

Specialist in badtextiel zoekt investeerder voor exponentiele groei.

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/specialist-in-badtextiel-zoekt-investeerder-voor-exponentiele-groei/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor
Benodigd Kapitaal	€ 100.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 0,-

Sector	Consumentengoederen, E-Commerce, Retail
Bedrijfsfase	Early-Growth
Land geregistreerd	NL
Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	2
Maandelijke Omzet	€ 21.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 1.000.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 2.000.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 33.000,-

Bedrijfsbeschrijving

We zijn specialist in badtextiel. Superzacht, van hotelkwaliteit. Wij kopen de handdoeken in in Portugal en verkopen ze online in Nederland en België. We zijn niet de goedkoopste maar willen kwaliteit verkopen en de beste service bieden aan onze klanten.

Ons bedrijf bestaat sinds december 2022. We hebben inmiddels € 165.000,- omgezet over 1220 bestellingen. Over het jaar 2025 willen we een omzet van € 2.000.000,-. We krijgen nauwelijks handdoeken retour. Als dat gebeurt, is dat vanwege de verkeerde kleur of maat. Een enkele keer vanwege een weeffoutje. Dat lossen we altijd op. Daarom worden we op Trustpilot ook gewaardeerd door onze klanten met een 4,7 van de 5 sterren.

De handdoeken worden aangeboden via een website die geheel op maat voor ons is ontworpen. Alle cao trucs die we kennen zitten erin. Sinds vorige week verkopen we ook via bol.com. We maken nu reclame via Meta en Google. Daarbij maken we veel gebruik van UGC content.

Zoals gezegd worden de handdoeken in Portugal geproduceerd. Omdat we nu nog de handdoeken verkopen van de fabrikant zelf, kunnen we die iedere week bestellen, waardoor onze voorraad nog niet al te groot hoeft te zijn. De handdoeken zien we zelf niet meer maar worden afgeleverd bij een Fulfilment Center die alle afhandeling voor ons doet. Vandaag voor 17.00 uur besteld is dezelfde dag nog verzonden. In het weekend wordt er niet verzonden, maar op maandag wel weer.

Business Model

Wij verkopen handdoeken online aan consumenten. Het voordeel is dat niemand 1 handdoeken koopt maar altijd meteen een hele bundel (in ons geval 6 of 12 stuks). Daarnaast hebben we nog een aantal upsell producten. 30% van onze klanten maakt gebruik van een upsell. Per bestelling maken we gemiddeld 40% marge. We verkopen nu nog handdoeken van het fabrieksmerk, maar gaan binnenkort overstappen naar handdoeken op eigen label (precies dezelfde, maar dan met onze eigen naam erop). De kostprijs gaat dan 20 - 25% naar beneden. Pas als klanten bij ons een product kopen en betalen, gaan de handdoeken de deur uit. Bij de fabriek hebben we een betalingstermijn van 60 dagen na levering.

USP's

Wij zijn specialist.

Waar andere bedrijven, met name HEAM en IKEA (waar de meeste handdoeken verkocht worden), vooral ook andere producten verkopen en badtextiel een bijproduct is, verkopen wij alleen badtextiel. Grote concurrent is bijvoorbeeld Walra. Maar wij denken de online markt beter te kennen dan zij. Daarnaast zijn onze handdoeken van Portugese kwaliteit. Portugal is het textielland in Europa en levert vakmanschap.

- Specialist
- Vakmanschap
- Expert in de online wereld

Investeringsbehoefte

- € 55.000 voorraad eigen label
- € 3.500 e-mail specialist
- € 6.500 UGC content
- € 5.000 CRO specialist
- € 10.000 social media / Google ad kosten
- € 20.000 Overhead/onvoorzien

Gewenste competenties investeerder

Wij willen niet alleen geld zien, maar graag een investeerder die ervoor openstaat om met zijn kennis mee te denken en een netwerk heeft.

Ervaring Founder(s)

We zijn het bedrijf in december 2022 begonnen. Na eerst gedegen onderzoek, hebben we in april 2024 onze eerste bundel verkocht. De maanden erna zien we de omzet maand op maand verhogen, waarbij we in maart 2024 een omzet van bijna 30.000,- behaald hebben.

We zijn ervaren ondernemers die al jaren werken in de online wereld. We weten alles af van Facebookmarketing en websites. Daarbij maken we heel graag gebruik van de beïnvloedingsmethodes van Cialdini. Wat betreft website-ontwikkeling, Google en emailmarketing huren we experts in. We willen alleen met A-players werken.

Overige Relevante Informatie

In de huidige kosten zit onder andere de ontwikkeling van onze website die voor ons op maat is gemaakt. Ook gaat onze kostprijs omlaag met 20 - 25% als we met ons eigen label uit Portugal gaan werken. We zijn bezig met een seo specialist om de conversie op onze website van de huidige 1,5% naar 3% te gaan brengen.

Samenvatting

Datum: 8 July 2024

URL: <https://venturecapital.nl/specialist-in-badtextiel-zoekt-investeerder-voor-exponentiele-groei/>

Contact & Site