INVESTERINGSBROCHURE

DE MENTALE ROUTINE
BETER GOLFEN MET MEER PLEZIER

INTRODUCTIE

De afgelopen jaren heeft YX Company gewerkt aan het realiseren van een methodiek om via de mentale kant meer plezier én betere prestaties te behalen in het golfspel. De methodiek, bestaande uit een gratis boekje en een betaald jaarabonnement op de applicatie, is gereed en klaar om 'vermarkt' te worden: https://nogbetergolfen.nl

INVESTEERDERS GEZOCHT

Voor de uitrol van de NogBeterGolfen-methode is YX Company op zoek naar **een tiental investeerders van "het eerste uur"**:

Inleg: verstrekken van een lening van € 25.000 tegen 8.5% rente p/jr.
Terugbetaling: 5 jaartermijnen van € 7.500, startend per 31-12-2023.

We formeren een 'clubje' gelijkgestemde investeerders, dat o.a. jaarlijks bijeenkomt voor een geheel verzorgde dag met Pro/Am, borrel en diner. Dit moment gebruiken we tevens om de zakelijke voortgang formeel toe te lichten.

INVESTEERDERSPROFIEL

- ✓ Golfliefhebbers, die gecharmeerd zijn van onze aanpak en bij willen dragen aan het succes van de methodiek.
- ✓ Golfliefhebbers, die ook een eventuele tweede financieringsronde willen meedoen en mogelijk aandeelhouder willen worden.
- ✓ Golfliefhebbers, die tevens op zoek zijn naar een mooi rendement.

PROBLEEM & ONZE OPLOSSING

HET PROBLEEM, ONZE UITDAGING

Golf is niet alleen een uitdagend spel, maar je speelt het ook nog eens tegen jezelf.

ONZE OPLOSSING

Overwin je eigen tegenstand.

HOE DOE JE DAT?

Dat doe je door goed te begrijpen wat jouw zwaktes zijn, waar jouw (groei)potentieel zit en door slim gebruik te maken van jouw sterktes. En door het ontwikkelen van een ijzersterke *mentale routine* natuurlijk.

Hiervoor ontwikkelden wij de NogBeterGolfen-methode.

MARKTOMVANG

Wereldwijd: 66.6 miljoen Golfers (61.1 in 2016)

10.6 M

EUROPA

30.5 M

NOORD AMERIKA

23.3 M

AZIË

1.8 M

OCEANIË

0.2 M

ZUID AMERIKA

0.2 M

AFRIKA

47% Is lid van een golfclub én heeft een handicap onder de 36

60% Spreekt Engels (native)

ONZE DOELGROEP

Wie zijn onze potentiële klanten? En wat is de omvang van die doelgroep?

We richten ons in de uitrol op Nederlands en Engels sprekende (club)spelers met een handicap onder de 36. Dit zijn wereldwijd ongeveer **18.7 miljoen** golfers.

33%

Heeft de moed opgegeven om een betere versie van zichzelf te worden.

33%

Gaat het misschien ooit proberen als ze leren begrijpen wat er mogelijk is.

33%

Gaat de strijd met zichzelf aan.

VAN DIE LAATSTE 33%

33%

Kiest voor een andere aanpak dan de onze.

33%

Vindt ons (gratis) boekje doornemen wel genoeg.

33%

Gaat potentieel kiezen voor onze methodiek.

BEOOGDE DOELGROEP (WERELDWIJD):

Minimaal 2 miljoen golfers

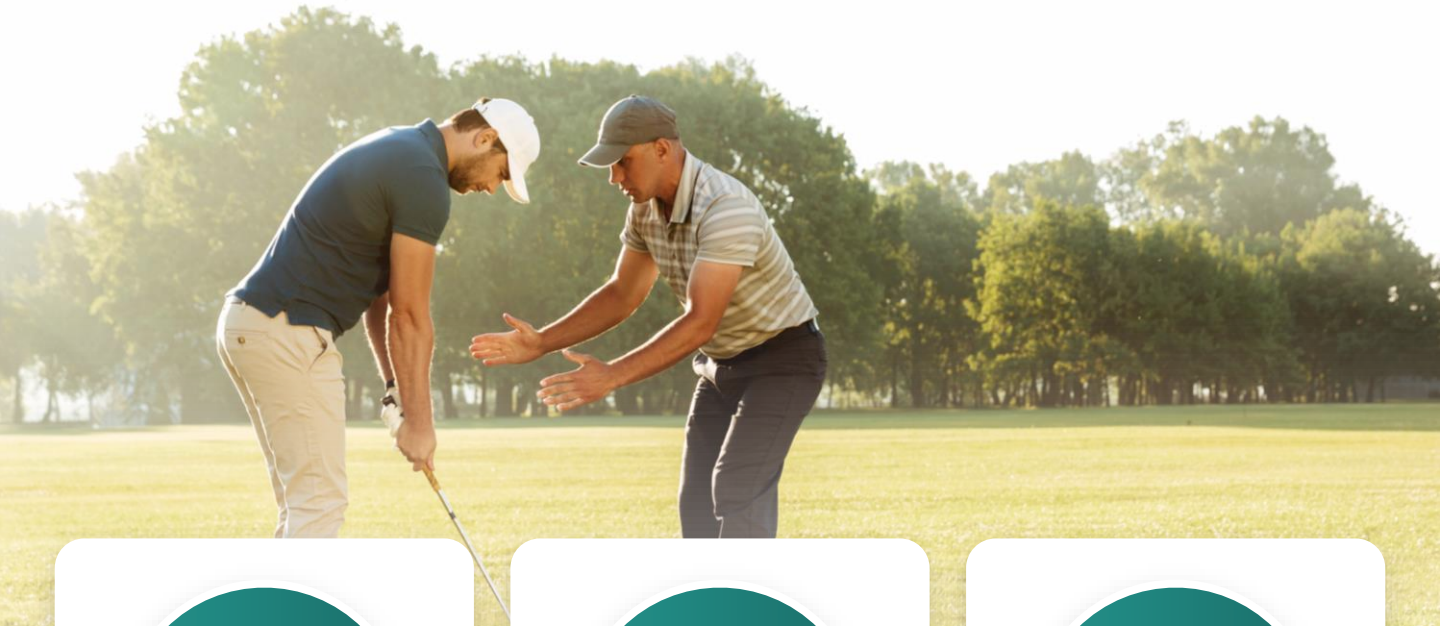
Later zullen we ons ook richten op de Aziatische en niet-Engelstalige markt en op beginnende golfspelers, wat een verruiming van de doelgroep geeft naar minimaal 7.5 miljoen golfers.

DE CONCURRENTIE

Met wie concurreren we?

Nagenoeg iedere golfspeler onderkent dat de mentale kant van het spel grote invloed heeft op het plezier en de prestaties.

We kunnen deze markt (**mentale ondersteuning bij golf**) gerust classificeren als een '**groei-markt**' met een grote diversiteit aan applicaties, coachingprogramma's en literatuur.



APPS

Enkele voorbeelden:
- Imagine golf
- Mind caddie
- Golf Guru
- MindTRAK

COACHES

Mental (golf)coaches met een bewezen track-record.

LITERATUUR

Literatuur (boeken, blogs, vlogs) van bekende en onbekende schrijvers.

ONDERSCHEIDENDVERMOGEN

Hoe onderscheiden we ons van de concurrentie?

Nou niet meer door onze unieke mentale routine, want die zal, zo verwachten wij, wel razendsnel gekopieerd en geadopteerd worden.

Wel door ons individuele assessment en de action-tracker waardoor golfers begrijpen hoe ze zelf in het spel zitten en welke specifieke acties zij het beste kunnen ondernemen om hun ‘mental game’ te verbeteren.

De individuele golfer staat bij ons centraal. Deze persoonlijke benadering, het kunnen beschikken over een persoonlijke mentale golfcoach, is uniek.

Daarnaast is onze prijsstelling ook nog eens een keurige 50% lager dan die van de concurrentie. Het moet tenslotte wel leuk blijven voor onze golfers.

We willen ons niet positioneren tegenover teaching professionals, maar juist de samenwerking zoeken. Zonder trainingsarbeid, goede swinganalyse en coaching geen optimale mentale routine.

BUSINESS MODEL

Hoe gaan we geld verdienen?

1

We gaan de applicatie in de markt zetten voor € 40 (inclusief BTW) per jaar met de verwachting dat ca. 25% van de klanten jaarlijks verlengt.

2

We verwachten uiteindelijk netto € 20 per verkochte applicatie per jaar aan winst over te kunnen houden. De resterende € 20 gaat naar marketing, advertising, doorontwikkeling, community building, running business en belastingen op verkopen.

3

We verwachten uiteindelijk ruim 10% van de zich doorlopend verversende doelgroep blijvend aan ons te kunnen binden, door het bieden van steeds meer toegevoegde waarde.

4

We verwachten ook te gaan verdienen via diverse samenwerkingen met andere applicaties, met fabrikanten van golfhorloges, afstandmeters, equipment en ballen.

5

Dat betekent dat we in een ‘steady state’ mikken op een bruto omzet van € 10 miljoen per jaar met een winstmarge van ca. 50%.

MARKETING PLAN

Hoe gaan we dit in de markt zetten?

We bieden een gratis boekje over de mentale kant van golf aan via de productwebsite. De relatie tussen unieke bezoekers en downloads ligt momenteel op ruim 25%. We volgen de belangstelling voor het boekje op met behulp van een emailcampagne.

We ontwikkelen samen met de PGA een opleiding voor het begeleiden van golfers in de mentale routine. Het boekje is daarin leidraad. We gaan deelname daaraan opvolgen met behulp van een emailcampagne en de teaching professionals benaderen hun klanten rechtstreeks met hun lesaanbod inzake de mentale routine.

We verkopen de applicatie rechtstreeks via de website. Dit wordt ondersteund door gerichte advertenties en marketingcampagnes op de sociale media. In het najaar (Sinterklaas/Kerst) komt hier een campagne met een hard copy van het boekje en diverse geschenkartikelen bij.

We gaan een, voor de serieuze golfer, waardevolle community opzetten met veel goede tips, mogelijkheid tot interactie (zoek een goede mentale teaching professional in de buurt, wordt vrienden met golfers op andere banen en introduceer elkaar etc.)

We zoeken samenwerking met bestaande platforms en gevestigde namen in de golfwereld en gaan aan de slag met influencer-marketing, via Instagram, Facebook, Twitter en YouTube. Eerst nog bescheiden, later met grote dure namen.

We gaan aan de slag met content marketing. Via unieke content (verkregen uit de data van de applicatie) publiceren we regelmatig via platforms met een groot bereik binnen de doelgroep.

ONS TEAM

Wie zijn de initiatiefnemers?

NogBeterGolfen.nl is een initiatief van YX Company. Wij ontwikkelen al ruim 10 jaar technologie om gedrag inzichtelijk, ontwikkelbaar en voorspelbaar te maken. Tot nu toe hoofdzakelijk voor bedrijven; nu ook rechtstreeks voor de golfende consument.

BEREND JANSEN (43)

PARTNER / EIGENAAR YX COMPANY

die bedacht heeft hoe het allemaal zou kunnen en blijft bedenken hoe het nog beter kan.

Rollen: productdevelopment, operationele en commerciële aansturing van Team YX Company.

HENK DE JONG (69)

PARTNER / EIGENAAR YX COMPANY

die als ie niet op de golfbaan is, zorgt voor structuur, administratie en ondersteuning.

Rollen: CEO/CFO, Risk/Privacy Officer en aansturing van front- en backoffice activiteiten.

+ Team YX Company

een sterk en all-round team

met een Nederlandstalige programmeur/webdeveloper in vast dienstverband en een flexibele schil van Nederlandstalige en Engelstalige designers, contentwriters, marketeers en technische specialisten (ICT, Security).

FINANCIERINGSBEHOEFTE

Wat is de financieringsbehoefte?

Om de eerste fase van de uitrol van de NogBeterGolfen methode te kunnen financieren, zoeken wij tien (10) 'investeerders van het eerste uur', die elk bereid zijn om een lening van € 25.000 te verstrekken.

De terugbetaling zal geschieden in 5 jaartermijnen van € 7.500, startend op 31 december 2023. Dat is een rendement van 8.5% per jaar.

Inleg (2022)
€ 25.000

Aflossingsschema (2023 – 2027)		
Datum	**Termijnbedrag**	**Cumulatief**
31-12-2023	€ 7.500	€ 7.500
31-12-2024	€ 7.500	€ 15.000
31-12-2025	€ 7.500	€ 22.500
31-12-2026	€ 7.500	€ 30.000
31-12-2027	€ 7.500	€ 37.500

De tien investeerders van het eerste uur krijgen het recht van koop bij een eventuele aandelenuitgifte en voorrang om te participeren in een volgende financieringsronde.

MIJLPALEN VOOR FASE 1

25.000
betalende klanten

Samenwerking met de PGA bestendigd

Meertaligheid
volledig gerealiseerd

Doorontwikkeling
volledig gerealiseerd

INZET VAN MIDDELEN

Waar wordt de financiering voor gebruikt?

Marketing

Adverteren

Doorontwikkelen

Meertalige ondersteuning

Samenwerking

Opzetten online community

FINANCIËLE PROGNOSE

Wat is de groei-, omzet- en winstverwachting?

Met de verstrekte leningen in fase 1 verwachten wij met het bestaande team de volgende groei, omzetten en marges te behalen:

FASE 1:

JAAR	KLANTEN	BRUTO OMZET	NETTO WINST
2022 (Start op 1-sept)	**1.000**	**€ 40.000**	**€ 0**
2023	**10.000**	**€ 400.000**	**€ 126.000**
2024	**25.000**	**€ 1.000.000**	**€ 371.250**

Nadat we (o.a.) de mijlpaal van 25.000 betalende klanten hebben bereikt, zullen we een tweede financieringsronde houden om de internationale uitrol verder op te kunnen schalen en versnellen.

FASE 2:

JAAR	KLANTEN	BRUTO OMZET	NETTO WINST
2025	**100.000**	**€ 4.000.000**	**€ 1.600.000**
2026	**175.000**	**€ 7.000.000**	**€ 3.150.000**
2027	**250.000**	**€ 10.000.000**	**€ 5.000.000**

De NogBeterGolfen Methode

Henk de Jong
Partner/Eigenaar – YX Company

henk@nogbetergolfen.nl
+31 6 51285667

“Deze methode is bedoeld voor iedere golfer die serieus met zijn sport bezig is. Het helpt je om beter te gaan golfen, om sneller je gewenste niveau te bereiken en om veel meer plezier uit het spel te halen.“

Henk de Jong