

Your Sales partner in Sustainability

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/your-sales-partner-in-sustainability/>



Samenvatting

Datum: 14 July 2021

URL: <https://venturecapital.nl/your-sales-partner-in-sustainability/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.6" _module_preset="default"][et_pb_row
_builder_version="4.9.6" _module_preset="default"][et_pb_column _builder_version="4.9.6"
_module_preset="default" type="4_4"][et_pb_text _builder_version="4.9.6" _module_preset="default"
hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

Deze startup is your sales partner in sustainability. Zij verduurzamen de kleding industrie door de transparantie te verhogen. Ze geven kledingmerken aan de hand van een supply chain analyse inzicht in de huidige impact van hun producten (bijv. kg CO₂, Liter water etc.). Daarnaast hebben ze een consumenten platform waar het makkelijk is om duurzamere kledingproducten te vinden.

Wat doet deze startup?

1. Onthullen van de werkelijke kosten: Door ingewikkelde data te vertalen naar simpele feiten, brengt de startup duidelijkheid over hoe kleding heeft invloed op de planeet.
2. Maken het gemakkelijk om verhalen te verkopen: De startup presenteert merken op hun platform. Dé plek om nieuwe consumenten te ontmoeten, te leren en om je collectie verkopen.
3. Stimuleert de evolutie van merken: De startup biedt radicale transparantie aan om beter geïnformeerde beslissingen aan te sporen door de gehele toeleveringsketen.
4. Bestrijden van greenwashing: Door het gebruik van gekwantificeerd en begrijpelijke impactpunten, zullen ze de wereld wijzen op de "onzichtbare kosten" van kleding.

Wat biedt deze startup aan?

1. Life Cycle Analysis Report: Een rapport dat de milieu-impact van kleding in kaart brengt.
2. Platform: Een verkoopplatform en one-stop duurzame mode marktplaats.
3. Create a community of conversations: De startup deelt hun kennis om supply chains duurzamer te maken en stimuleert interactie met gelijkgestemden consumenten en merken.

Business Model:

De startup krijgt betaald voor de analyses. Het belangrijkste verdien model is de pay per click and pay per conversion voor de traffic die zij naar de webshops van kledingmerken genereren.

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist; Incubator/accelerator

Wat onderscheidt jouw onderneming van anderen in jouw sector (USP's)?:

Deze startup is een van de eerste die levenscyclus analyses gebruikt op hun marktplaats. Daarnaast adviseren ze kledingmerken ook verder hoe ze hun supply chain kunnen opschonen.

Benodigd Kapitaal:

€220.000,-

Investeringsbehoefte:

Voor de technische ontwikkeling en opschaling van het platform. Ze zullen bovendien een plug in bouwen waardoor onze service ook op andere platformen kan worden aangeboden.

Sector:

B2B Software; E-Commerce; Impact

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

1-5

Maandelijks omzet (huidig):

0

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€80.000,-

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€200.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€2.000,-

Reeds toegezegde financiering:

Momenteel heeft de startup €100.000,- binnengehaald d.m.v. een lening.

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