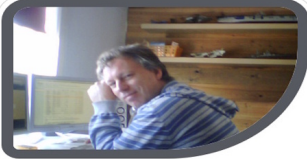


Slingwise het eerste AI ecommerce platform voor de adviesindustrie

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/slingwise-het-eerste-ai-e-commerce-platform-voor-de-adviesindustrie/>

BOOK US AT SLINGWISE



Mr Henry Vermeulen PA

[See profile](#)

 30 minutes €90.00

CTO at Slingwise bv

web development

★★★★★

[Book Henry](#)



Drs Mark Bakker
Business Consultant

[See profile](#)

 60 minutes €100.00

CEO at NoMem

Geïnstrueerd advies geven

★★★★★

service vier, service drie, service twee, service een,

[Book Mark](#)



Drs Sophie van Buren
Business Coach

[See profile](#)

 15 minutes €15.00

Advisor at NoMem

Andersson Elffers Felix

★★★★★

lekker eten , de dierentuin, test 3 doen, test 4 doen,

[Book Sophie](#)



LO M. Thatcher

[See profile](#)

 15 minutes €2.50

PIO at NoMem

Learn Thatcherism

★★★★★

service vier, service drie, service twee, service een,

[Book M.](#)

Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Private-Equity, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 1.500.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 50.000,-
Sector	B2B-Software, E-Commerce, Marketing, Platform, SaaS

Bedrijfsfase	Seed
Aantal Founders	3
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijke Omzet	€ 0,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 365.000,- (na volledige investering)
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.771.600,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 3.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Slingwise is het eerste all-in one SaaS en marktplaats platform voor de adviesindustrie. Slingwise maakt het voor betaalde adviseurs en verkoop adviseurs mogelijk om hun diensten en producten online te verkopen en te marketen. Klanten kunnen adviseurs voor (on)betaald live video advies, en chat binnen Slingwise marktplaats en binnen de website van de adviseur (SaaS) boeken.

Daar waar ecommerce zich de afgelopen twintig jaar tot een miljarden industrie heeft ontwikkeld, zijn ecommerce oplossingen voor de advies industrie sterk achtergebleven. Dit is vreemd aangezien de omzet binnen de adviesindustrie wereldwijd maar liefst \$2630 miljard bedraagt.

Slingwise is de **booking.com** voor de advies industrie. Slingwise is een SaaS enabled marketplace

Managers gebruikers Slack

Content creators gebruiken Parteon

Experts gebruiken Slingwise

Voor het verbeteren van de service van adviseurs maakt Slingwise gebruik van AI video interpretatie technologie. Wij bieden een enorme kans om te investeren in een snel groeiende onderneming die zicht toelegt op het digitaliseren van de adviesindustrie.

Slingwise is geschikt voor alle adviseurs die hun website bezoekers naar klanten willen converteren en hun advies(diensten) willen marketen, zichtbaar willen maken en willen structureren. Slingwise richt zich op financieel, zakelijk en juridisch adviseurs. Hierbij maken we onderscheid tussen:

1. Adviseurs die beroepsmatig betaald advies leveren.
2. Industrie experts die nu nog geen zakelijk advies verkopen maar dit met behulp van Slingwise wel zouden kunnen gaan doen.
3. Verkoop adviseurs (bedrijven) die hun klanten vrijblijvend salesadvies voor hun high end producten bieden.
4. Eindgebruikers (zakelijke of privaat) op zoek naar (sales)advies van experts.

Marketing en sales richt zich niet alleen op Nederland maar vooral op Engelstalige gebieden.

Business Model

Voor gebruikmaking van Slingwise maken we onderscheid tussen adviseurs die hun advies met behulp van Slingwise online wensen te verkopen en salesadviseurs die gratis discovery calls (ter ondersteuning van de verkoop van hun producten of diensten) aanbieden en bijbehorende subscription modellen. Deze betreffen als volgt:

Adviseurs die online betaald advies of kennis willen verkopen (ecommerce) en wel een vast bedrag per maand (€ 79 per maand per advicestore) of 20% van de via Slingwise gerealiseerde omzet.

(Sales)adviseurs die gratis salesadvies gesprekken aan hun klanten aanbieden een vast bedrag per maand (€ 79 per maand per advicestore) of € 100 per gekwalificeerde lead.

USP's

De Unique Selling Propositions (USPs) van Slingwise.com maakt het voor experts mogelijk om hun advies te verkopen en te marketen binnen een platform dat naadloos klanten communicatie en advies ecommerce aanbiedt.

A. Naadloze Website Integration (SaaS)

Met Slingwise hebben experts de mogelijkheid om advies ecommerce en book mij voor advies opties binnen hun website en social media aan te bieden en zodoende hun website bezoekers of social media volgers naar klanten te kunnen converteren.

Waarom dit uniek is: er zijn geen alternatieven voor experts om advies e-commerce features binnen hun website te integreren.

B. Marktplaats exposure voor experts

Marktplaats presentatie om nieuwe klanten te kunnen bereiken.

Waarom dit uniek is: het hybride Slingwise model stelt experts in de gelegenheid om nieuwe potentiële klanten van hun advicestore op de hoogte stellen (vergelijk Parteon).

C. Geïntegreerde live video en chat voor betaald of gratis sales advies

Slingwise ondersteunt chat of live video advies die speciaal gemaakt is voor de ondersteuning van betaald of gratis sales advies.

Waarom dit uniek is: concurrerende platforms focussen zich ofwel op generieke video tools of op reservering software. Slingwise is geoptimaliseerd voor betaald advies interactie en slaat een brug tussen bookings, communicatie en betaaldiensten voor geleverd advies

D. Additionele advies marketing features

Slingwise biedt extra features om de advies marketing inspanning van adviseurs te ondersteunen, zoals referral marketing, advies uren abonnementen etc.

Waarom dit uniek is. Er zijn weinig SaaS features die zich specifiek toeleggen op het ondersteunen van advies marketing.

E. AI modules voor live video en chat gesprekken

Het Slingwise team is bezig met de integratie van AI modules die Slingwise live video en chat gesprekken naar tekst converteren (al af) om deze vervolgens voor beter advies te kunnen aanwenden. Zo kan live video en chat gesprekken naar verschillende talen worden omgezet, samengevat, doorzocht, geïnterpreteerd, context aan toe worden gevoegd etc.

Waarom dit uniek is. Zo ver wij weten bestaat dit nog niet.

Investeringsbehoefte

We zijn op zoek naar een investering van € 1,5 miljoen. Deze investering geeft ons voldoende runway om, naar verwachting, na 2 jaar winstgevend te worden

Gewenste competenties investeerder

Voor ons is de ideale investeerder meer dan alleen een bron van kapitaal. Zij zijn een strategische partner die industriële expertise en middelen meebrengt die essentieel zijn voor onze groei

Onderaan enkele gewenste competenties:

- * Ervaring met SaaS-modellen: Bekendheid met B2B SaaS-bedrijven, bij voorkeur abonnementsmodellen, klantenwerving en strategieën voor klantbehoud.
- * Expertise in AI en technologie: Kennis van AI
- * Exit-strategie: Inzicht in potentiële exit-strategieën (zoals acquisitie) en het vermogen om het bedrijf naar lange termijn financieel succes te leiden.
- * Ervaring met ophalen van additionele financiering indien noodzakelijk
- * Toegang tot strategische partnerschappen, bij voorkeur goede netwerken binnen de advies industrie

Ervaring Founder(s)

Henry Vermeulen. Henry is een senior allround MySQL, PHP, jQuery, WordPress ontwikkelaar met 20 jaar programmeer ervaring. Henry is verantwoordelijk voor de Slingwise backend software exclusief het streaming media gedeelte.

Sander Hamburger. Oprichter van verschillende (internet)bedrijven. Sander is een ervaren internet entrepreneur. Sander heeft hij veel ervaring met de verkoop van internet producten en diensten

Volodymyr Sapiha. Vova is een senior Java, C+ en Microsoft ontwikkelaar Vova is verantwoordelijk voor het livestreaming en AI integratie binnen Slingwise.com.

Nathan Derkse. Nathan is een front end designer, online marketeer en content creator. Nathan is verantwoordelijk voor de front end ontwikkeling van Slingwise en de content creatie en distributie.

Overige Relevante Informatie

Er is tot op heden out of the pocket ex onbetaalde uren € 75.000 door de founder in de bouw van Slingwise gestoken.

Slingwise heeft nog geen derden investeerders.

Prognose omzet na investering:

€ 365.311 (Y1) € 1.771.611 (y2) € 4.019.626 (y3) € 6.211.474 (Y4) € 13.712.679 (Y5)

Op aanvraag hebben we gereed: pitchdeck, prognose resultaat/cash flow, ondernemingsplan

Samenvatting

Datum: 3 February 2025

URL: <https://venturecapital.nl/slingwise-het-eerste-ai-ecommerce-platform-voor-de-adviesindustrie/>

Contact & Site