

De toekomst van natuurlijke schoonheid

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/de-toekomst-van-natuurlijke-schoonheid/>



Type Klant	B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Private-Equity, Incubator-Accelerator, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 1.000.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 150.000,-
Minimale Ticketsize	€ 50.000,-
Sector	Consumentengoederen, Health, Leisure, SportTech
Bedrijfsfase	Early-Growth

Aantal Founders	2
Aantal Huidige Werknemers	10
Maandelijkse Omzet	€ 15.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 600.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 2.000.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 7.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Wij zijn een innovatief bedrijf dat zich richt op facial fitness, een unieke vorm van schoonheidsverzorging waarbij gezichtsspieren worden versterkt door middel van gespecialiseerde behandelingen zoals massages, facials en EMS (electro muscle stimulation). Opgericht in september 2022 in Amsterdam, bieden wij een natuurlijk alternatief voor invasieve schoonheidsbehandelingen, zoals botox.

Sinds de opening in februari 2023 heeft het bedrijf een snelle groei doorgemaakt en is het al winstgevend, dankzij ons sterke concept met hoge marges. De onderneming heeft zich succesvol gepositioneerd als de eerste aanbieder van deze diensten in Nederland, met een snel groeiend klantenbestand. We breiden onze activiteiten uit naar andere steden in Nederland en internationaal, te beginnen met Dubai, waar een nieuwe locatie in september 2024 zijn deuren opent.

Onze diensten worden aangeboden via een fysieke locatie in Amsterdam en een online platform waar klanten behandelingen kunnen boeken. We zijn gericht op verdere expansie en productontwikkeling, waarbij zowel fysieke als digitale kanalen worden benut om de klantenkring en merkbekendheid verder te vergroten. De behandelingen worden uitgevoerd door hooggekwalificeerde schoonheidsspecialisten, ondersteund door een sterk marketingteam dat zich richt op sociale media en influencer marketing.

Business Model

Ons bedrijf opereert op een business model dat momenteel is gebaseerd op de verkoop van individuele producten en diensten gericht op facial fitness en schoonheidsverzorging. Klanten kunnen zowel in de fysieke salon in Amsterdam als via het online platform behandelingen boeken en hoogwaardige schoonheidsproducten aanschaffen.

De belangrijkste inkomstenbronnen zijn de directe verkoop van behandelingen en producten, die tegen een premium prijs worden aangeboden. Dit model heeft zich al bewezen, aangezien het bedrijf sinds de start in februari 2023 winstgevend is geworden.

Om de klantwaarde te verhogen en de omzetstroom te stabiliseren, is Skinlyft van plan om binnenkort abonnementen aan te bieden. Deze abonnementsvormen zullen klanten toegang bieden tot regelmatige behandelingen tegen een gereduceerde prijs, gecombineerd met exclusieve kortingen op producten. Dit zorgt niet alleen voor een gestage inkomstenstroom, maar verhoogt ook de klantloyaliteit en creëert meerwaarde voor terugkerende klanten.

USP's

- Sterke branding
- vernieuwend concept dat reeds is bewezen in de VS en de UK
- Veel vraag
- Concept is toekomst ready, de beauty industrie is zich steeds meer naar natuurlijke schoonheid aan het verplaatsen. Wij lopen hierin voorop.

Investeringsbehoefte

3 nieuwe filialen €150.000 per stuk

marketing kosten €150.000

Onderzoek en ontwikkeling productlijn €400.000

Ervaring Founder(s)

Meerdere succesvolle MKB ondernemingen opgezet.

Overige Relevante Informatie

over enkele weken gaat onze 2e locatie open in Dubai, we verwachten dat dit onze omzet exponentieel zal doen groeien

Samenvatting

Datum: 29 August 2024

URL: <https://venturecapital.nl/de-toekomst-van-natuurlijke-schoonheid/>

Contact & Site