

Een pré voor een zonzijde, een app voor de ware.

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/een-pre-voor-een-zonzijde-een-app-voor-de-ware/>



Type Klant	B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Incubator-Accelerator
Benodigd Kapitaal	€ 135.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 134.604,-
Sector	Overig, Platform

Bedrijfsfase	Pre-Seed
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	3
Maandelijkse Omzet	€ 1,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 285.703,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 1.531.322,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 1,-

Bedrijfsbeschrijving

Een te starten app voor 'Personal Matching', gericht op alle vormen van matching tussen personen, met vanaf het begin al beeldbellen als onderdeel van de acquisitiestrategie.

Daarbij hoort ook, dat door middel van 'psychometrie' bij het aanmaken van een profiel, voor elke gebruiker van de app automatisch de juiste match gevonden wordt, die passend is (deze techniek is een noviteit). De deelname voor hen is gratis, en ze worden aangetrokken door diverse promotie, waaronder televisiereclame. Bij het beeldbellen kunnen diverse sferen ingesteld worden, zoals een restaurant, huiskamer, strand en meer. Wat de te matchen personen eveneens te zien krijgen, is bij het begin en vervolgens om een bepaalde tijd reclame van bedrijven (evenals bij YouTube). Deze bedrijven zijn dan ook de inkomstenbron voor deze onderneming. Zij kunnen per kijkmoment per gebruiker van de app achteraf betalen, of bijvoorbeeld een bepaald bedrag per 3 maanden vooruit. De retention customers kunnen gebruik maken van upselling wanneer verkozen. Op de app is plaats voor feedback voor zowel de gebruiker als de adverteerder. Eerst richt de onderneming zich op Nederland, maar in het tweede jaar al op buurlanden. Binnen 5 jaar is het de visie om geheel Europa te voorzien, en binnen 10 jaar mondiaal. Hiervoor zal in het tweede jaar al meerdere personeel aangetrokken worden. In het derde jaar zal er een overgang naar een BV zijn. Door het gebruik van televisiereclame is er in alle landen een explosieve groei van zoekers van een match bij App4Match. Internationaal matchen wordt binnen de app ook mogelijk gemaakt doordat naar betreffende landen overgeschakeld kan worden. Een succesvolle maker (team Iconica) van apps, heeft de mogelijkheden bevestigd en de kosten zijn bekend.

Business Model

De klantensegmenten zijn matchzoekenden en adverteerders (vooral van belang zijn de early adopters voor het opstarten van de app. Het retentiepercentage van de gebruikers is maar 10% vanwege het grote slagingspercentage. Het percentage van de adverteerders is 80% vanwege de grote aantallen gebruikers die er zullen zijn door televisiereclame). Een waardepropositie is onder meer dat aan pre-screening wordt gedaan voor het vinden van 'de ware'. Ook van waarde is het beeldbellen, waarbij gelijk gezien kan worden hoe de match werkelijk is (profielen bij concurrenten zijn veelal subjectief of mogelijk frauduleus). De adverteerders betalen 20 à 30 cent per kijkmoment, óf 6.000 tot 10.000 euro per 3 maanden (mits benodigde kwantiteit, anders aantrekkelijke kortingen), voor een spotje van 20 tot 60 seconden. De kanalen op de app zelf zijn het beeldbellen, en een locatie waar feedback kan worden gegeven. Verder zal info over App4Match te zien zijn op alle bekende social media, maar ook zal op bijvoorbeeld Fonk promotie voor de app te zien zijn. De interactie van de respectievelijke klantsegmenten gebeurt vrijwel volledig digitaal via de app. Bij de acquisitie van het klantsegment matchzoekenden is de pre-screening en de beperkte maar meer specifieke matching van belang. Voor de acquisitie van de adverteerders is de pre-screening van de gebruikers van belang, alsook de mogelijkheid van retentie en upselling. Na 6 maanden zal er in totaal over die maanden 40.083 euro omzet (excl. BTW) behaald zijn, en over het gehele eerste jaar 285.703 euro omzet (excl. BTW). De explosieve groei na 6 maanden is te danken aan upselling, abonnementen en de retentie die na 6 maanden 80% is. In het tweede jaar wordt uitgebreid naar 2 buurlanden. Totaal is de omzet in het 2e jaar 1.531.322 euro (excl. BTW), door de early- en late majority. De omzet is in het tweede jaar dus ruim 5x gestegen ten aanzien van het eerste jaar. Ten aanzien van de kosten die in het tweede jaar gemaakt zijn, is die omzet bijna 154% hoger. Dit zijn dan 157 klanten die daarvoor benodigd waren. Er zijn dat jaar 241 klanten die voor de totale omzet gezorgd hebben. Vanaf het derde jaar wordt er jaarlijks uitgebreid naar 5 andere landen. Na een half jaar is de omzet in dat derde jaar 1.542.500 euro (excl. BTW), en na een jaar 2.660.992 euro (excl. BTW). De BV (in het derde jaar) ontvangt nog geen geld voor aandelen, want die zijn een jaar uitgesteld. Het eigen kapitaal groeit dat jaar naar 1.133.679 euro en voor investeringen in het daarop volgende jaar blijft er 1.716.627 euro over met de cash-flow. Dit is dan ruim 12x het bedrag dat geïnvesteerd werd bij de start van de onderneming. Het belangrijkste is dat de app goed werkt, en dat er feedback gegeven kan worden. Zo kunnen goede updates plaatsvinden. Er zijn ook kleine statische reclames te zien van trouwe adverteerders. In andere landen zijn vertegenwoordigers uit het betreffende land werkzaam en tevens is er vanaf het tweede jaar een CFO, IT-specialist en een HR-medewerker. Er is een uitbreider BMC en financieringsbegroting beschikbaar.

USP's

Pre-screening door middel van psychometrie en keuzes bij het aanmaken van het profiel, voor het meer gericht laten matchen van de gewenste persoon. Dit gebeurt automatisch door de app, als het profiel aangemaakt is. Het vinden van 'de ware' is dan zeer waarschijnlijk. De psychometrie die gebruikt wordt, zijn bepaalde statistische en wiskundige technieken, waarbij psychologische eigenschappen worden geanalyseerd, gegroepeerd en vervolgens verwerkt tot nieuwe criteria. Er is dan ook een voortdurende ontwikkeling aanwezig bij deze technieken, waarbij de targetting meer en meer de merkboodschap bekrachtigt. Hierbij moet men ook denken aan latente constructies aangaande persoonlijkheden. Deze marketingpersonalisatie versterkt zo de acquisitiestrategie van de naam App4Match richting de specifieke doelgroepen. Samengevat, is het gebruik van deze app betrouwbaar en consistent. Tevens wordt bij een match gelijk beeldbellen gebruikt, in een verkozen sfeer (omgeving van het beeld), waarbij frauduleuze matches nagenoeg uitgesloten worden. Het zien van de betreffende match tijdens het contact zal gezien de specifieke profielen bevorderlijk werken.

Investeringsbehoefte

Ontwikkeling app 24793 Opstellen alg. voorwaarden 399 Privé-uitgaven 5 maanden 6500
Promotiekosten 100 dagen televisie 52836 Promotiekosten radio 0 Promotiekosten internet 20662
Overige acquisitie binnen aanlooperperiode 300 Overbrugging/aanloopkosten 8390 BTW over
investeringen 21099 Totaal investeringen 134979

Gewenste competenties investeerder

Financier, adviseur

Ervaring Founder(s)

ZZP-er in de bouw en met websites, en vennoot VOF inzake containerreinigingsbedrijf en het recyclen van tonercartridges en daarbij werk als vertegenwoordiger (allen succesvol, echter door externe redenen beëindigd). Kennis van psychologie, sociale vaardigheden en boekhouden. Beelddenkend.

Overige Relevante Informatie

Liquiditeit

(01-01-2026)

Kas/bank (beginsaldo)

100

99376

42226

42637

36617

59045

67109

79772

101235

108765

68556

114419

151396

152387

Kas/bank (eindsaldo)

99376

42226

42637

36617

59045

67109

79772

101235

108765

68556

114419

151396

152387

304675

Eigen inbreng

100

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

100

Lening

135000

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

135000

Omzet 20 seconden

0

200

600

1200

1600

2000

2400
3000
3600
4200
5000
5800
6800
36400

Omzet 40 seconden

0
300
600
900
1200
1500
2000
2400
3200
4000
4800
5800
6600
33300

Omzet 3 maanden

0
0
2000
5000
5000
9000
13000
21000
27000
27000
33000
41000

41000

224000

Omzet upselling / abonnementen

0

0

0

0

0

0

0

0

6000

6000

8000

14000

18000

52000

BTW

0

87

555

1232

1354

2169

3020

4582

6907

7150

8817

11559

12565

59997

Totaal ontv.

135100

500

3200

7100

7800

12500

17400

26400

39800

41200

50800

66600

72400

480800

uitgaven

Aankoop software

24793

0

0

0

0

0

0

0

0

10000

0

0

0

34793

Promotie televisie

0

52836

0

0

0

0

0

0

0

52836

0

0

52836

158508

Promotie radio

0

0

0

0

0

0

0

0

16529

0

0

16529

0

33058

Promotie internet

10331

0

0

10331

0

0

0

0

0

13636

0

0

13636

47934

Overige acquisitie

300

0

0

0

0

0

0

0

0

0

0

500

0

800

Privé uitgaven

0

1300

1300

1300

1300

1300

1300

1500

1500

1500

1500

1500

1500

16800

Overbrugging / aanloopkosten

400

3144

1119

1119

1119

1119

0

0

0

0

0

0

0

8020

Maandelijkse kosten

0

370

370

370

370

370

370

370

370

370

370

370

370

4440

Ontvangen BTW

0

0

0

1232

1354

2169

3020

4582

6907

7150

8817

11559

12565

59355

Betaalde BTW

5270

11834

313

2482

313

313

78

78

3549

16137

78

3654

14037

58136

BTW afdracht

0

0

0

0

-17417

1647

0

0

10804

0

0

7657

0

2691

Aflossing

0

0

0

0

0

0

3067

3067

3067

3067

3067

3067

3067

21469

Totaal uitgaven

35824

57650

2789

13120

-14628

4436

4737

4937

32270

81409

4937

29623

71409

328512

Exploitatiebegroting

Netto omzet A

30083

(excl.)

Inkoopwaarde

7189

(excl.) / 4

Bruto winst omzet A

22894

Bruto winstmarge

100,00%

Netto omzet B

27521

(excl.)

Inkoopwaarde

7189

(excl.) / 4

Bruto winst omzet B

20332

Bruto winstmarge

100,00%

Netto omzet C

185124

(excl.)

Inkoopwaarde

7189

(excl.) / 4

Bruto winst omzet C

177935

Bruto winstmarge

100,00%

Netto omzet D

42975

(excl)

Inkoopwaarde

7189

(excl.) / 4

Bruto winst omzet D

35786

Bruto winstmarge

100,00%

Totaal omzet

285703

Inkoopwaarde

28756

(software)

Totaal bruto winst

256947

Promotiekosten

(excl.)

198595

Maandelijkse kosten

(excl.)

6628

Aflossingen

21469

Afschrijving

4511

Bedrijfswinst

25744

Winstdeel

22475

-12,70%

Aftrekposten

13065

Belastbaar inkomen

9410

Afdracht inkomstenbelasting

-49,50%

Privé-ontrekking

16800

Eigen vermogen

-12048

Cash-flow Beschikbaar voor investeringen 106581

Meer informatie: [App4match.nl](https://app4match.nl)

Samenvatting

Datum: 17 September 2025

URL: <https://venturecapital.nl/een-pre-voor-een-zonzijde-een-app-voor-de-ware/>

Contact & Site