

Vertical
Analytics, E-Commerce, Musik

Zielmarkt
B2B (Business-to-Business)

Stage
Seed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:
Post-Revenue

Aufgerufene Summe
600.000 EUR

Anzahl der Gründer
3

Gründungsjahr
2017

Rechtsform
GmbH

Sitz
Bremen

Kontakt Daten
info@capmatcher.com

Klang von Musikinstrumenten vor dem Kauf online testen: Minority Stake Investment Opportunity in einem Analytics/ E-Commerce/ Musik-Vertical

Das Startup bietet eine Lösung für das Online-Testen von Musikinstrumenten an, um den Kunden ihre Kaufentscheidung zu erleichtern. Zusätzlich kann das Verhalten der Nutzer mit Hilfe eines Smart-Data-Systems ausgewertet und den Herstellern und Händlern für Marketing- & Analytics-Zwecke zur Verfügung gestellt werden. Die wichtigsten Kennzahlen zum Startup finden Sie in diesem Exposé. Die Fragen wurden in einem 60-minütigen Prozess erhoben, dabei beantworteten die Gründer sämtliche Fragen.

Allgemeines Geschäftsmodell

Gewinnerzielung: Verkauf eines digitalen Produktes, Abonnement, Freemium, Saas (Software as a Service)

Vertical: Analytics, E-Commerce, Musik

Zielmarkt: B2B (Business-to-Business)

Produkt

Problem des Idealkunden:

Das Problem ist, dass Onlinehändler ihre Produkte nicht gut genug präsentieren können. Speziell bei Musikinstrumenten und Zubehör geht es um den Klang, welcher Online aber nicht getestet werden kann.

Lösung:

Mit dem selbst entwickelten Audioplayer können Endkonsumenten die Musikinstrumente und das Zubehör auf eine interaktive Art und Weise testen und vergleichen. Kombinationen sind auf Wunsch möglich und in Echtzeit bedienbar.

Alleinstellungsmerkmal:

Der Endnutzer hat die Möglichkeit, die Produkte zu vergleichen und das für ihn richtige Instrument und Zubehör zu finden. Die Dienstleistung ist vollkommen neutral und unvoreingenommen. Nach Angaben des Startups gibt es nur wenige Wettbewerber.

Vertical

Analytics, E-Commerce, Musik

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

Stage

Seed: MVP vorhanden & erstes Markt-Feedback erhalten

Revenue-Stage:

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

600.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2017

Rechtsform

GmbH

Sitz

Bremen

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Markt**Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz)

Marktgröße (Schätzung):

> 5 Mrd. Euro

Marktwachstum (Schätzung):

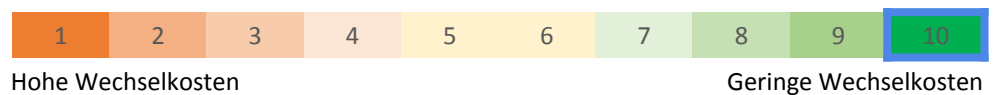
30%

Wettbewerbsdynamik:

Ja, wenige Wettbewerber.

**Angenommene Wechselkosten (Switching Costs):**

Aufwand für einen potentiellen Kunden, von einem anderen Produkt oder einer anderen Dienstleistung auf das Produkt oder die Dienstleistung des Startups zu wechseln.

**Finanzen**

Nach Angaben der Gründer wurden folgende Umsatz- und Gewinnzahlen in den letzten drei Jahren generiert.

Jahr	2016	2017	2018
Umsatz	16000	45000	80000
Gewinn	0	0	0

Skalierbarkeit:

Meinung des Gründerteams, inwiefern die Kosten unterproportional (hohe Werte) bzw. linear oder überproportional (geringe Werte) im Verhältnis zum Umsatz und Absatz wachsen.



Vertical

Analytics, E-Commerce, Musik

Zielmarkt

B2B (Business-to-Business)

StageSeed: MVP vorhanden & erstes
Markt-Feedback erhalten**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

Aufgerufene Summe

600.000 EUR

Anzahl der Gründer

3

Gründungsjahr

2017

Rechtsform

GmbH

Sitz

Bremen

Kontaktdaten

info@capmatcher.com

Team**Anzahl Gründer:**

3

Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:

0

Gesamtgröße des Teams:

8

Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:10+ Jahre als Web-Koordinator und Head of E-Commerce bei der größten
Musikalienhändler-Kette Deutschlands, Artist Manager

15+ Jahre Manager von Abteilungen & Filialen für Musikinstrumente

10+ Jahre IT-Erfahrung, Full-Stack-Entwickler, IT-Koordinator

Traction30.000 User pro Monat; 420 Produkte online; 1.000.000 Interaktionen in
den letzten vier Monaten; 50 Kunden**Investment****Aufgerufene Investmentsumme:**

600.000 EUR

Mittelverwendung:Verbesserung des Produktes, Ausbau der Produktion, Vertrieb, Marketing,
Ausbau des Teams**Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:**

5

Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:

Minority Stake