

Profile number

108064

Groeiende horeca tech gaat opschalen door heel Nederland, zoekt EUR 250.000 aan groeikapitaal**Located in**

Netherlands

Personal data**Sector**

IT service

Type of company

Website

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- Strategic acquisition
- Investor

Financial information**Turnover last financial year**

€ 100.000 - € 250.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

Confidential

Company history/background

Het (horeca)tech platform brengt consumenten, locaties, evenementen en merken samen.

- De app helpt consumenten de beste locaties, evenementen en drankmerken te vinden, te genieten en te delen.
- Het zakelijke platform helpt locaties, evenementen en drankmerken nieuwe en bestaande gasten aan te trekken en te verbinden.

Dankzij samenwerkingen met meer dan 10 drankmerken (waaronder Bacardi, Malibu, Ketel1, Swinckels en Spa), zo'n 400 horeca locaties in Nederland en festivals zoals Kralingse Bos Festival en Vestrock, is er in totaal reeds EUR 220.000 aan inkomsten gegenereerd, waarvan EUR 130.000 in 2023.

Het platform is nu klaar voor grootschalige gebruikers- en klantacquisitie, om een toonaangevend horeca tech platform in Nederland te worden. In 2025 staat gepland om internationale markten te betreden.

Ze hebben een klein en toegewijd team, wat betekent lage vaste kosten, hoge productiviteit en een groot potentieel voor winstmarges.

Businessmodel:

Men biedt drankmerken de mogelijkheid om grote aantallen (50-600) bars, clubs en restaurants te “sponsoren”, in ruil voor promoties van deze drankmerken op het platform aan consumenten.

Drankmerken betalen tussen de EUR 22.000 en EUR 210.000 per jaar. De grotere pakketten sponsoren meer locaties en omvatten meer marketingacties (zoals push notificaties) voor het merk. Alle pakketten bevatten data-inzichten over de consumentendemografie, gedrag en trends, waar zij op dit moment geen toegang tot hebben.

Ze bieden horecalocaties ook de mogelijkheid om zelf toegang te krijgen tot ons platform, variërend van EUR 50 – EUR 150 per maand per locatie. Ook festivals en evenementen gebruiken het platform.

Ze hebben verschillende plannen om extra inkomstenstromen toe te voegen, waaronder bijvoorbeeld een “explore” pagina in de app waar derden gericht kunnen adverteren naar de app-gebruikers.

Unique selling points

USP's:

- Dit marketing en engagement platform is specifiek gebouwd voor de horeca en events industrie, waarbij direct een relevante doelgroep wordt bereikt en waar interactie met potentiële gasten mogelijk is gemaakt.
- Het loyaliteitssysteem (digitale token) creëert een win-win tussen consumenten en horeca locaties en zorgt voor organische groei. Consumenten worden beloond voor de promotie van horecalocaties en merken, en horecalocaties worden beloond met extra marketingacties voor het verkopen en promoten van deals naar de consument.
- Horecaondernemers gebruiken het marketing platform gratis wanneer zij een activatie doen met één van de drank partners. Deze manier van werken is enorm schaalbaar. Ook voor de consument is het platform gratis.
- De plannen voor het betreden van nieuwe markten zijn niet kostbaar, wat betekent dat ze snel en goedkoop kunnen opschalen, terwijl ze veel nieuwe markten openen om inkomsten uit te genereren.

Other

Investeringsbehoefte:

De investeringsbehoefte voor deze ronde bedraagt EUR 250.00 en wordt gebruikt voor:

- Consumenten acquisitie;
- Consumenten retentie;
- Een tweede fulltime developer.

De minimale ticketsize bedraagt EUR 75.000.

Het ervaren team heeft reeds persoonlijk EUR 175.000 aan startkapitaal geïnvesteerd en sindsdien heeft de onderneming al EUR 600.000 opgehaald bij relevante angel investors.

Doelen:

- Resultaat eind 2023, een omzet van EUR 130.000 bereikt met 25.000 app downloads,
- Eind 2024 een omzet van EUR 230.000 bereiken, en 75.000 app downloads,
- Eind 2025 een omzet van EUR 1.400.000 bereiken, en 300.000 app downloads,