

Investment teaser

Onderneming

Korte omschrijving

Een rondreizende galerie bestaande uit uiteenlopende kunstenaars met een gemeenschappelijke noemer: de abstracte hedendaagse kunstbranche. Elk kwartaal vindt een tentoonstelling plaats op een nieuwe hotspot. Door middel van een trendy organisatie en mijn persoonlijke imago trekken mijn mobiele tentoonstellingen een jong, veelzijdig publiek aan dat geld te besteden heeft en dit graag uitgeeft aan kunst voor hun huis of kantoor.

Leeftijd

24 september 2011

Locatie

Europa	Europa	Amerika	Azië	Midden Oosten	Overig
Amsterdam	Berlijn	New York	Tokyo	Qatar	Toronto
Boedapest	Madrid	Miami	Bali	Dubai	Sydney
Ibiza	Rome	Santa Monica	Bangkok		Wellington
Parijs	Londen	Las Vegas	Shanghai		Kaapstad
Brussel	Sofia	Washington	Chengdu		
Antwerpen	Moskou	Chicago			

Product

Choices of Chanon: een door mij persoonlijk geselecteerd aanbod schilderijen, beeldhouwwerk en fotografie.

Gifts of Chanon: een assortiment bestaande uit ansichtkaarten, kalenders en ingelijste zeefdrukken.

Kids of Chanon: mini schilderijtjes, bijvoorbeeld: voor in de kinderkamer.

Inleiding

Met het krediet ben ik in staat mijn onderneming op een stijlvolle manier op te bouwen en te presenteren. Ik heb een gedetailleerd businessplan uitgewerkt met daarin een investeringsplan, financieringsplan, exploitatiebegroting en liquiditeitsprognose.

Daarnaast krijg ik door Crowd Funding meer publiciteit en de mogelijkheid mijn clientèle uit te breiden.

Branche

Branche

Galerie & exposities.

Beoefening van kunst.

Ontwikkelingen

“Met een muisklik kunst kopen, zelfs de meest dure kunst wordt online gekocht zonder het werk ooit in het echt gezien te hebben.”: Sandra Smalenburg, 24 januari 2011.

Trends

Kunst voor een breder publiek is in opkomst. Hierbij wordt steeds meer plaats gemaakt voor een informele sfeer. Er is behoefte aan om barrières te doorbreken, zodat de kunstwereld daadwerkelijk toegankelijk wordt voor dit grote publiek. Online kunst kopen wordt steeds normaler. Kunst is trendy en trekt daardoor een jonger publiek aan. De kunstwereld anticipeert hierop door middel van het presenteren van tentoonstellingen in de trant van een uitgaansgelegenheid gekoppeld aan muziek en culinaire mogelijkheden.

Tevens is er een toename van kunst op grote evenementen als de Affordable Art Fair. In Amerika is een nieuw fenomeen ontstaan: PopUp Art Events. Dit zijn tentoonstellingen die gedurende een korte periode oppoppen in een omgeving die niets met kunst te maken heeft. Dit fenomeen past goed in ons snelle leven. Daarnaast is in onze individualistische samenleving extra behoefte aan iets wat ons allen bindt, kunst verbind mensen met elkaar.

De onderneming in kernwoorden

Rondtrekkende Galerie	Persoonlijke service
Mobiele tentoonstellingen	Stijlvol
Abstracte kunst	Internationale artiesten
Europa, Amerika, Azië, Midden Oosten	Mijn persoonlijke selectie
Kunst online	Persoonlijk en op maat gemaakt advies
Kwaliteit	Particulier en bedrijfsaanbod

Werkzaamheden onderneming

Activiteiten

Mobiele tentoonstellingen wereldwijd georganiseerd in een non-galerie omgeving.
Online kunstverkoop en verkoop van bijbehorende producten.
Vertegenwoordiging van internationale artiesten.
Bloggen over alle ins & outs uit de kunstwereld.

Doelgroep

Mijn baseline 'Kunst om gezien mee te worden' spreekt mijn doelgroep aan. Door bij Choices of Chanon te kopen, is men ervan verzekerd kwaliteit in huis te halen. Een schilderij van Choices is iets waarmee mijn doelgroep zich wil identificeren. Zo kan men denken aan een jong, ambitieus stel dat net gaat samenwonen en belang hecht aan een stijlvol interieur. De doelgroep van mijn onderneming bestaat uit mensen, gemiddeld tussen de 28 en 60 jaar, die zich kunst kunnen veroorloven, kunstliefhebbers en kunstkenners. Daarnaast zijn mijn diensten en producten zowel gericht op bedrijven (b2b) als op particulieren (b2c)

Promotie

Online: Social media, kunstmagazines (online/offline), kunstforums, kunstbeurzen en galeries.

Offline: Maart: Lancering website, Leidseplein.
Mei: Sneak Preview, Bussum.
September: Complete Preview, Amersfoort.
Oktober: Solo expositie, New York.

Aantal FTE's

1.1

Samenwerkingsverbanden

Agora Gallery
Guy Sainthill Inlijstingen
Jet Air
The iBoutique
PostNL
Diverse kunstenaars

Structuur onderneming

eenmanszaak.

Gevolgde opleidingen:

HAVO, CSB (diploma)
Blindtypen, CSB (diploma)
VWO, CSB (diploma)
Vergelijkende Kunstwetenschappen, VU
Kunstgeschiedenis, UvA
Engels voor gevorderden, NTI (certificaat)
Praktische Opleiding Internetondernemer, Startersplein, (certificaat)

Werkervaring:

2005 – 2008 Sales Manager, World Fashion Centre
2008 – 2009 horecamedewerker, verschillende horecagelegenheden
2009 – 2011 postbode, TNT

Exposities:

2008 Antwerpen
2009 New York
2010 Parijs, Brussel
2011 Brussel, Amsterdam
2012 Amsterdam, Amersfoort, Brussel, New York

Persoonlijke kwaliteiten

Voor een betrouwbaar inzicht in mijn ondernemerskwaliteiten heb ik een ondernemerstest gedaan. Hieronder staat een beknopte uitwerking van mijn persoonlijk rapport, waarin mijn sterke eigenschappen verwerkt zijn.

Creativiteit	Doelmatigheid	Goed met geld kunnen omgaan
Kritisch denkvermogen	Prioriteiten stellen	communicatieve vaardigheden
Durf tonen	Hard werken	Flexibiliteit
Overtuigingskracht	Zelfvertrouwen	Betrouwbaarheid
Zorgvuldigheid	Daadkracht	Doorzettingsvermogen

Kredietbehoefte

Omvang: €20.000
Looptijd: 60 maanden
Rente: 8%

Financiële vooruitzichten

- In 2012 realiseer ik een jaarinkomen van €37.800.
- In 2013 realiseer ik een jaarinkomen van €52.800.
- In 2014 moet de winst 35% hoger zijn dan die van 2013.
- In 2015 behaal ik een jaaromzet van €92.664

Onderbouwing financieringsaanvraag

- Commerciële doeleinden: door middel van Crowd Funding nog meer publiciteit.
- Zakelijke doeleinden: met behulp van Crowd Funding clientèle uitbreiden.
- Financiële doeleinden: het bekostigen van de startfase van mijn onderneming.

Onderbouwing afloscapaciteit

- Aflossing voldaan binnen 5 jaar door middel van mijn exposities, online kunstgalerie en de verkoop van bijbehorend producten uit de webshop.
- Het komend jaar ga ik me richten op mijn personal branding. Met behulp van een goed marketingbeleid wordt mijn naam geïdentificeerd met klasse, stijl, ambitie en succes.
- In 2012 versterk ik mijn imago met behulp van mijn solo expositie en de daartoe behorende marketingcampagne. Mijn streven is om van de 50 tentoongestelde schilderijen minimaal 25 stuks te verkopen.

Via:

1. Mijn expositie in de Agora Gallery.
2. De website Art-Mine van de Agora Gallery.
3. Mijn opening en sneak preview op het Leidseplein.
4. De preview in Amersfoort.
5. Mijn eigen website/shop.

- Vanaf 2013 zal ik naast mijn eigen kunstaanbod tevens overige (internationale) artiesten presenteren. Middels www.choicesofchanon.com en mijn mobiele tentoonstellingen zal ik deze kunst vertegenwoordigen.

Redenen om te investeren

Interessant voor de investeerders:

- Mijn concept omvat een waardevaste investering.
- Elke investeerder krijgt een schilderij van 20 x 20 cm ter waarde van €800.
- De twee grootste investeerders krijgen een uniek schilderij gesignd door Chanon Lauffer, ter waarde van €2.500, inclusief een lijst van de beste lijstenmaker (Guy Sainthill) van Nederland.

Sterktes:

- Ik ben ondernemer en kunstenaar met internationale ervaring.
- Ik ben een referentie, herken goede kunst, de klant kan op mijn advies vertrouwen.
- Mobiele tentoonstellingen zijn innovatief. In Amerika zijn ze al in een verder stadium dan in Nederland.
- Door mijn opleiding 'Praktische Opleiding Internetondernemer' heb ik kennis van de nieuwste technologieën en ben ik makkelijk vindbaar voor zowel mijn doelgroep als de zoekmachines.

Kansen:

- Bij online kunst kopen speelt vertrouwen een grote rol.
- De kunstwereld is nog niet zo lang bekend met online kunstverkoop. Terwijl er steeds meer online wordt besteld.

Succesfactoren

- Veel exposure door de Agora Gallery.
- Samenwerking met Guy Sainthill.
- Goede, snelle en voordelige transport middels Jet Air.
- Afgelopen 5 jaar heb ik een grote kunstvoorraad geproduceerd voor de verkoop.

USP's:

- 'Art to be seen with' is een baseline waarmee mijn doelgroep zich kan identificeren. Een schilderij van Choices staat goed in ieder huis en maakt indruk op iedereen.
- Met een druk op de knop kunst in huis, vervolgens heeft men drie weken de tijd om te beslissen daadwerkelijk tot de koop over te gaan.
- Het kopen van het juiste schilderij is een waardevaste investering.

Overige informatie

Handelsnaam: Choices of Chanon
Domeinnaam: www.choicesofchanon.com; www.choicesofchanon.nl
KvK nummer: 53792807

LinkedIn: Chanon Lauffer
Twitter: Chanon_Lauffer

Contact

Ik ben bereid aan investeerders een mondelinge toelichting te geven op mijn kredietaanvraag.

Daarnaast nodig ik mijn investeerders uit om 18 December aanwezig te zijn bij mijn investeerders borrel. Deze avond zal ik de twee grootste investeerders de schilderijen uitreiken onder het genot van prosecco, fijne muziek en een mooie omgeving in Amsterdam, temidden van een kleine selectie kunst bestemd voor de Agora Gallery.