

# Villoid AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



**purehelp.no**  
business search engine

## 📌 Villoid AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Villoid AS	Kontakt:	Jeanette Dyhre Kvisvik
Bransje:	<a href="#">Programmeringstjenester (62010)</a>	Epost:	<a href="mailto:jeanette@villoid.com">jeanette@villoid.com</a>
Etablert:	04.11.2015	Mobil:	91584847
Antall år i drift:	4	Nettside:	<a href="https://villoid.no/">https://villoid.no/</a>

VILLOID.no er Norges raskest voksende motebutikk med 100 kjente merkevarer for jenter i alle aldre. Eks byTiMo, FWSS, By Malene Birger, FILA og RayBan. Butikken selger kun på nett. VILLOID.no lanserte i juni i 2018 og nådde over 20 MNOK i salg i sitt første driftsår 2019. VILLOID tjener penger per salg. Målet er å nå 40 MNOK inneværende år. VILLOID er et teknologiselskap og veksten skyldes bruk av teknologi og data. VILLOID er den første rendyrkede fashionbutikken for jenter på nett i Norge og fokuserer på bærekraft. Bakgrunn: VILLOID ble kåret til "Best Shopping App" i USA, UK og Kina i 2016 og 2017 i samarbeid med britiske moteikon/ influenser Alexa Chung. I 2018 åpnet gründerne Jeanette Dyhre Kvisvik og Jarle Snertingdalen VILLOID som nettbutikk i Norge. Takket være VILLOID's globale brand og influensere, fikk de en solid start. Samme år joinet markedsføringsstalentet Andreas Kristiansen (25) som allerede hadde bygget en nettbutikk til 100 MNOK i omsetning

## 📌 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 10 000 000 (10,0 millioner) NOK

Selskapet har i 2019 etablert seg som en solid aktør i Norge. Vi har bekreftet at vi har truffet markedet med vår posisjonering og fremgangsmåte. Ny kapital vil gå til å akselerere videre vekst, styrke markedsposisjon og bygge videre på den proprietære delen av vår tekniske plattform.

### Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon
- Konvertibelt lån

### Bruksområder

- Skape vekst
- Øke markedsbudsjettet
- Gjøre produktinvesteringer

## 📌 Lånefinansiering

Ønsket kapital: 3 000 000 (3,0 millioner) NOK

Investering i teknologi og investeringer i varer med høy etterspørsel. Merk at finansiering fra gunstige lån vil redusere behovet for finansiering via konvertibelt lån / nyemisjon.

### Følgende typer lånefinansiering ønskes

- Driftskreditt
- Banklån
- Konvertibelt lån

### Tilgjengelig pantestaking

- Selskapsaktiva

### Bruksområder




- Investering i teknologi
- Investering i varer med høy etterspørsel og forholdsvis høy omløpshastighet

## Ledelse og Kompetanse

### Styreprofil (5 personer)

1 Med finansiell erfaring	1 Med bransjefaglig erfaring
4 Med internasjonal erfaring	3 Med gründer- erfaring

### Ledergruppe

Navn	Utdanningsnivå	CV
Jarle Snertingdalen	Master (5+ års studier)	 Last ned
Jeanette Dyhre Kvisvik	Master (5+ års studier)	 Last ned
Andreas Kristiansen	Bachelor (2-4 års studier)	 Last ned
Master: 2	Bachelor: 1	Annet: 0

## Forretningsmodell

Villoid.no driver nettsalg med fokus på mote og livsstil. Vår forretningsmodell skiller seg fra andre nettbutikker og retail ved måten vi bruker data og teknologi i alle ledd av driften - fra innkjøp til markedsføring og salgsprosess, samt bruk av kommisjonssalg på mye av utvalget. Ved kommisjonssalg elimineres risiko i varelager, gjennomsalg sikres til 100% og kontantstrømmen er alltid positiv

### Skalerbarhet

Meget god



Skalerbarheten til forretningsmodellen vurderes å være **meget god**.

### Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i foretningmodellen er **internasjonalt**.

### Unikhet

Ganske



Vi anser vår forretningsmodell som **ganske unik**.

### Type produkter

---

- Produktleveranse

### Type kunder

---

- Salg til konsument

### Salgsmetoder

---

- Nettbutikk

### Leveransemodell

---

- Kontrakt - stabile leveranser

Produktsøkeord

netthandel  
data

e-commerce  
teknologi

tech  
varehandel

Vår teknologi lar oss skalere raskere, mer effektivt og mer lønnsomt enn våre konkurrenter. Vi har benchmarket vår status på teknologi med andre opp-og-kommende nettbutikker såvel som nordiske nettaktører med milliardomsætning, og ingen av disse har eller er rigget for å gjøre det vi gjør. Rent overordnet løser vi problemer rundt deling og bruk av data gjennom hele verdikjeden og i alle ledd.

Teknologiens unikhetsgrad

Meget



Vi mener vår teknologi er **meget unik**.

Teknologiens disruptivitet

Ganske mye



Teknologien vår er **ganske mye disruptiv**.

Teknologiens beskyttelse

- ✓ Kunnskapsbarrierer
- ✓ "Time to market"-fordeler

## Marked og vekst

Det finnes konkurranse spesielt fra et par utenlandske aktører, men lite i Norge. Det gir store muligheter for å skape en tydelig profil, eks bærekraft, samtidig som vi bygger en solid plattform for internasjonal skalering. Netthandel er i sterk vekst, grunnet forflytning fra fysiske butikker til nett. Vår unike teknologi vil raskere fylle tomrom skapt av denne markedsmodningen.

### Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

### Lønnsomhet

Meget godt



Vi kan oppnå et **meget godt lønnsomhetsnivå**.

### Betalingsvilje

Meget god



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **meget god**.

### Konkurranse

Sterk



Vi mener at konkurransen i markedssegmentet er **sterk**.

### Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **internasjonalt** marked.

### Magien finner du i

- Unik kompetanse

- Unik teknologi

- Et stort fremtidig marked

- Mulighet for rask vekst

- Positive samfunnstrender

### Vekst- og markedsdrivere

- Økende markedsmodning
- Politisk støtte
- Digitaliseringsmuligheter
- Teknologipotensial
- Markedsvekst
- Salg av brukte klær kan kombineres med salg av nye klær

### Markedstrusler og -utfordringer

- Dyktige konkurrenter

## Eierskap og exit

Vi ser eksempler på oppkjøp både fra store nasjonale og internasjonale selskaper i samme bransje - og private equity-fond. Det finnes allerede en god aksjonæravtale med balanserte investorerennlige klausuler, og selskapet har allerede et knippe profesjonelle investorer på eiersiden.

### Dagens eiere aksepterer:

---

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det

- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene



- Å ikke kunne legge ned veto mot salg av aksjonærposter

### Mest trolige kjøpere av selskapet:

---

- Lokale-Nasjonale konkurrenter

- Internasjonale konkurrenter

- Lokale-Nasjonale investorer

- Internasjonale investorer

### Interessante verdier:

---



Tilgang til kundevolumer



Tilgang teknologi



Tilgang kompetanse