

Profiel nr.

108576

Platform voor leadgeneratie met of zonder BV**Gevestigd in**

Nederland

Algemene informatie**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Zakelijke dienstverlening

Rechtsvorm:

BV

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Startend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 0 - € 100.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 100.000

Resultaat voor belasting

€ 0 - € 100.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Startup platform waarbij consumenten gratis offertes kunnen aanvragen. Het platform is opgericht door ondernemers die jarenlang gebruik hebben gemaakt van diverse platforms om aan goede leads te komen. Net als vele andere ondernemers liepen wij tegen een aantal problemen aan bij het gebruik van reeds bestaande platforms, zoals enorme concurrentiegraad en hoge leadkosten en/of commissies. Dit moest beter kunnen. Het platform is gericht op het samenbrengen van ondernemers en klanten (zowel particulier als zakelijk), waarbij het gebruikt wordt als online marketing- en klantenmachine (leadgeneratie). Dit resulteert in meer offerte aanvragen en meer omzet voor ingeschreven bedrijven. Klanten (aanvragers van een dienst) kunnen kosteloos gebruik

maken van dit platform. Na 2,5 jaar van onderzoek en voorbereiding is ons platform halverwege 2019 opgericht. Business development en ontwikkeling heeft plaatsgevonden in samenwerking met ervaringen van gebruikers van sites van concurrenten, waardoor uitgebreid rekening is gehouden met de specifieke wensen vanuit de markt en de tekortkomingen van reeds bestaande platforms.

- B2C en B2B, ondernemingen betalen middels overzichtelijk creditstysteem om leads binnen te halen via het platform. Zowel abonnementen als losse credit verkoop mogelijk;
- Er zijn synergievoordelen te behalen door combineren met eigen onderneming. B.v. met online marketingdiensten zoals SEO, SEA of social media;
- Mogelijkheid specialiseren binnen een branche of uitbreiden naar meerdere branches waarbij ieder beroep, markt of klus mogelijk is;
- Platform kan eenvoudig worden uitgerold naar nieuwe niches en/of een bredere doelgroep, zowel in Nederland als daarbuiten;
- Goedkoopste offerteplatform van Nederland. Echter, de prijzen voor credits zijn eenvoudig voor iedere doelgroep apart aan te passen;
- Volledig geautomatiseerd platform;
- Plug play. Een beroepsgroep of vele verschillende beroepen tegelijk aanbieden tegen diverse tarieven is mogelijk;
- Iedere klus/beroep is mogelijk, van zonnepanelen tot kinderopvang;
- Van transport tot makelaar;
- Sterke domeinnamen;
- Leadstrategie die volledig uitgewerkt is met advertenties en animatiefilmpjes;
- Sterke SEO posities en organische aanvragen die groeien;
- Website is gebouwd in WordPress en daarmee makkelijk aan te passen;
- Aanzienlijk groeipotentieel.

Unique selling points

Na een gedegen marktonderzoek, concurrentieonderzoek, zoekwoordenonderzoek, Google Ads kostenanalyse en campagnetesten is het concept ontstaan. Er is een businessplan beschikbaar. De opzet is uniek. Er wordt gebruik gemaakt van de verkoop van credits. De vaste kosten van de gehele operatie zijn zeer beperkt en overige kosten zijn bijna geheel flexibel en omzetafhankelijk. Operatie is bij lage volumes break-even maar kent grote schaalvoordelen, waarbij winstpercentage exponentieel stijgt in geval van groei. De schaalbaarheid van dit platform is enorm, zowel in Nederland als daarbuiten. In de navolgende periode is voorzichtig geïnvesteerd in online marketing om het bereik te verbreden. Helaas kwam de Coronatijd op ons pad. Ten tijde van deze (lockdown) periode hebben we het systeem volledig getest met een minimale inleg op twee beroepen en hieruit een (logische) lage omzet gehaald. Het systeem werkt naar volle tevredenheid en een uitrol naar grote investering (en omzet) lag in het verschiet. Eén eigenaar raakte arbeidsongeschikt en de overige eigenaren hebben ook andere ondernemingen dus hebben wij besloten om het platform op de plank te laten liggen.

Overig

Inmiddels zijn er weer twee jaar verstreken en zou het concept een goede plek binnen de huidige markt kunnen opvullen/overnemen, aangezien de tijdsgeest inmiddels is veranderd. Nu kan het bedrijf onbeperkt schalen. Geen voorraad, geen verzendkosten en geen ontwikkelingskosten. Het is een compleet digitaal product wat digitaal geleverd wordt. De waardeontwikkeling is substantieel. Toekomstige groei ligt voornamelijk in het uitbreiden van de inhoud en betreden van nieuwe markten. Ideaal voor een ondernemer die morgen wil starten met een kant-en-klaar-concept en snelheid kan gaan maken. Het concept is bewezen en is volledig geautomatiseerd. De producten zijn laagdrempelig en vergen geen grote commitment of verhoogde vaste lasten. Deze onderneming is interessant voor ondernemende kandidaten en bijzonder geschikt voor strategische ondernemers om synergievoordelen mee te behalen. Kennis is niet noodzakelijk.

Er zijn twee mogelijkheden voor overname:

- Een aandelentransactie via een notaris (Kosten Koper ongeveer € 1.300,00).
- Via een activa-/passivatransactie (zonder tussenkomst van een notaris).

De vraagprijs bedraagt € 20.000,=