant:

B2C & B2B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor

USP's:

- Uitgewerkte positionering en profilering strategie;
- Unieke eigen labeling en branding;
- Controle over volledige keten;
- Marketingpower en -creativiteit aanwezig;
- Breed palet aan domeinnamen en naam is vastgelegd

Benodigd Kapitaal:

€100.000,-

Investeringsbehoefte:

€45.000 online marketing (budget), €15.000 uitbreiding naar nieuwe steden, €20.000 inkoop/productie gín t.b.v. realisatie schaalvoordelen, €20.000 personeelskosten.

Sector:

E-Commerce; Food

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

3

Aantal huidige werknemers:

1-5

Maandelijkse omzet (huidig):

€2.500,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€100.000 indien geen investering

€200.000 bij investering

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€200.000 indien geen investering

€400.000 bij investering

Huidige maandelijkse kosten:

€600,-

Reeds toegezegde financiering:

0

Is er door de ondernemers reeds een investering opgehaald bij derden voor de betreffende onderneming?:

Nee

Wordt er binnen 24 maanden nog een vervolginvestering verwacht?:

Nee

Overige relevante informatie:

Er zijn tot op heden geen externe investeringen gedaan, buiten die van het

founding team (3 leden; 1100 uren in kind investering en 35k out of pocket kosten). Het founding team heeft zijn track record in strategie, food en (online) marketing.

De start up doorloopt nu een autonome op groei gerichte route. De met de investering beoogde versnelling kan ook in hoger tempo doorlopen worden.

[/et_pb_text]/[/et_pb_column]/[/et_pb_row]/[/et_pb_section]