

Forretningsplan: Tinder for VC'er

Resumé

Tinder for VC'er er en mobil-først platform, der forbinder venturekapitalister (VC'er) med lovende startups på en hurtig, intuitiv og datadrevet måde. Ved at kombinere swipe-baserede interaktioner, AI-drevet matching og realtids notifikationer om investeringsmuligheder reducerer platformen friktionen i opdagelsen af startups og accelererer investeringsprocessen.

Problem

Venturekapitalister oplever udfordringer med at finde kvalitetsprojekter effektivt, mens startups kæmper for at opnå synlighed hos de rette investorer. Traditionelle metoder som netværksarrangementer, koldopkald og pitch-events er langsomme og ressourcekrævende.

Løsning

Vores platform tilbyder en brugervenlig mobilapp, hvor VC'er og startups kan matche baseret på gensidig interesse. VC'er kan indstille investeringspræferencer (stadie, branche, geografi, beløbsstørrelse), mens startups opretter profiler med traction-målinger, teaminfo og pitch decks. Et dobbelt opt-in match åbner for chat, NDA-udveksling og hurtige due diligence-trin.

Markedsmulighed

Det globale venturekapitalmarked oversteg 400 mia. USD i 2022, med over 100.000 aktive startups, der søger finansiering. Der er et enormt potentiale for at strømline matchningsprocessen for begge sider af markedet.

Forretningsmodel

Vi opererer med en abonnementsbaseret SaaS-model for VC'er, med prisniveauer afhængig af antal brugere og adgang til premium-funktioner (avanceret søgning, AI-baserede investeringsanbefalinger, CRM-integration). Startups kan ansøge gratis med begrænset synlighed eller betale for øget eksponering for at forbedre matchraten.

Go-to-Market Strategi

1. Målrette early adopters i tech-hubs som Silicon Valley, London, Berlin og Singapore. 2. Indgå partnerskaber med acceleratorer og co-working spaces. 3. Bruge LinkedIn-annoncer og startup-nyhedsbreve til brugeranskaffelse. 4. Tilbyde henvisningsbonusser til både VC'er og startups.

Teknologi og Funktioner

- Mobil-først app med swipe-baseret brugerflade. - AI-drevet matchningsmotor. - Integreret sikker chat og NDA-signering. - CRM og deal-flow tracking. - Analyse-dashboard til VC'er for at overvåge pipeline-kvalitet.

Finansielle Fremskrivninger

År	Omsætning	Omkostninger	Overskud
År 1	3.500.000 kr.	5.250.000 kr.	-1.750.000 kr.
År 2	14.000.000 kr.	8.400.000 kr.	5.600.000 kr.
År 3	35.000.000 kr.	17.500.000 kr.	17.500.000 kr.

Finansieringsbehov

Vi søger 10,5 mio. kr. i seed-finansiering til at udvikle platformen, onboarder de første brugere og gennemføre vores marketingstrategi i løbet af de første 18 måneder.

Konklusion

Tinder for VC'er vil gentænke måden, startups og investorer mødes på, ved at gøre processen hurtigere, smartere og mere fair. Ved at kombinere teknologi, brugeroplevelse og markedsdata tror vi på, at platformen kan blive den foretrukne markedsplads for venturekapital-investeringer.