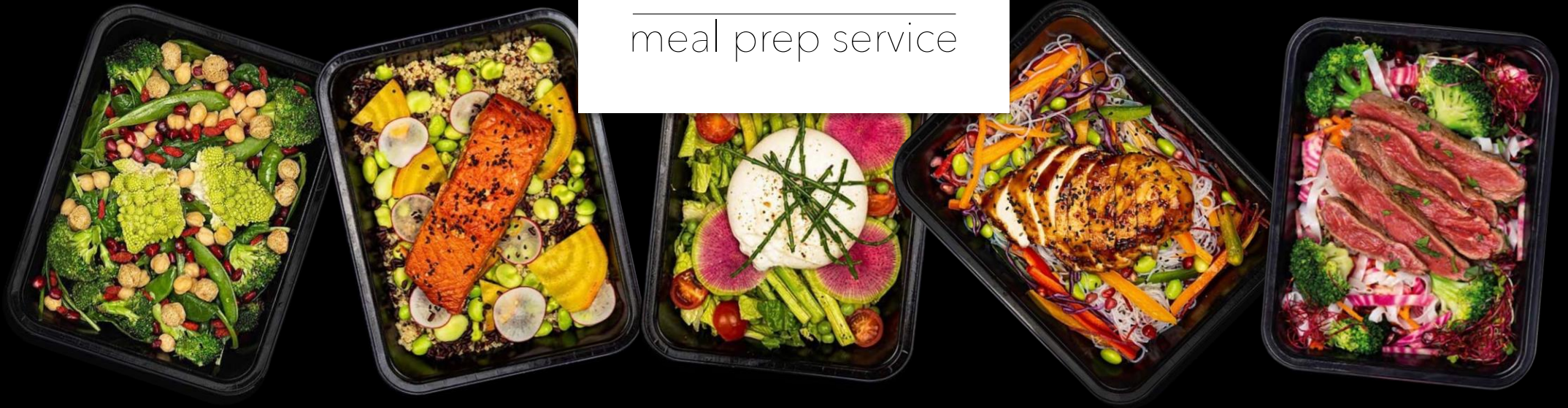


Tessa's
meal prep service



WELKOM BIJ TESSA'S MEAL PREP SERVICE INVESTOR MEETING

Dinsdag 12 September 2023, 19:00 uur

HOE HET BEGON

Visie

Wij geloven dat **gepersonaliseerde voeding** een belangrijke bijdrage levert aan de gezondheid en **welzijn** van mensen.

Missie

Elk mens is uniek en elk lichaam zit anders in elkaar, waarom eten we dan allemaal hetzelfde? Tessa's Meal Prep Service is op missie om mensen **bewust** te maken van voeding die bij hen past en om een gezonde levensstijl aan te **leren en te behouden** door middel van gepersonaliseerd eten.



DE TOEKOMST VAN PERSONALIZED NUTRITION





WE HEBBEN VEEL GELEERD

PERSONAL LEARNINGS

- De afgelopen 4 jaar alles zelf gedaan **IN** het bedrijf. Nu aan het werk **AAN** het bedrijf.
- Mijn focus (te) versnipperd over ALLE aandachtsgebieden waardoor te weinig focus op mijn eigen kwaliteiten marketing, sales, en het uitbouwen van het platform.
- Klanten waarderen enorm mijn drive, passie en de gunfactor is hoog.

CUSTOMER LEARNINGS

- Life-time value van een abonnee is drie maanden. Redenen voor stopzetten zijn:
 - Te weinig variatie in maaltijden
 - Logistiek niet naar wens
 - Maaltijden niet zelf kiezen
- Best verkochte abonnement is 5 maaltijden per week, lean
- Beste maanden zijn oktober, november januari, maart, april, en mei
- Wens om losse maaltijden te kunnen bestellen

COMPANY LEARNINGS

- Teveel financieren en betalingen uitstellen geeft cash-stress. Schuldreductie via crediteurenakkoord.
- Kosten in eigen productie in eigen keuken is intensief en duur.
- Lastige balans tussen MERK bouwen OF productie bouwen
- Goed team is cruciaal voor team, ook voor betalen ('if you pay peanuts, you get monkeys')
- Goede administratie en financiële planning is key.

TESSA'S IN 2027

In 2027 is Tessa's Meal Prep Service de marktleider in Nederland op het gebied van Personal Nutrition

- Met een omzet van ruim €5.000.000
- 1500 abonneehouders
- Landelijk uitgerold
- Naast bezorging landelijke pick-up points

Tessa's
meal prep service

HOE GAAN WE DAT DOEN?

Versterken

- Betere balanspositie (schuldenvrij)
- Meer gestroomlijnde Organisatie (co-founder)



Vertellen

- Marketing-activatie
- Nieuwe website met platform-functionaliteit



Versnellen

- Introductie loyalty-systeem
- Uitbreiden naar meer steden



FINANCIERINGSRONDE NAJAAR 2023

- Sharefunding
- Financiering met closed network en klanten
- Eerste ronde van €200.000

Investeren via onze landingspagina →

INVESTORS TICKET-PRIJZEN



BINNEN 16
WEKEN NAAR
JOUW
DROOM-FYSIEK
IN DE MENS
HEALTH



PRIVATE
DINING AAN
HUIS MET
STERREN-
CHEF
ARTURO
DALHUIJSEN



PRIVATE CHEF
SERVICE

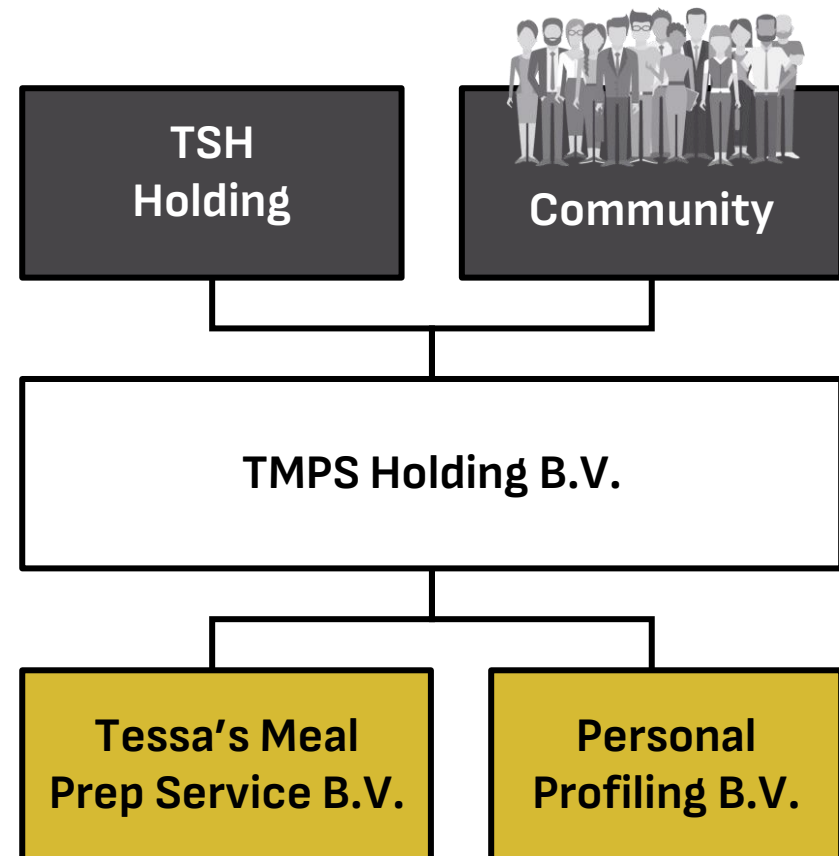


TESSA KOMT
VOOR JOU EN
JOUW WERK-
NEMERS EEN
HEALTH-WEEK
ORGANISEREN

FINANCIERINGSRONDE TESSA'S

- Eerste ronde van €200.000
- Middels een converteerbare lening
 - Looptijd 2 jaar
 - 8% rente
 - 20% korting op de conversiekoers
 - Meedoen kan meteen vanavond
 - Investeringsronde voor klanten en closed community loopt tot 22 september a.s.
 - Na 22 september gaan we publiek..

Tessa's
meal prep service



INVESTERING € 200.000

We zullen de investeringen van € 200.000 gaan inzetten voor:

- 1. SCHULDEN: 90k**
(uitgaande van 50% sanering schulden, crediteurenakkoord)
- 2. MARKETING: 30k**
paid ads 6 maanden (90k opleveren 1:3 ROAS)
- 3. INFRASTRUCTUUR PLATFORM: 25k**
(CRM/automatisering/affiliate/loyalty programs/eigen klantportaal)
- 4. LOGISTIEK: 5k**
voorraad tasje/dozen
- 5. TEAM: Co-founder (41k per jaar ; optie op aandelen 3-5%)**
- 6. VAN KEUKEN NAAR FABRIEK (marge-optimalisatie): 10k**
- 7. FUNDING – FINANCIERING: product: 10k**





VAN BREAK-EVEN NAAR WINSTGEVEND

HOE LOSSEN WE DE HUIDIGE HUIDIGE OP UITDAGINGEN OP?

VAN BREAK-EVEN NAAR WINSTGEVENDE ORGANISATIE:

Verhoging omzet: zichtbaarheid en conversie op het internet naar onze website (SEO/CA), influencer-marketing, paid ads (Facebook/Instagram/Google), uitbreiding bezorggebied (groei naar verdere steden), email-marketing, referral en affiliate mogelijk d.m.v. tracken van data/klanten.

Marge optimalisatie: kostprijs van product wordt lager d.m.v. groter inkopen (volumekorting), hybride keuken en prijsverhoging logistiek (+1 EUR), kostprijs 6.50 per maaltijd (food-cost, overhead, verpakking)

Retentie verhoging klanten: top 3 waarom klanten bij ons weggaan: niet zelf maaltijden kunnen kiezen, logistiek, variatie maaltijden.

Oplossingen:

1. loyaliteitsprogramma: klanten belonen hoe langer ze lid blijven
2. klanten zelf hun maaltijden kunnen kiezen
3. kortingen krijgen als zij ons aandragen in netwerk (referrals)
4. logistiek eigen beheer
5. Recept-ontwikkelaar parttime-basis

Tessa's

meal prep service

