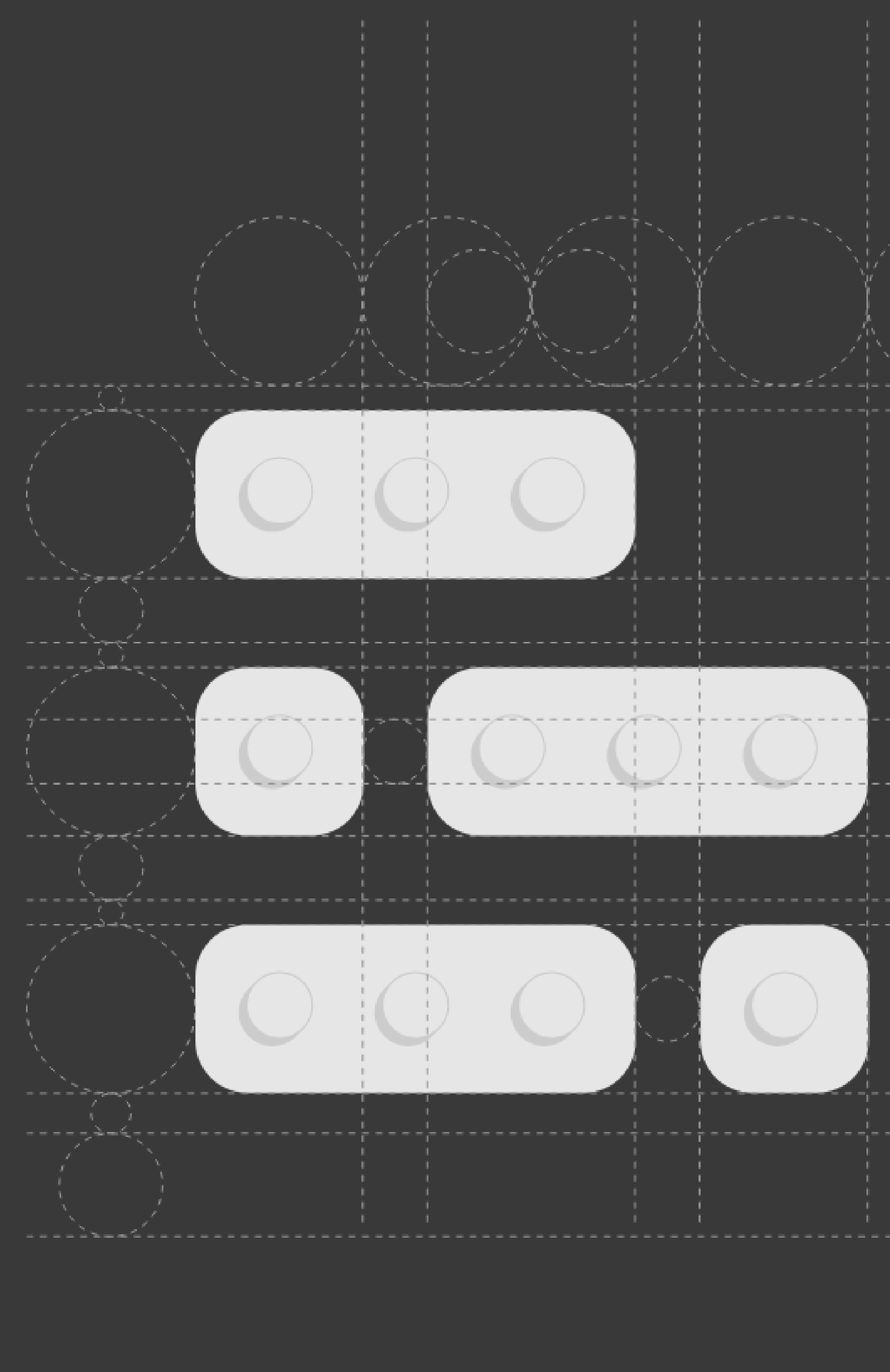


brick
village

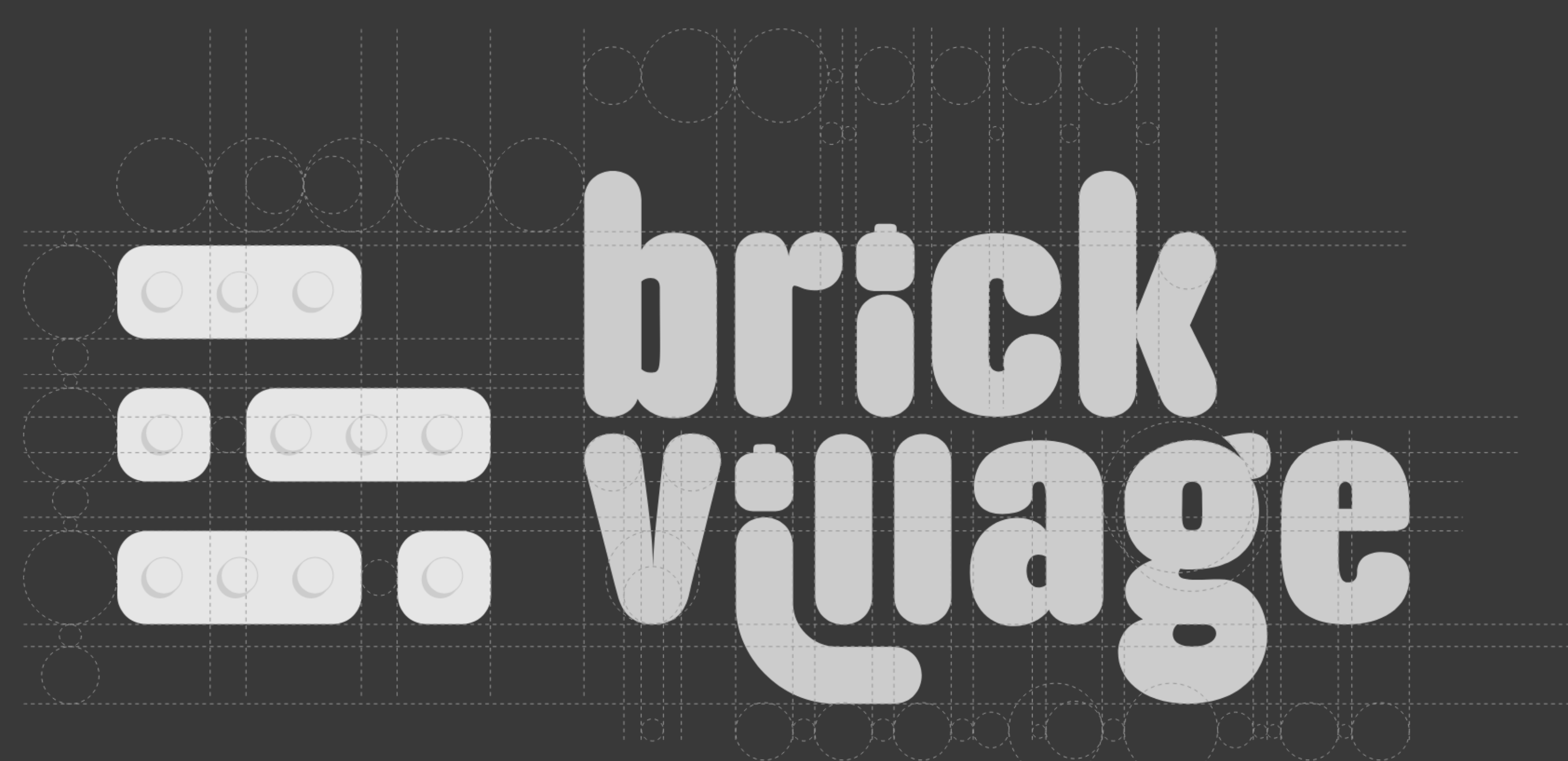
A graphic consisting of three rows of stylized white bricks with circular holes, arranged in a staggered pattern. The bricks are set against a background of a light gray grid and faint circular outlines.

**brick
village**

© 2024 BrickVillage B.V.

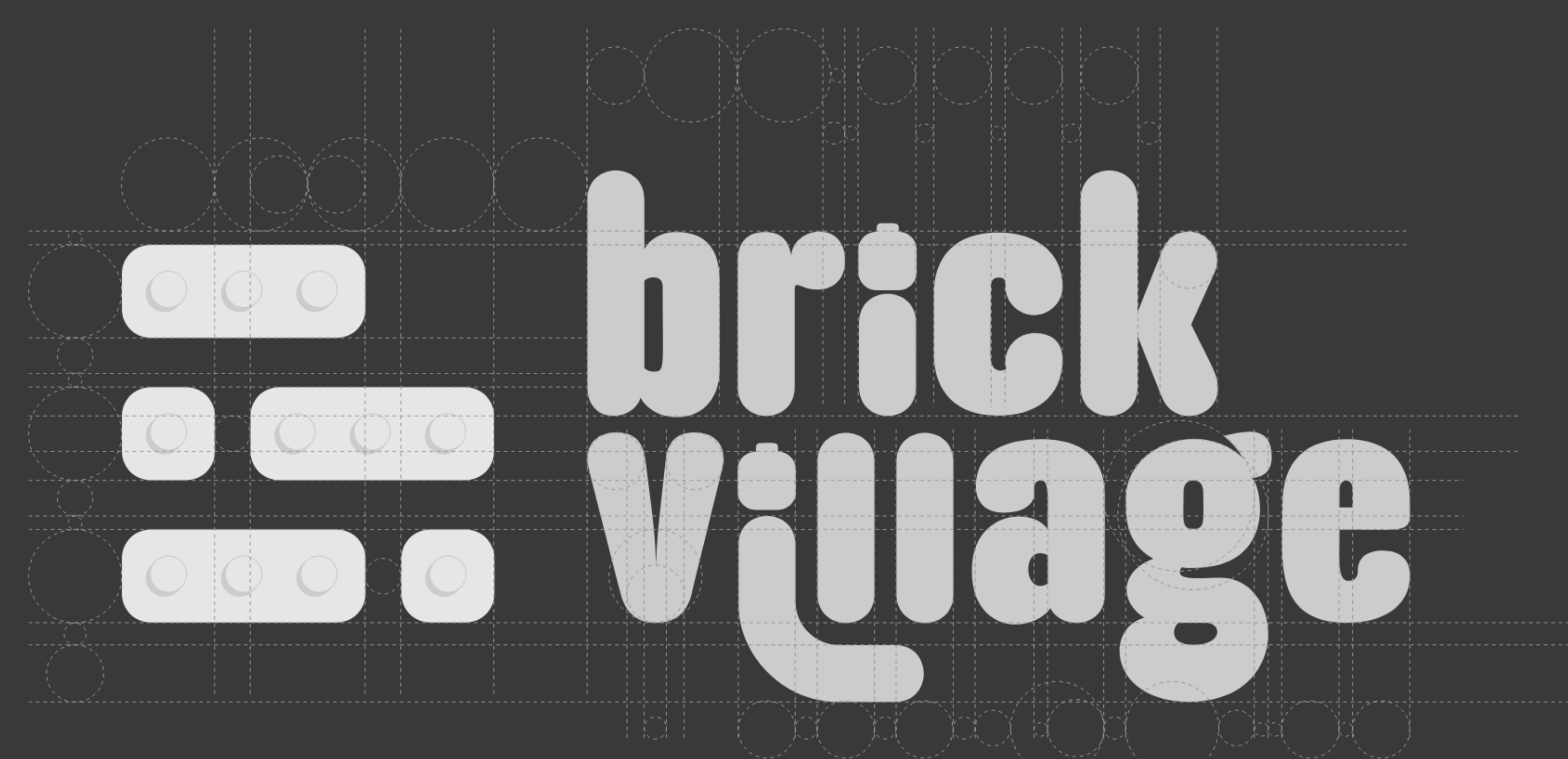
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

www.brickvillage.nl



■	Ontstaan BrickVillage	7
■	Marktonderzoek	9
■	Verdienmodel	17
■	Architectuur & Ontwerp	19
■	Intellectueel eigendom (<i>IP</i>)	23
■	Aandeelhouders	25
■	Roadmap Development	27
■	Roadmap Marketing	29
■	Groeitabel	31
■	Investeringsoverzicht	35
■	Exit-Strategie	37
■	Contactgegevens	39

Bijlage: BrickVillage Equity Document

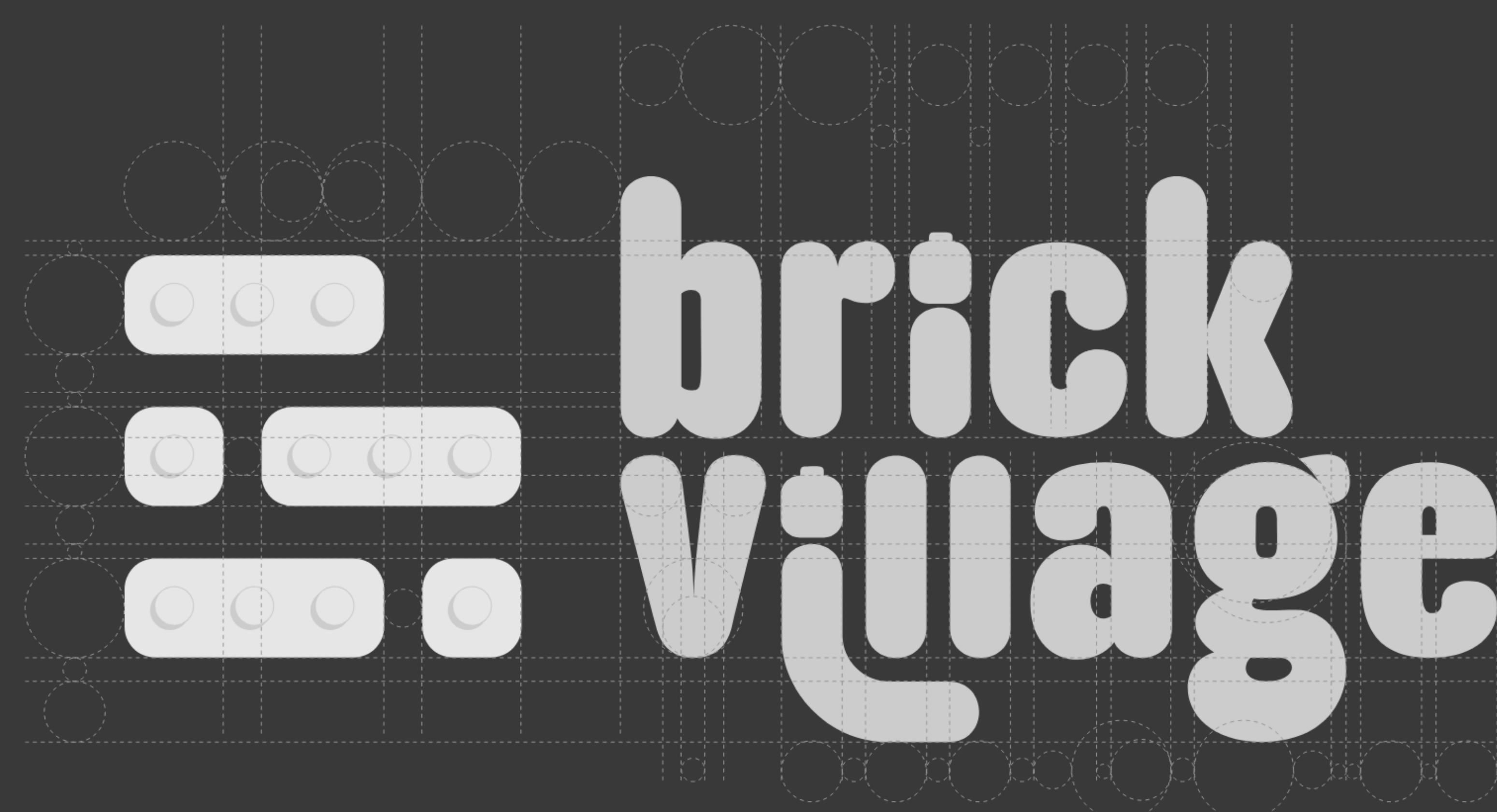


Welkom bij BrickVillage.nl. Wij zijn een online Lego®-marktplaats voor nieuwe en gebruikte Lego®-sets, bricks en complete verzamelingen.



 brick
village

Ontstaan BrickVillage



Ontstaan BrickVillage

Als kleine jongen was ik elke dag bezig met Lego. Het concept van eindeloos nieuwe bouwwerken kunnen maken werkte betoverend voor mij, maar ook voor vele anderen overal ter wereld.

Tijdens mijn studie '*International Business*' was er een onderdeel waarbij je een (fictief) bedrijf moest starten en gelijk wist ik het; 'Een platform waar Lego verhandeld kan worden!'

Een belangrijke vraag die zorgde voor het ontstaan van dit platform was en is:

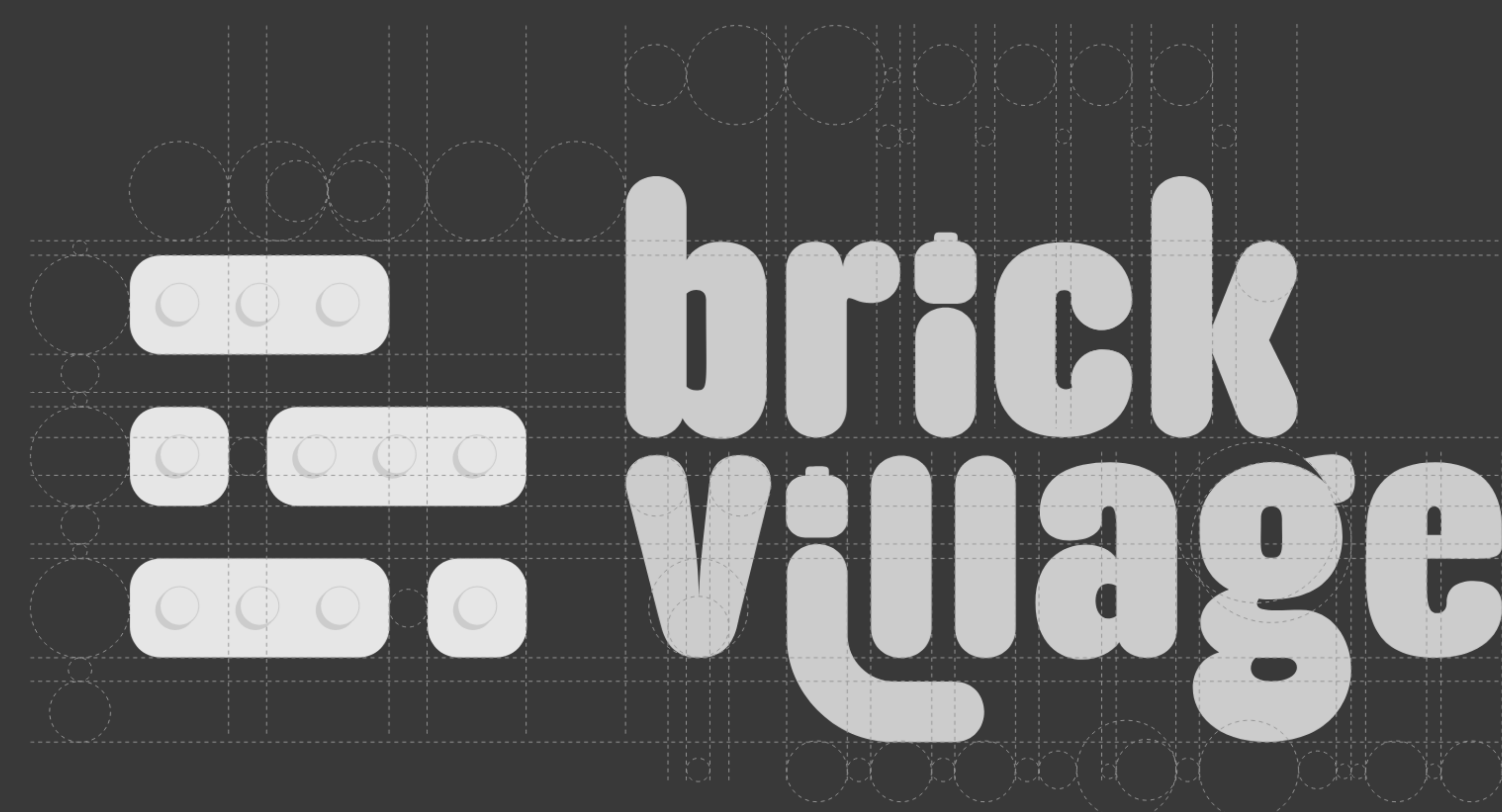
“Waar blijft toch al dat Lego dat men koopt?”



**brick
village**

The logo for BrickVillage, featuring a stylized icon of a brick with three holes on the left, followed by the words "brick" and "village" stacked vertically in a bold, lowercase, sans-serif font.

Marktonderzoek



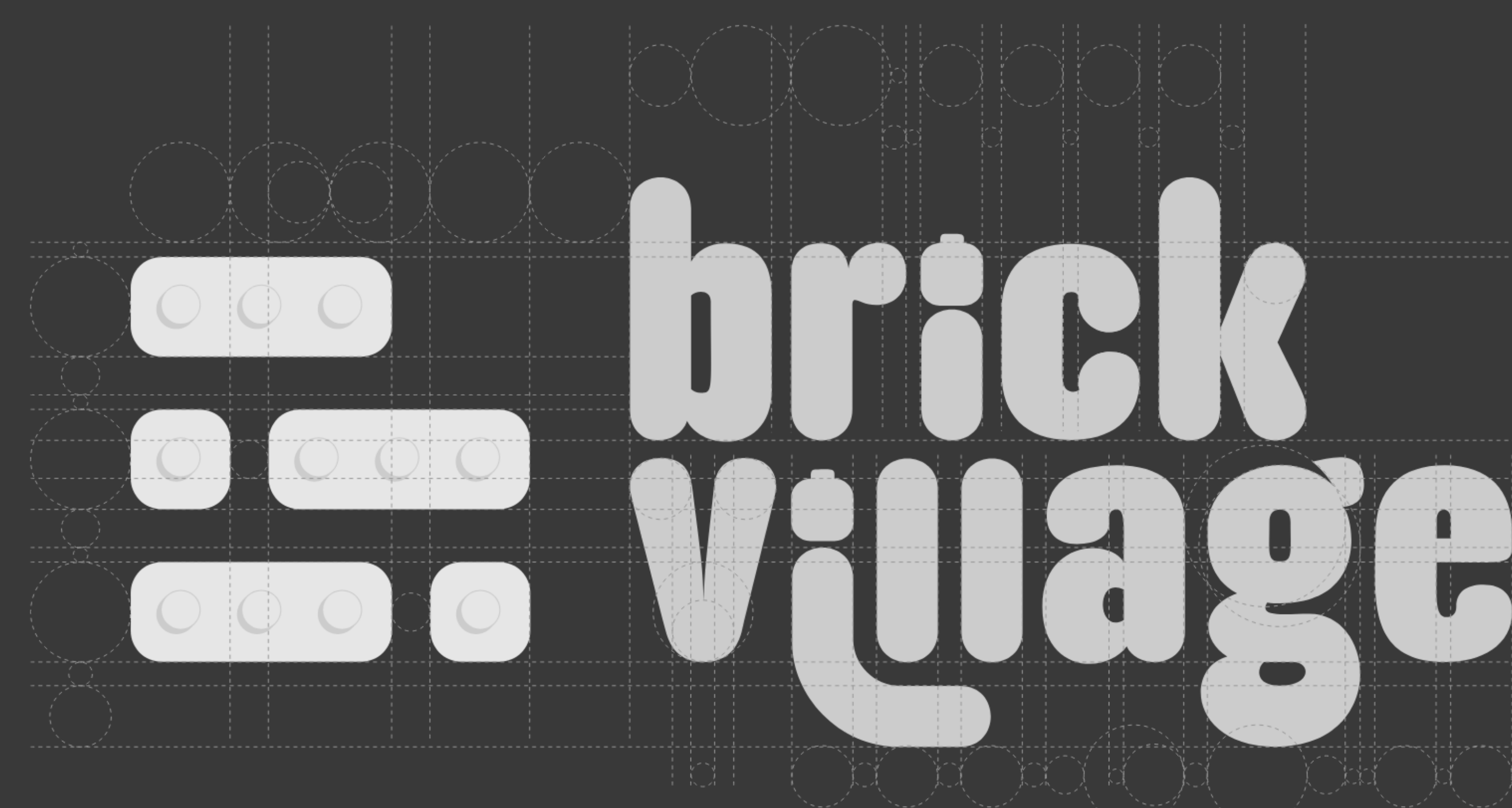
Marktonderzoek

Er bestaan een aantal concurrerende platforms waarbij Lego verhandeld kan worden. Deze worden hier onder de loupe genomen.



Battlecard

	BrickVillage	BrickLink	BrickSet	BrickScout	BrickOwl
Kopersbescherming	✓	✗	✗	✗	✗
Gevalideerde accounts	✓	✗	✗	✗	✗
Shop-in-Shop	✓	✓	✓	✓	✓
Mobiele App	Q2	✗	✗	✗	✗
Gratis voor verkoper	✓	✗	✓	✗	✗
Multi-Language	Q2	✗	✗	✓	✗
Geïntegreerde verzending	✓	✗	✗	✗	✗



BrickVillage



BrickVillage

Land van herkomst: *Nederland*

Aantal gebruikers: **XXXXXX** *actieve gebruikers*

Omzet: *NNB*

Landgebonden of wereldwijd: *Nederland -> Transitie wereldwijd*

Soort gebruikers: *Professionele handelaars, verzamelaars, hobbyisten*

Sterke punten

Zeer moderne user interface

Kopersbescherming

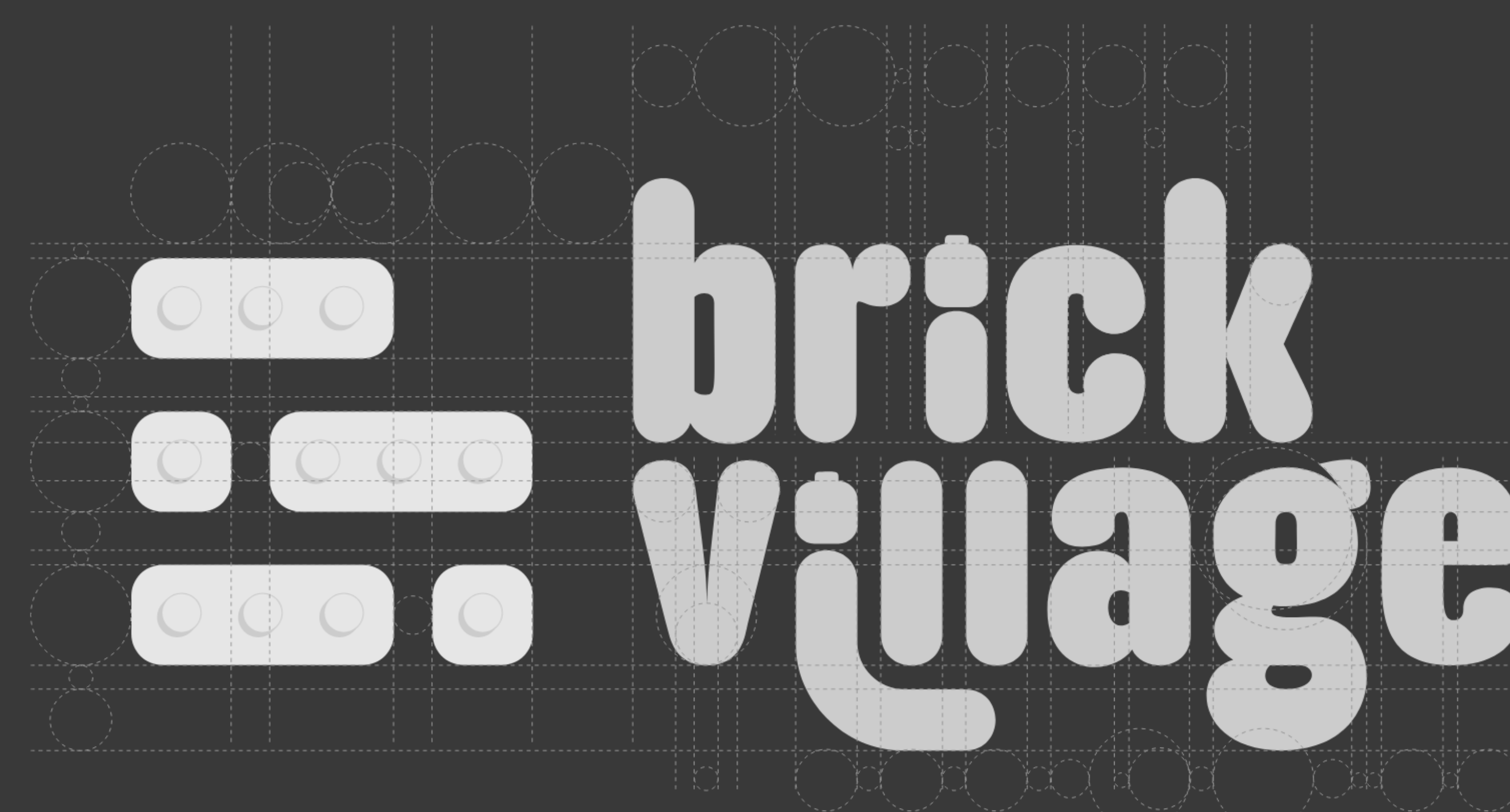
Mobiele App komt eraan (enige mobiele Lego Handelsapp ter wereld)

Geen af te dragen handelsfee's voor de verkoper

(€100,- verkocht = €100,- op je rekening)

Zwakke punten

Net gestart



BrickLink



BrickLink

Land van herkomst: *Amerika*

Aantal gebruikers: *1.531.804 actieve gebruikers*

Omzet: \$ 23,5 miljoen (2022)

Landgebonden of wereldwijd: *Wereldwijd*

Soort gebruikers: *Professionele handelaars & verzamelaars*

Sterke punten

Groot bereik

Gekocht door Lego in 2019

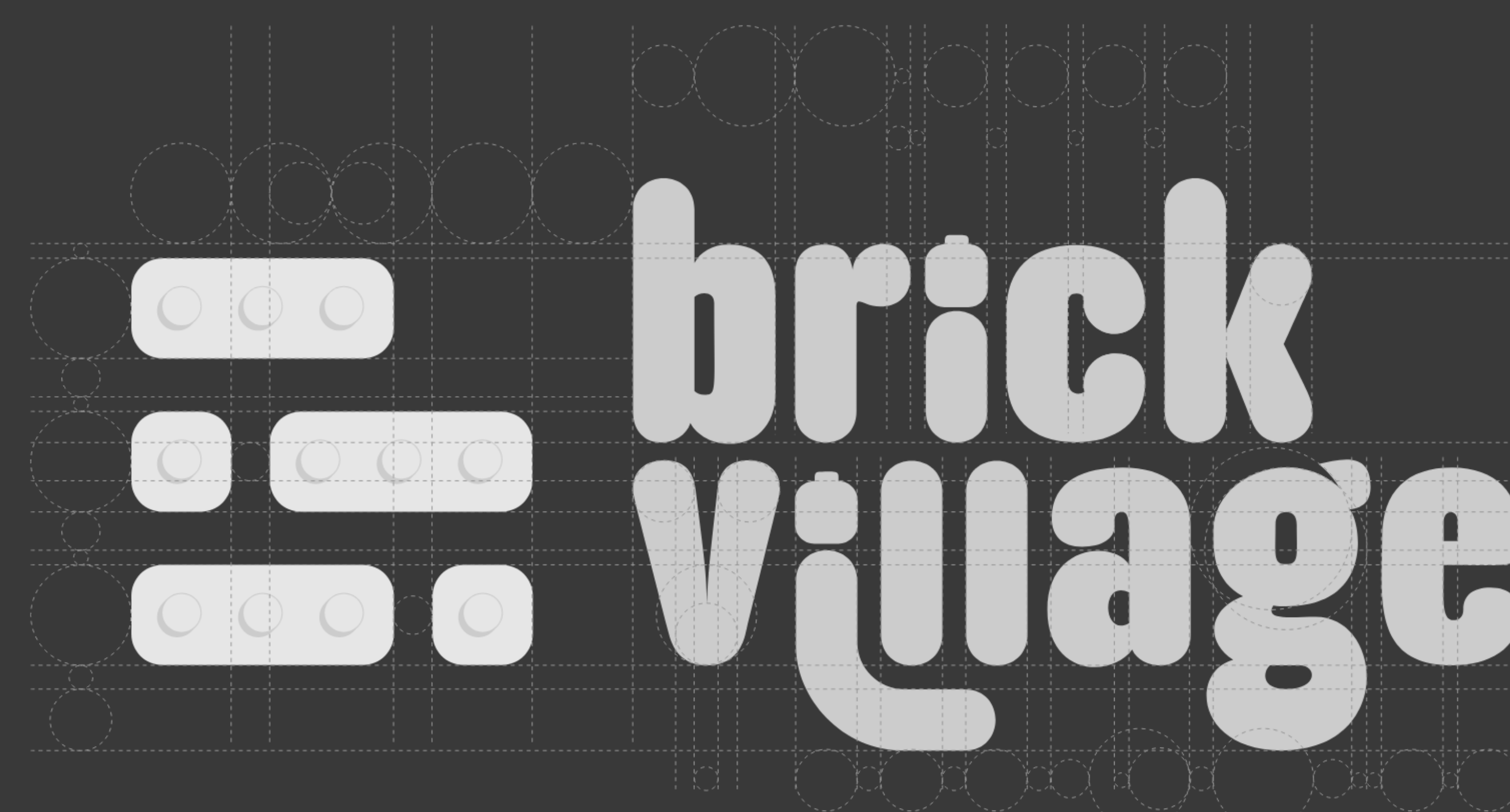
Grootste Lego platform

Zwakke punten

Fragiele infrastructuur (*grote crash in september 2023*)

Geen kopersbescherming

Voornameijk interessant voor verzamelaars en handelaren



BrickOwl



BrickOwl

Land van herkomst: *United Kingdom*

Aantal Stores: *2.258 Stores*

Omzet: £ 4,8 miljoen

Landgebonden of wereldwijd: *Wereldwijd*

Soort gebruikers: *Professionele handelaars & verzamelaars*

Sterke punten

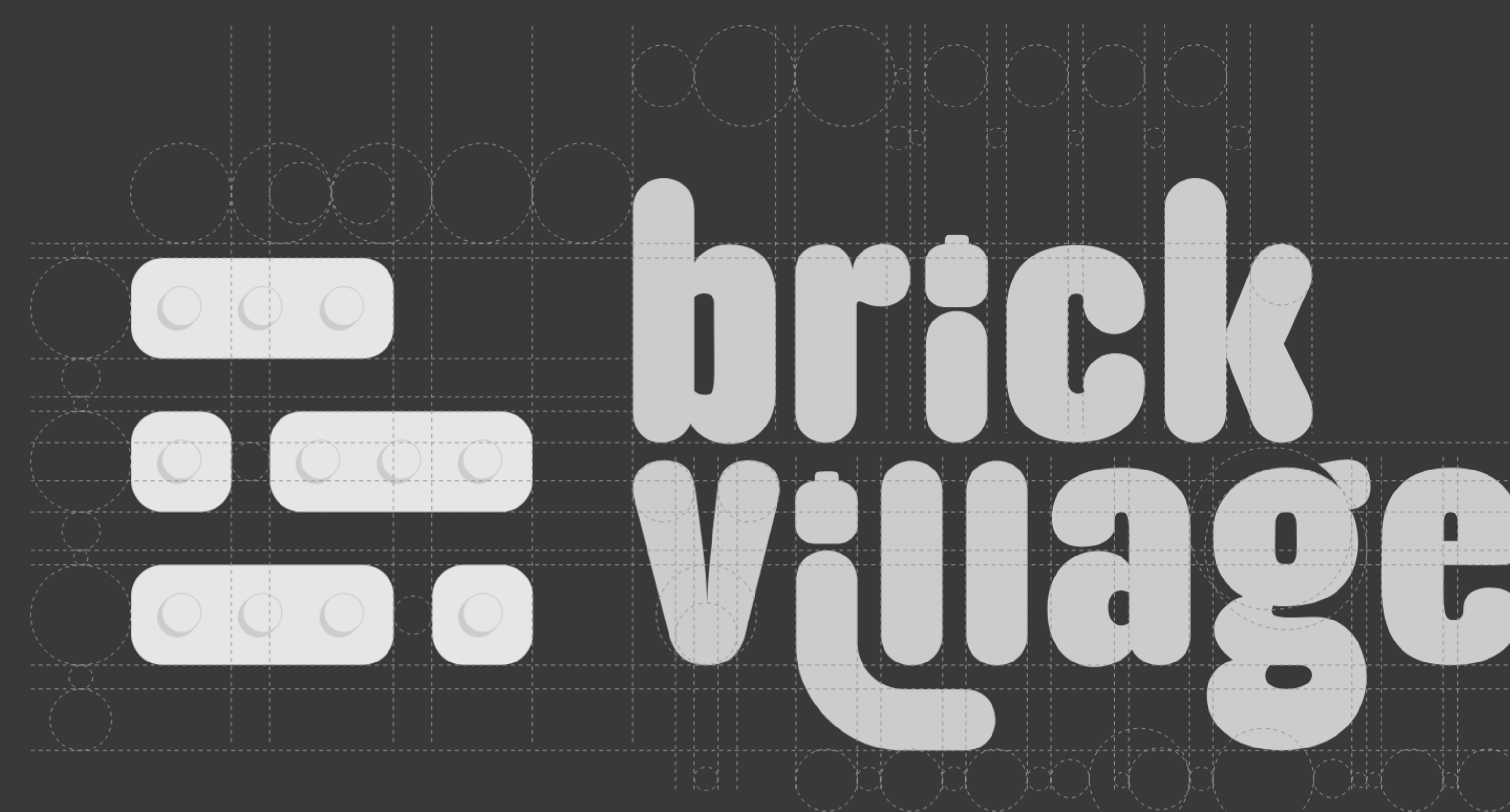
Groot bereik

Verkopen veel losse onderdelen

Zwakke punten

Geen kopersbescherming

Rommelig en gedateerde *User Interface*



BrickSet



BrickSet

Land van herkomst: *United Kingdom*

Aantal gebruikers: *313.599 gebruikers*

Omzet: *£ 5 miljoen*

Landgebonden of wereldwijd: *Wereldwijd*

Soort gebruikers: *Professionele handelaars & verzamelaars*

Sterke punten

Wordt gezien als de online database voor Lego-sets

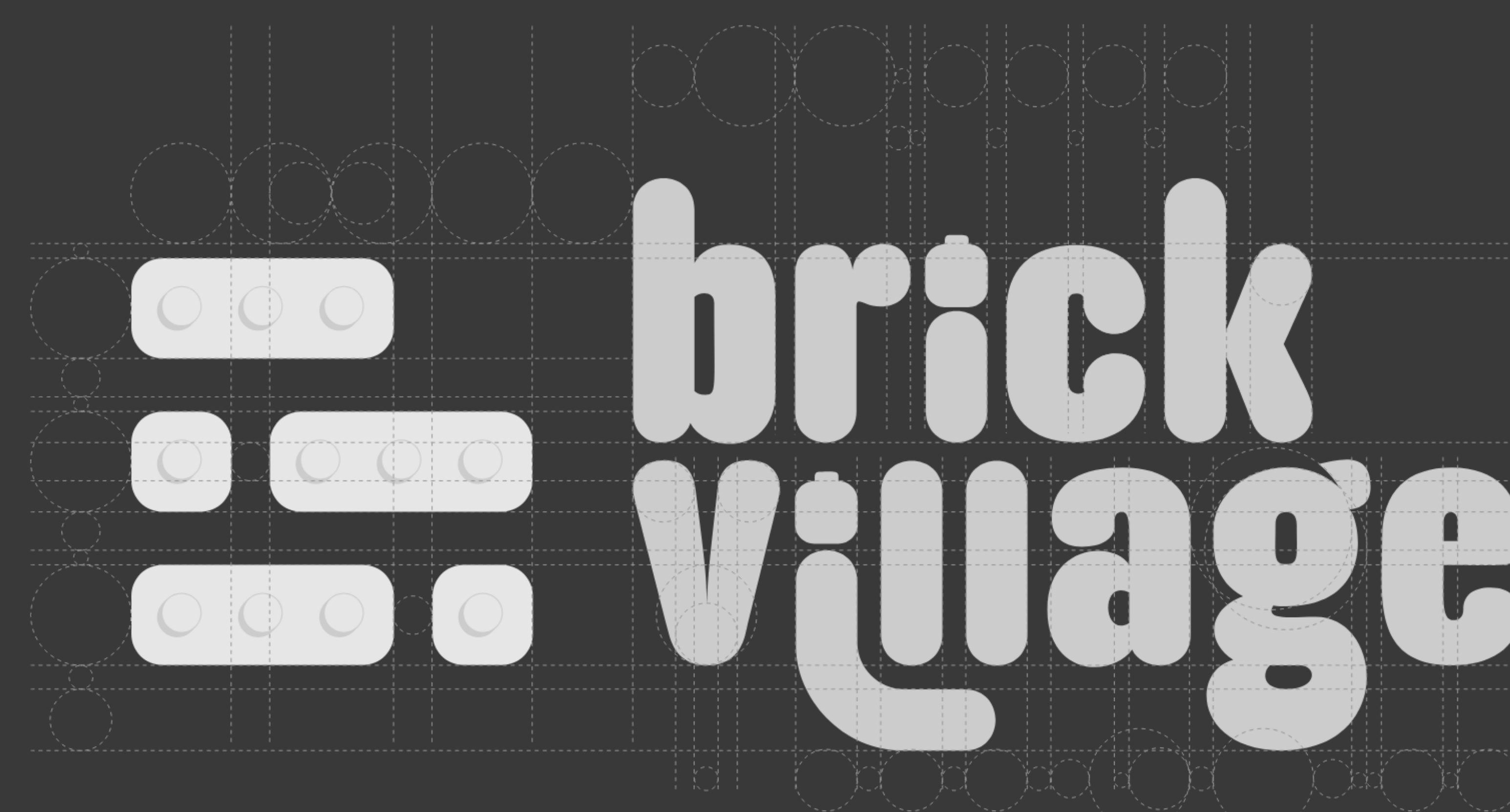
Bron voor Lego-nieuws

Gratis door *Affiliate Marketing*

Zwakke punten

Geen kopersbescherming

Papa & Mama bedrijf



BrickScout



BrickScout

Land van herkomst: *Duitsland*

Aantal stores: *30 stores*

Omzet: *€ 2 miljoen*

Landgebonden of wereldwijd: *Europa*

Soort gebruikers: *Professionele handelaars & verzamelaars*

Sterke punten

Store-in-store principe

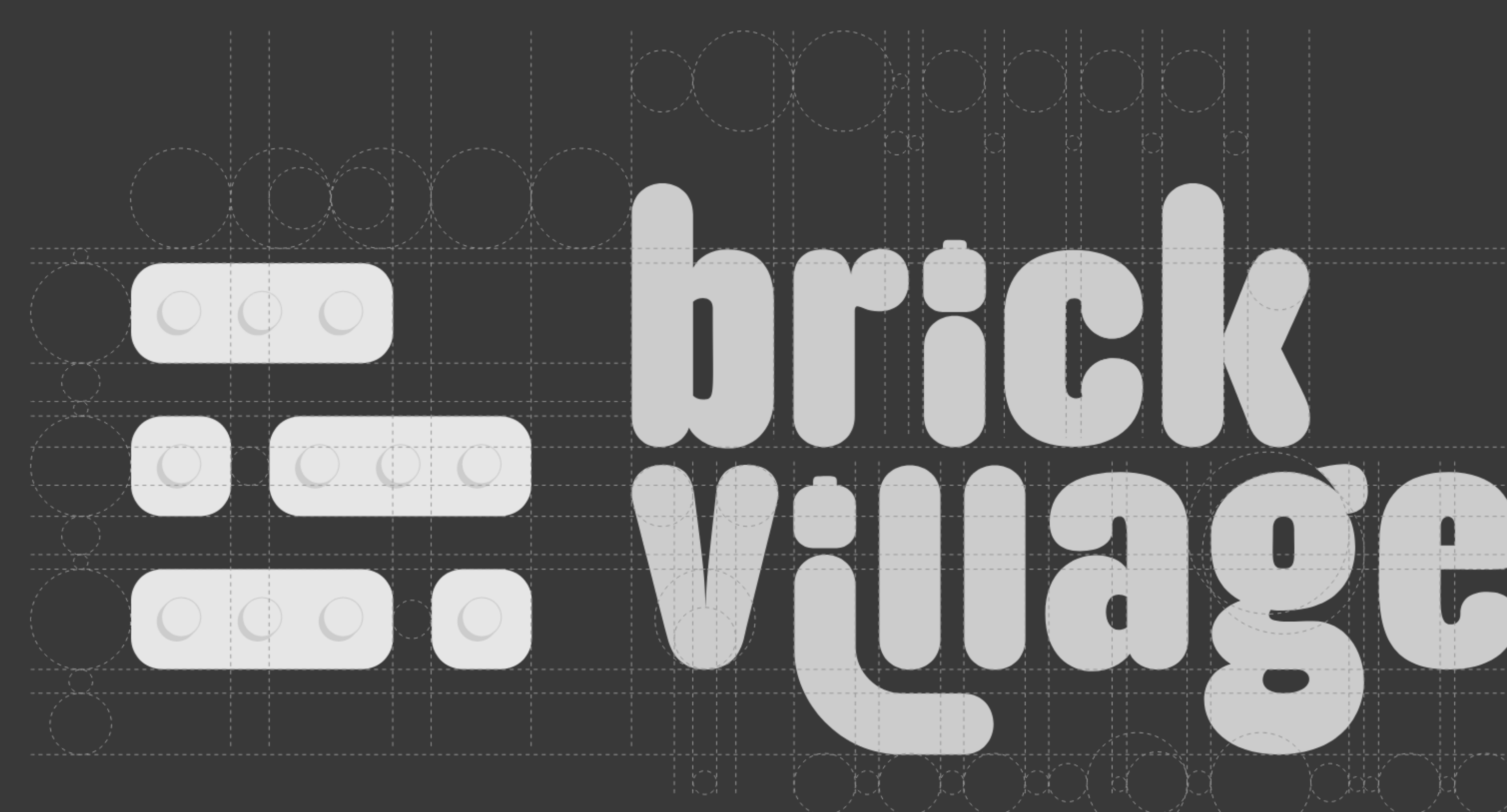
Vertaald direct de volledige site

API om voorraad in te laden

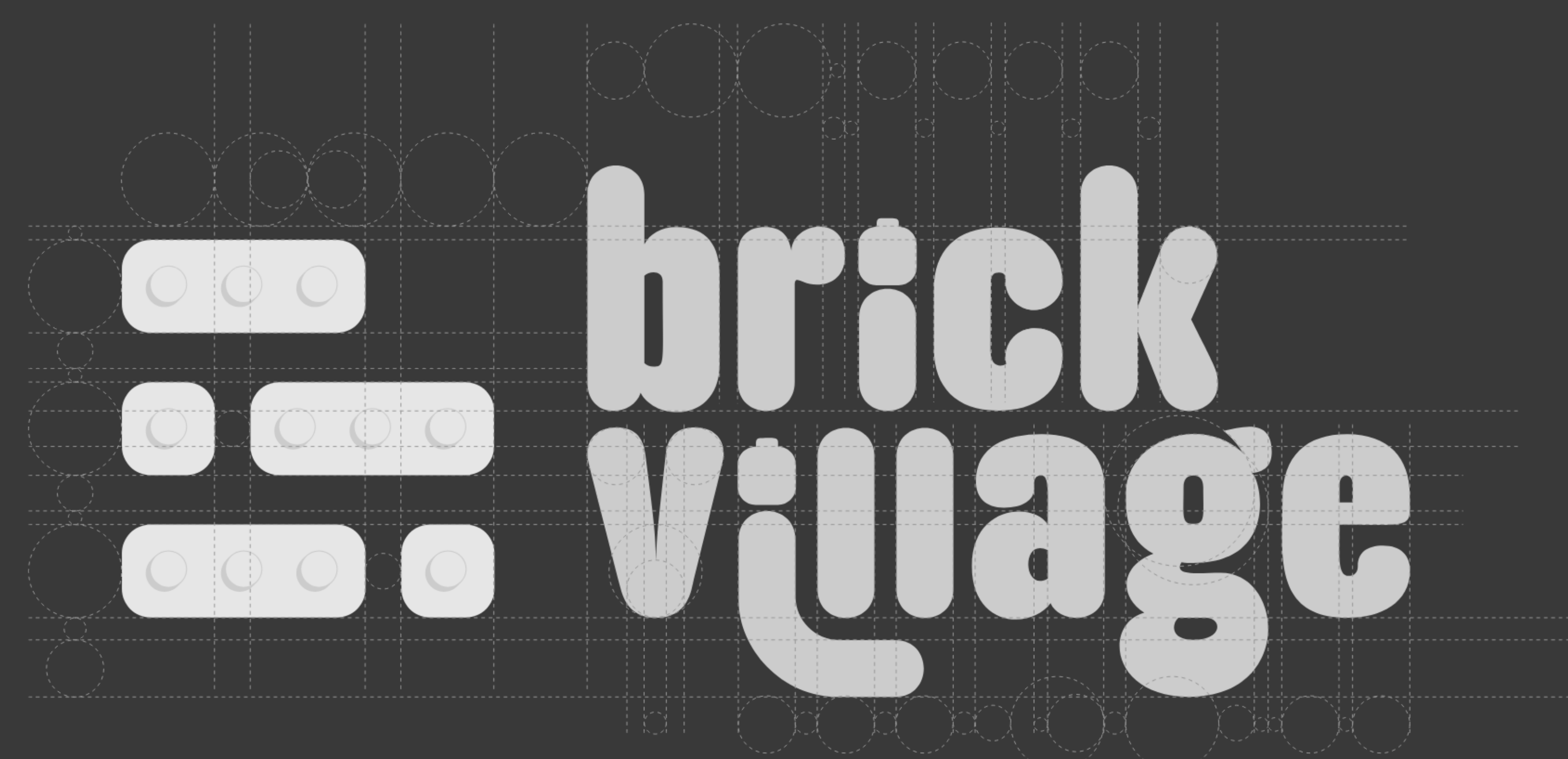
Zwakke punten

Geen kopersbescherming

Interface is erg beknopt



Verdienmodel



Verdienmodel

Het 'basis verdienmodel' is als volgt;



Omzet per transactie:

5% over de pakketwaarde (betaald door de koper)

€1,25 transactiefee

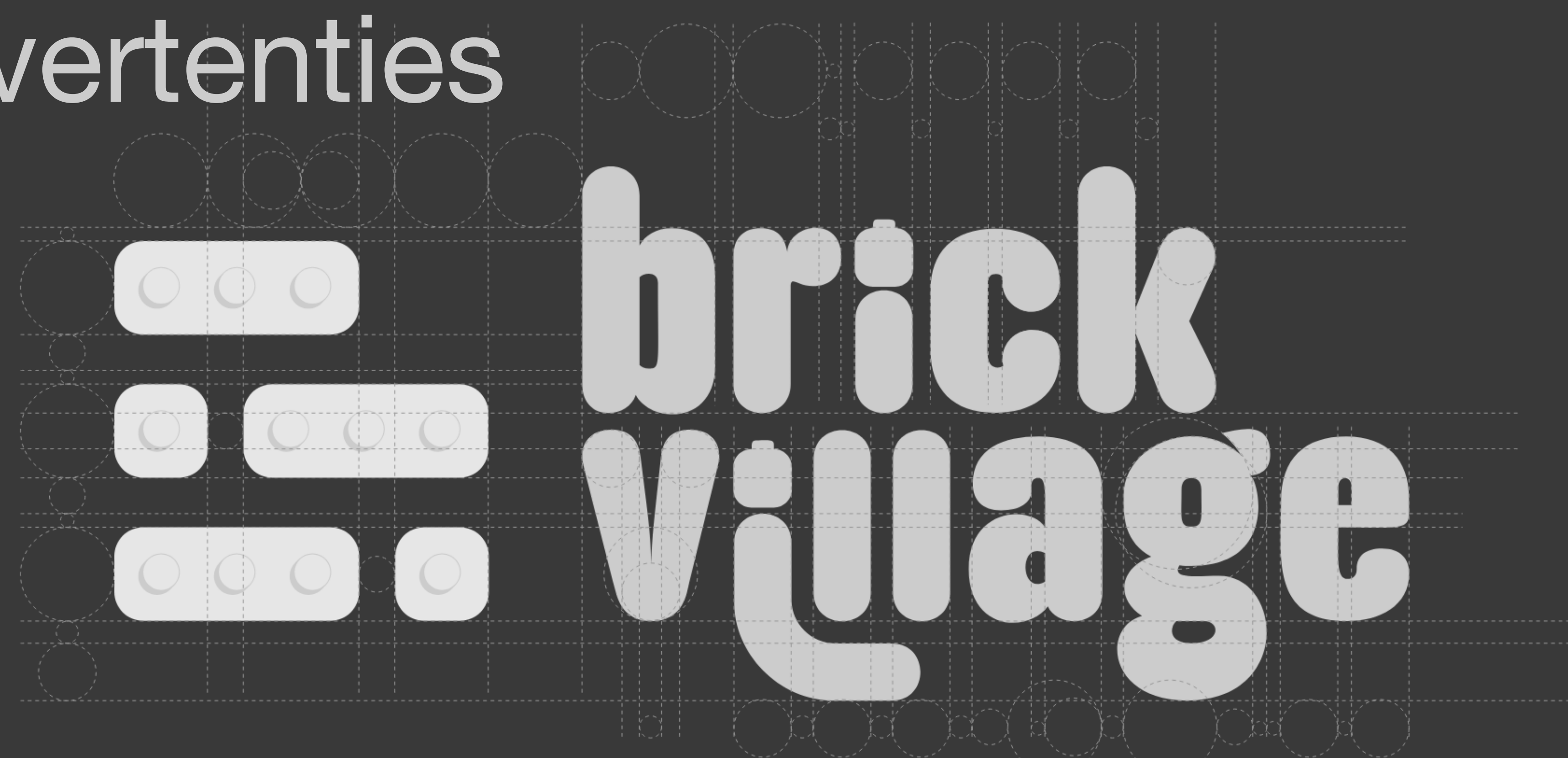
€1,00 verzending

Resultaten tot op heden:

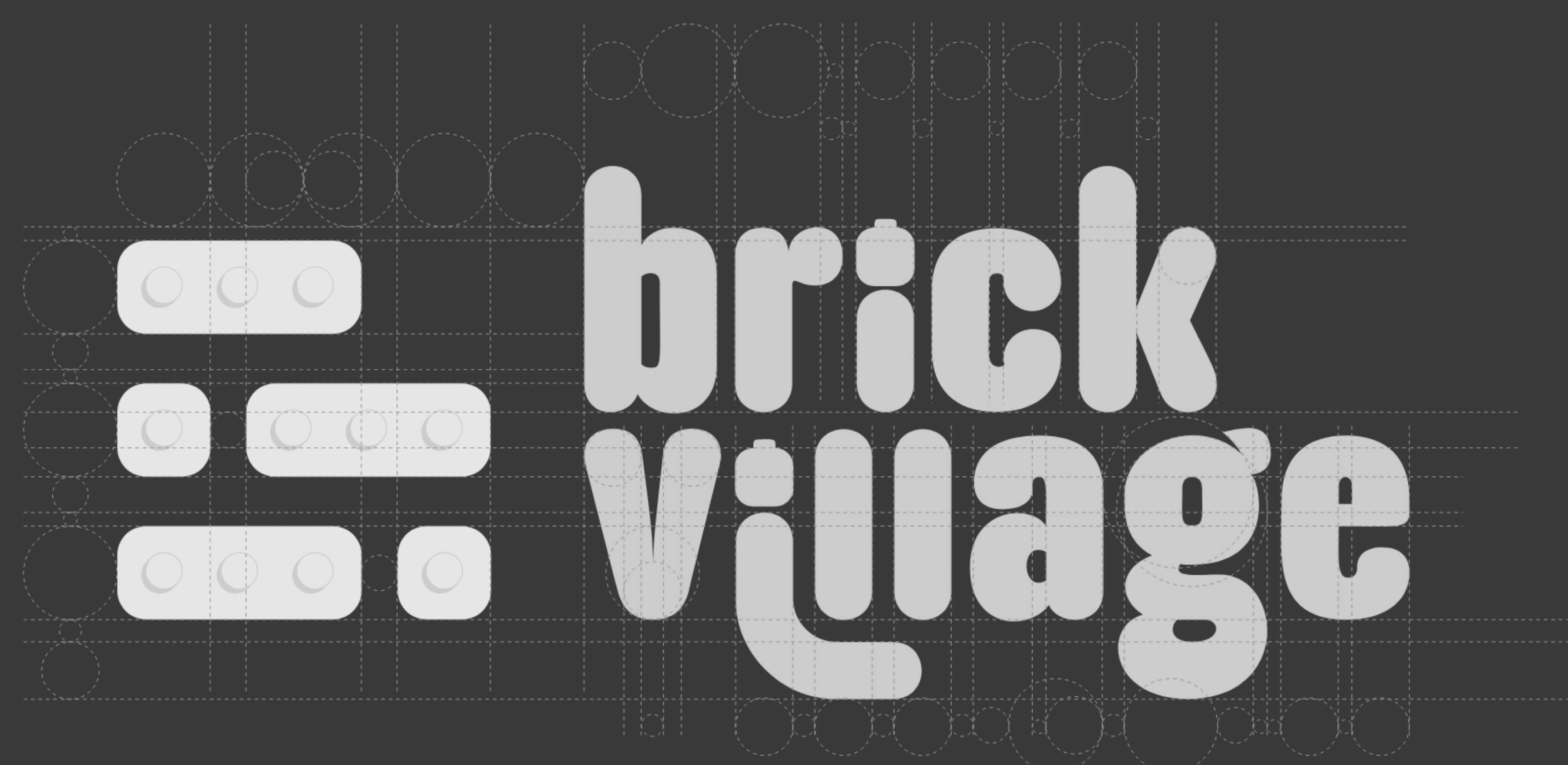
- Aantal gebruikers: 100
- Aantal advertenties: 174
- Aantal transacties: 9
- Gemiddelde transactiewaarde: € 65,00

Op dit moment worden niet alle mogelijke verdienmodellen optimaal benut. Dit komt doordat hier extra ontwikkeling binnen het platform voor benodigd is.

- Adverentieverkoop (banners)
- Omhoog kopen advertenties
- Affiliate Marketing

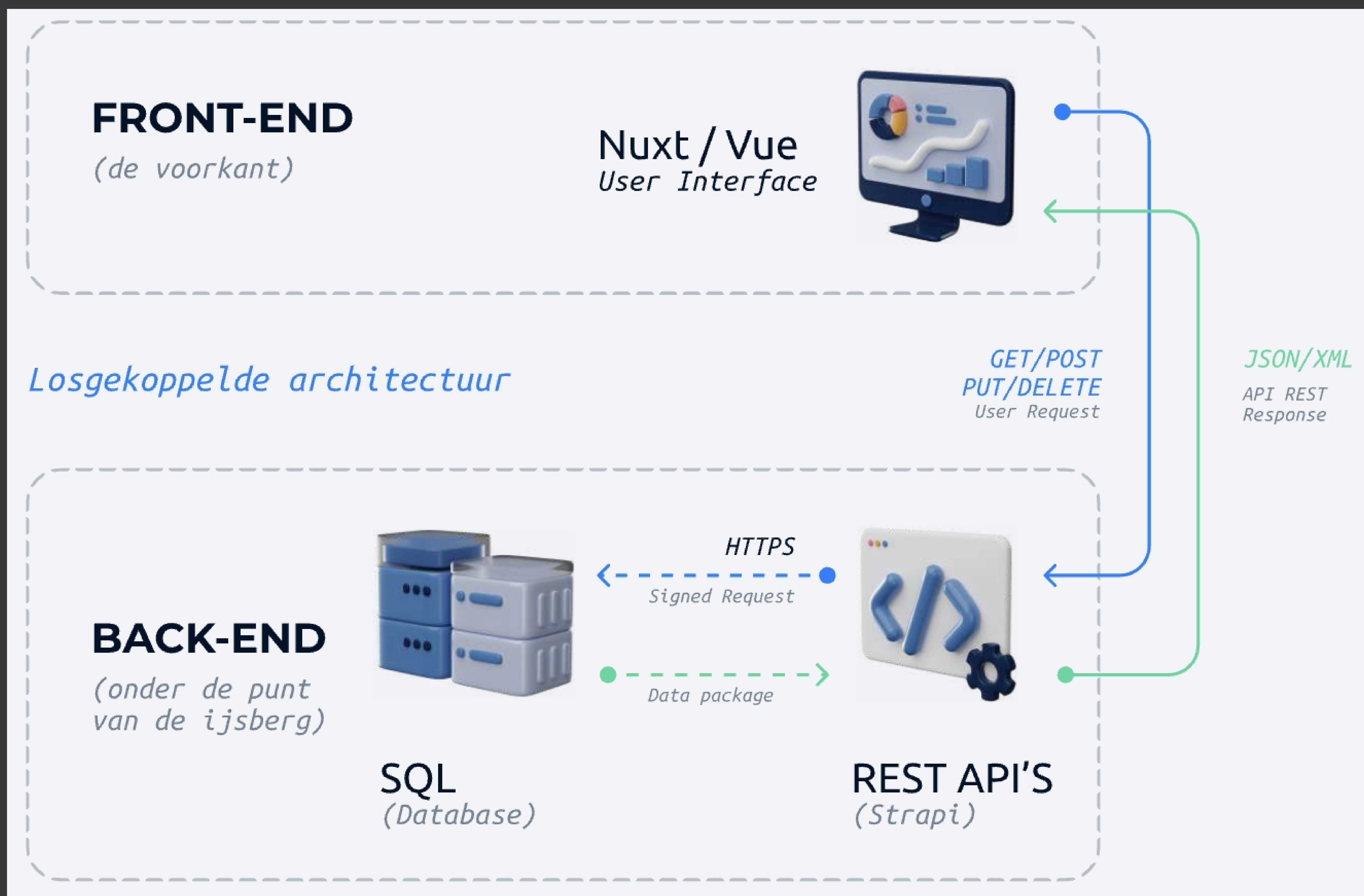


Architectuur & Ontwerp



Architectuur & Ontwerp

We maken gebruik van een losgekoppelde Cloud Architectuur. Dit maakt het eenvoudiger om bijvoorbeeld een app of externe applicatie te koppelen.



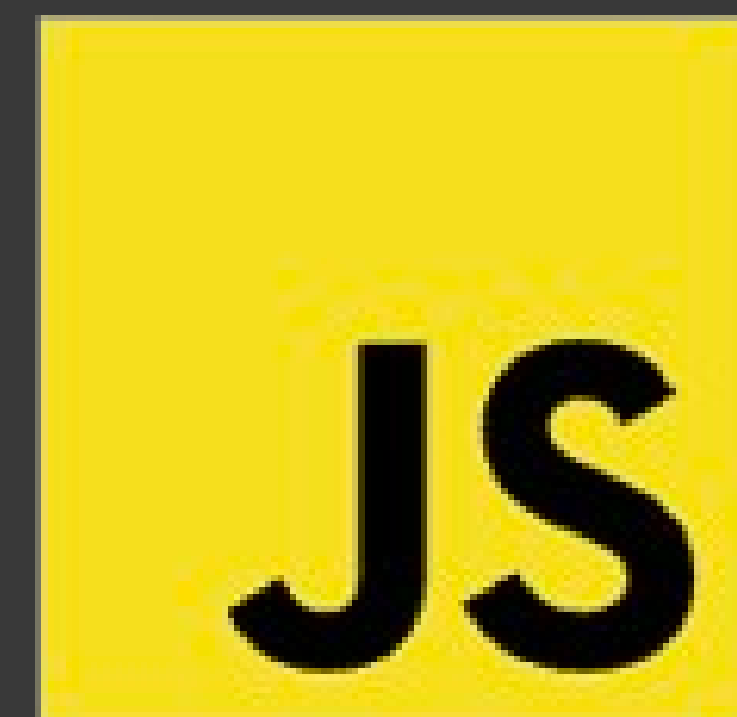
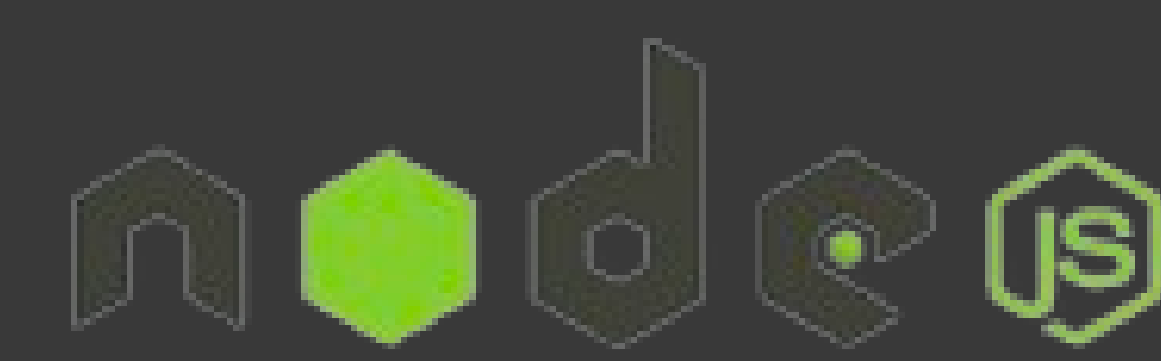
Architectuur & Ontwerp

Back-end

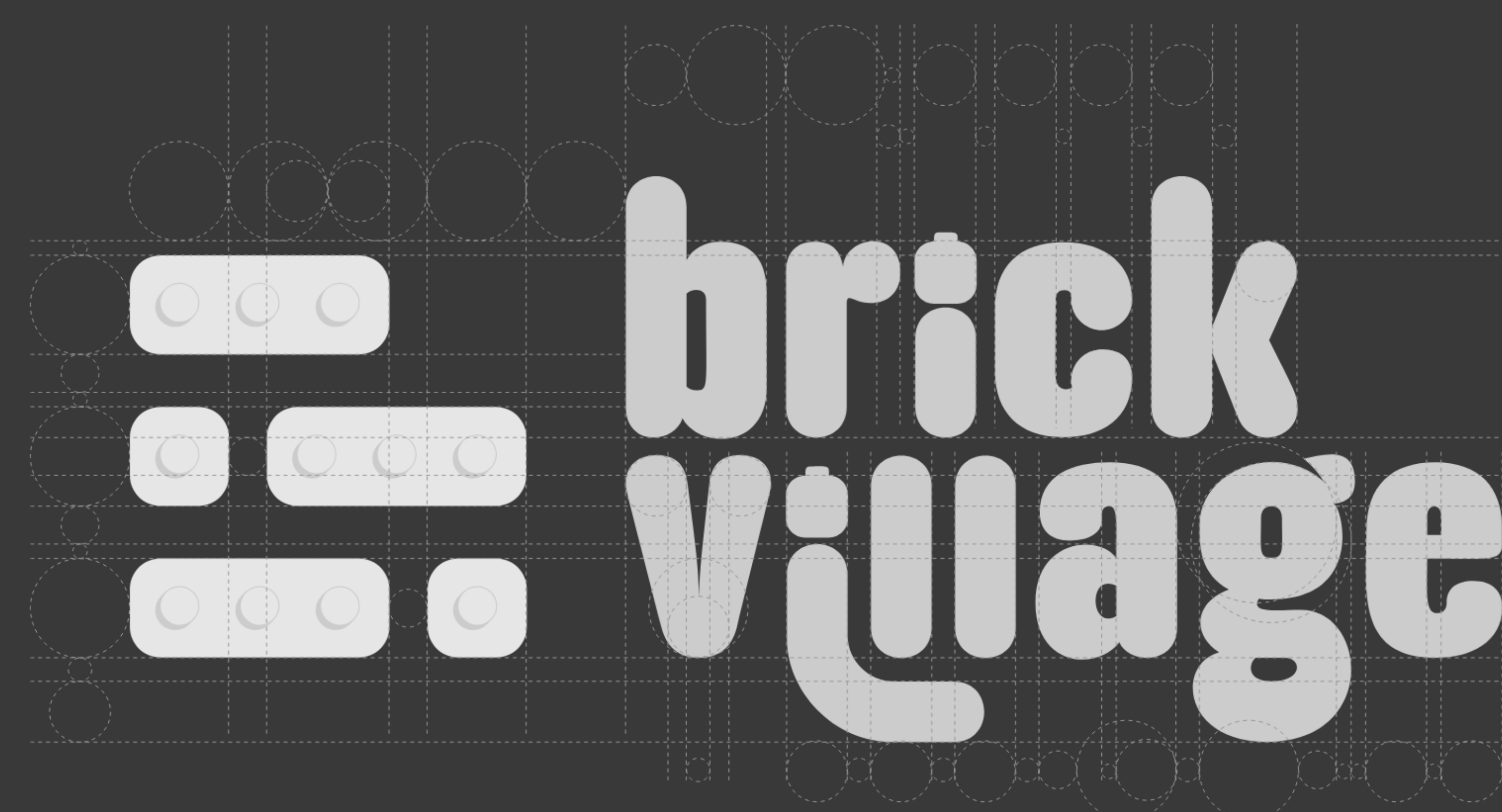
Dit omvat alles waarmee functionaliteiten bepaald worden. Meestal alleen zichtbaar en toegankelijk voor de ontwikkelaars.



koa



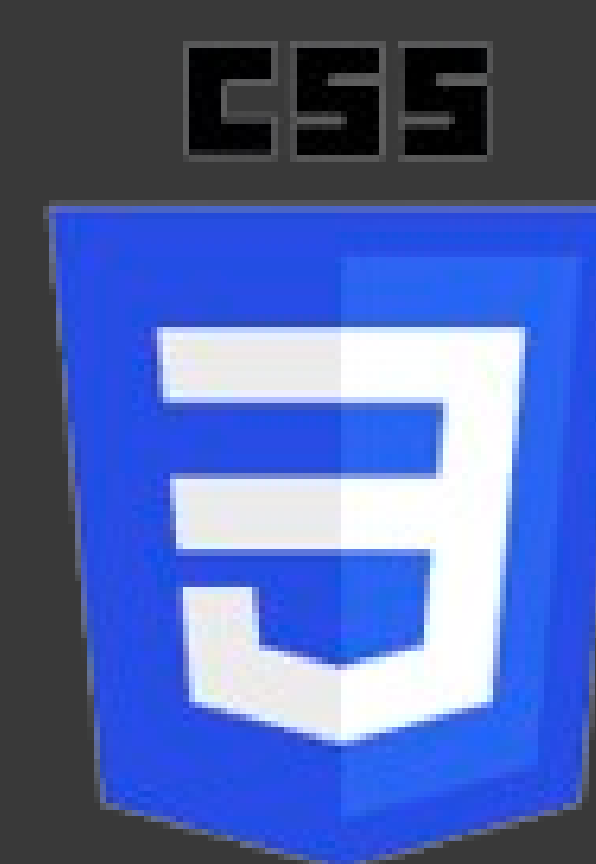
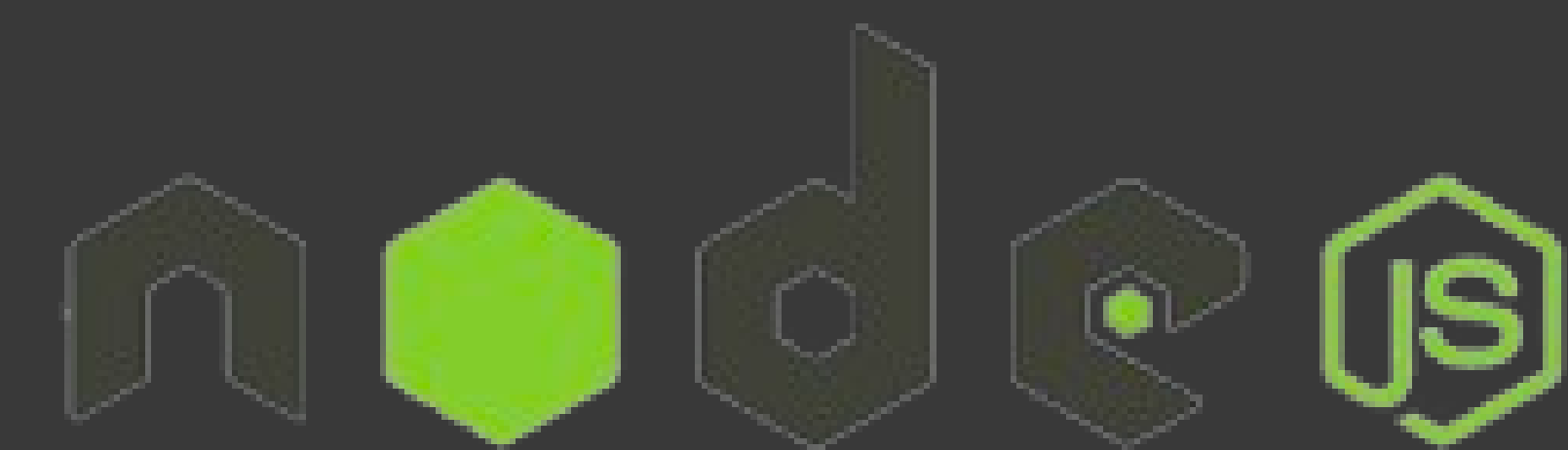
Gebruikte technieken 'Back-end'.



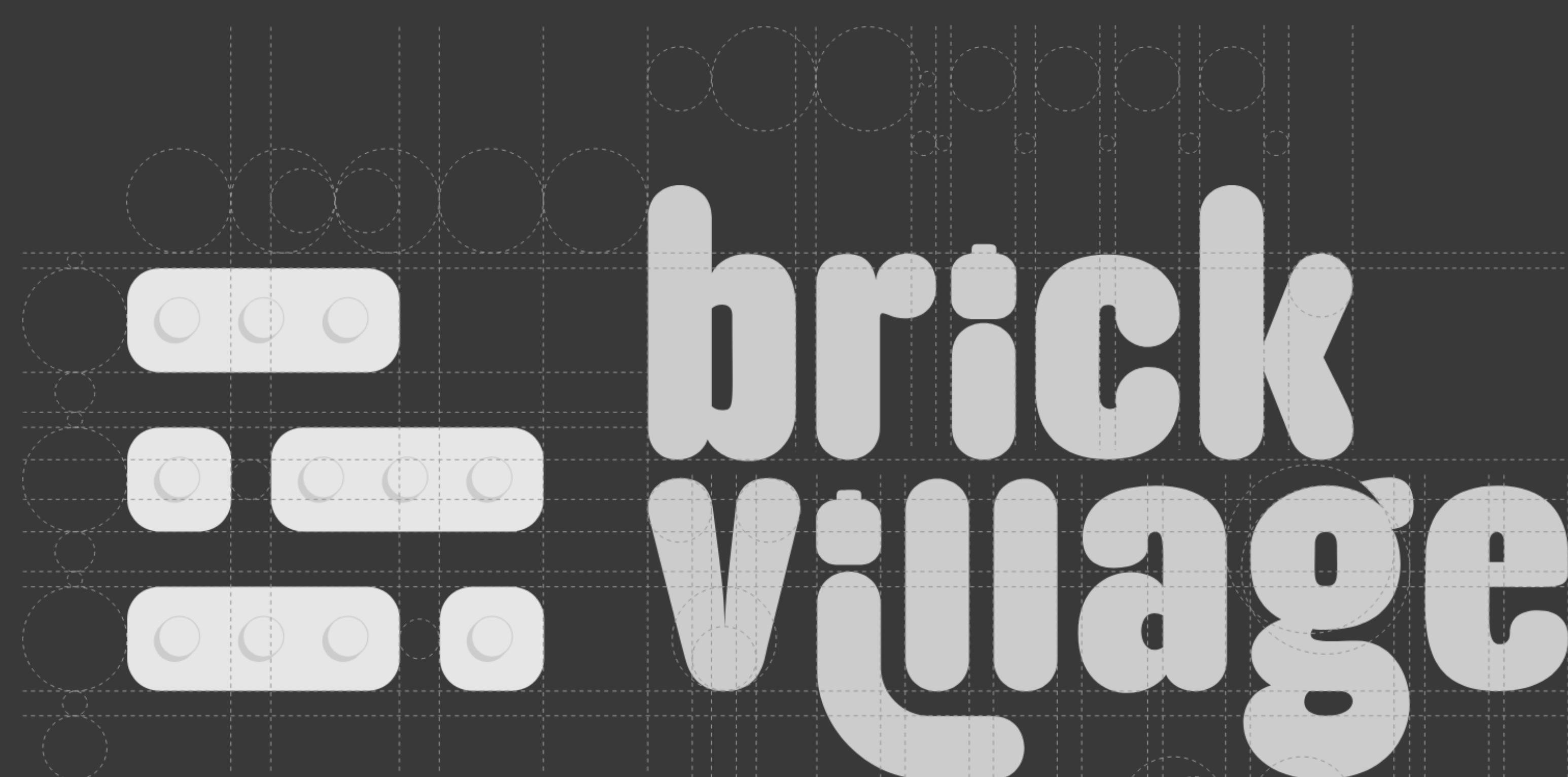
Architectuur & Ontwerp

Front-end

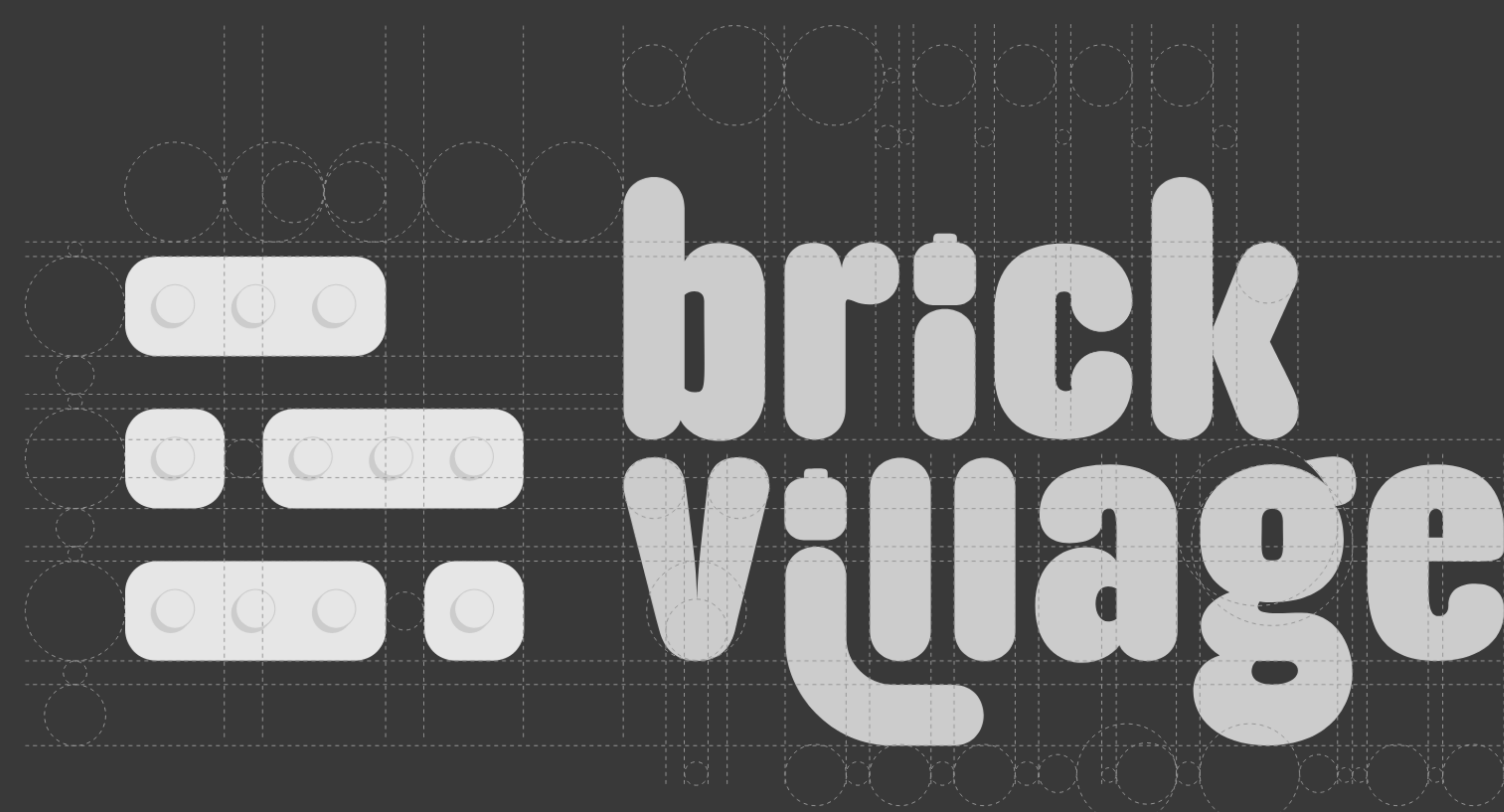
Dit bevat alles waarmee de gebruikers interactie hebben. Dus het zichtbare product aan de voorkant.



Gebruikte technieken 'Front-end'.



Intellectueel eigendom



Intellectueel eigendom

Het platform BrickVillage is volledig eigendom. Het is deels gebouwd op bestaande elementen/componenten. Een overzicht hiervan is verder uitgelicht op pagina 19, 'Architectuur en Ontwerp'.

Het merk 'BrickVillage' is samen met haar logo is merkrechtelijk beschermd. Dit is vastgelegd en toegekend door BOIP (Benelux Office for Intellectual Property) en is gedeponeerd in het i-Depot.

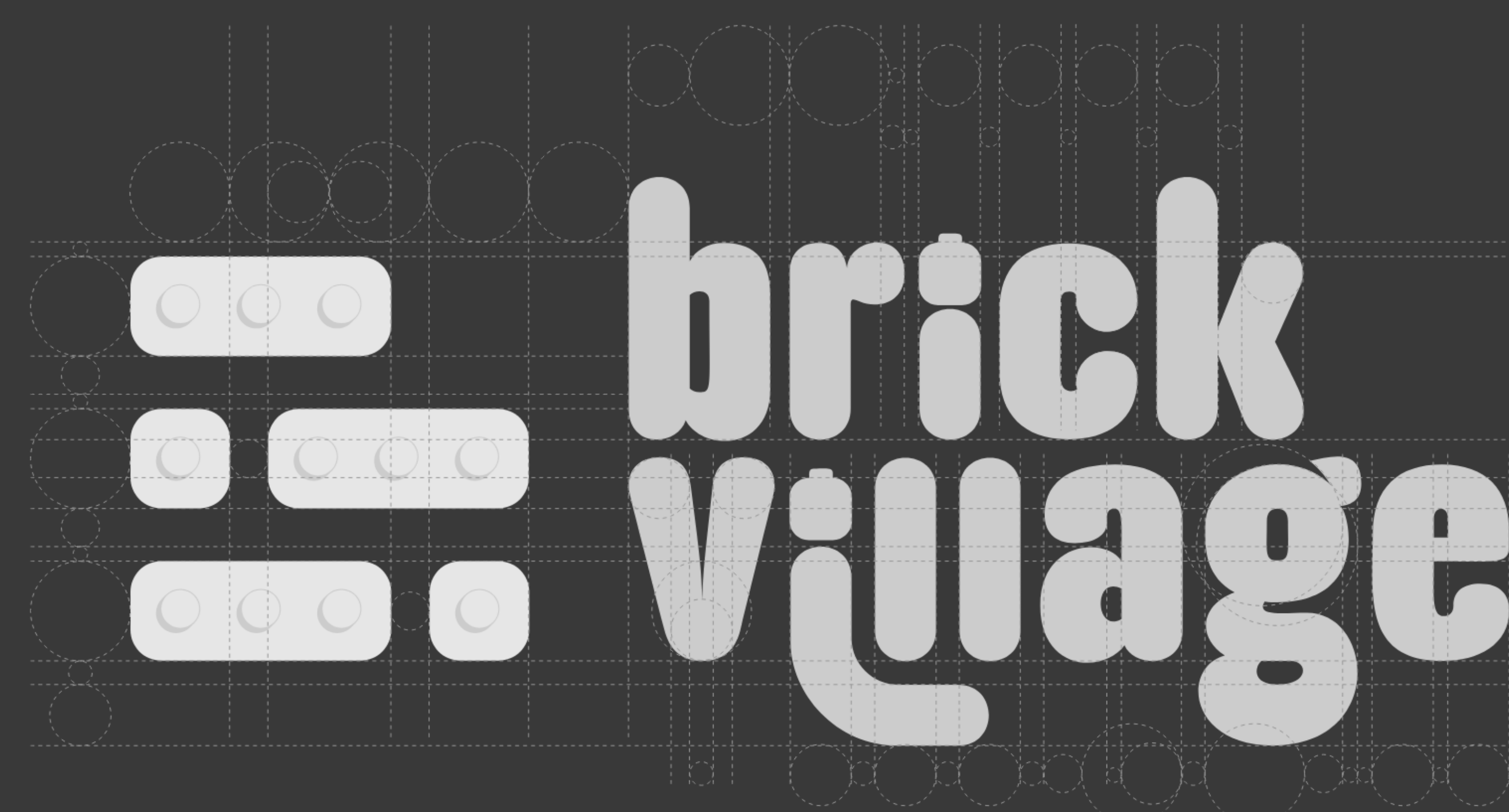
Op dit moment wordt het merkrecht internationaal verder uitgebreid. Dit kan alleen wanneer je al in het bezit bent van de basis BOIP-registratie.



 brick
village

The logo consists of a stylized icon of three horizontal bars with circular patterns, followed by the text 'brick' and 'village' in a bold, lowercase, sans-serif font.

Aandeelhouders



Aandeelhouders

Het bedrijf 'BrickVillage' kent 2 aandeelhouders:

85% - Wonline BV

15% - FormatC BV



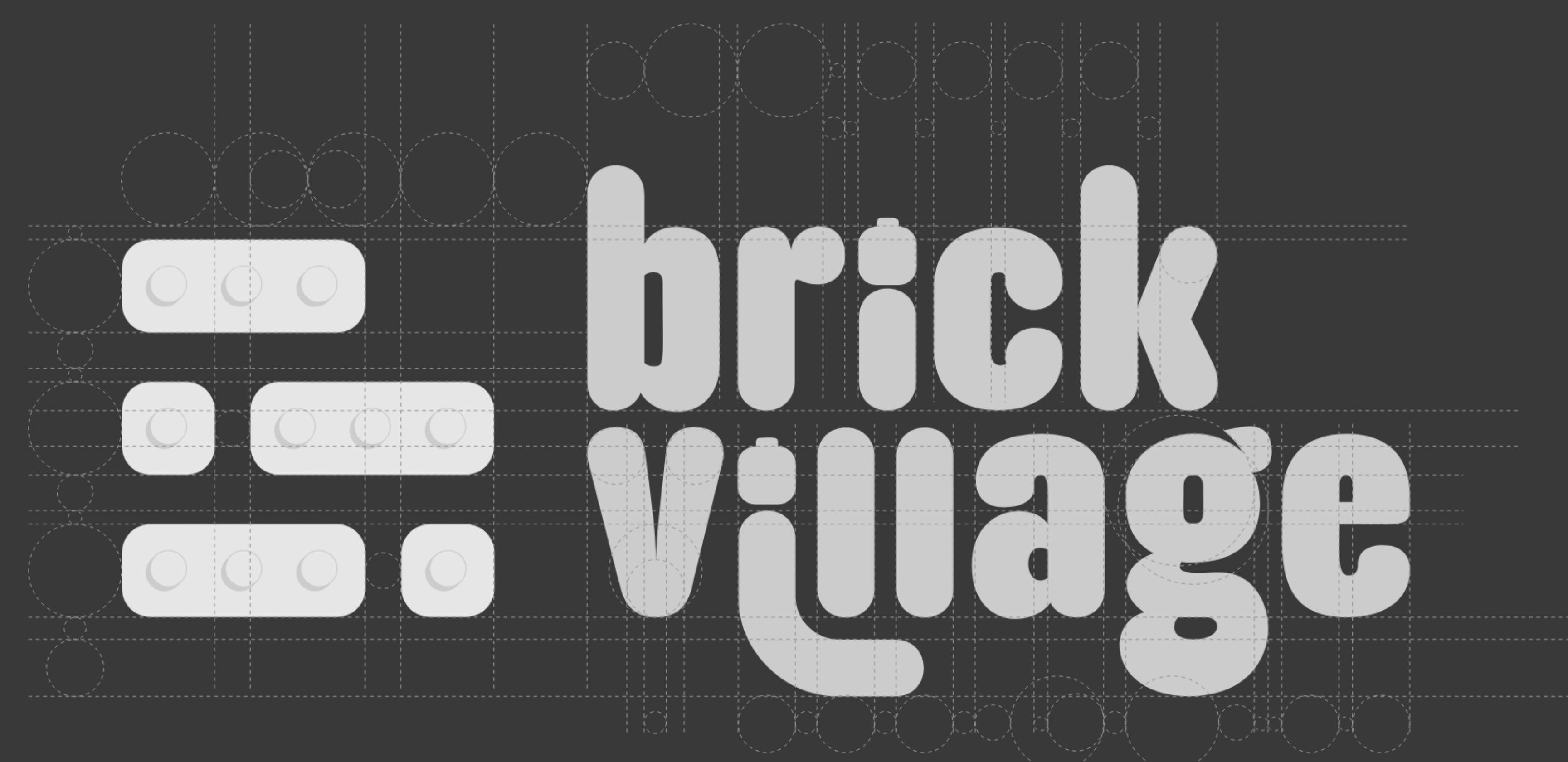
15% - FormatC BV



85% - WOnline BV



Roadmap Development



Roadmap Development

Aug '22 - Aug '23

- Minimum Viable Product

Q4 - 2023

- Lancing platform & Onboarding eerste gebruikers

Q1 - 2024

- Updates platform
 - Auth 2.0 update MangoPay
 - Strapi
 - Nuxt
- Security
- Chat Database
- Meertaligheid (Duits & Engels)
- Mock-up mobiele app

Q2 - 2024

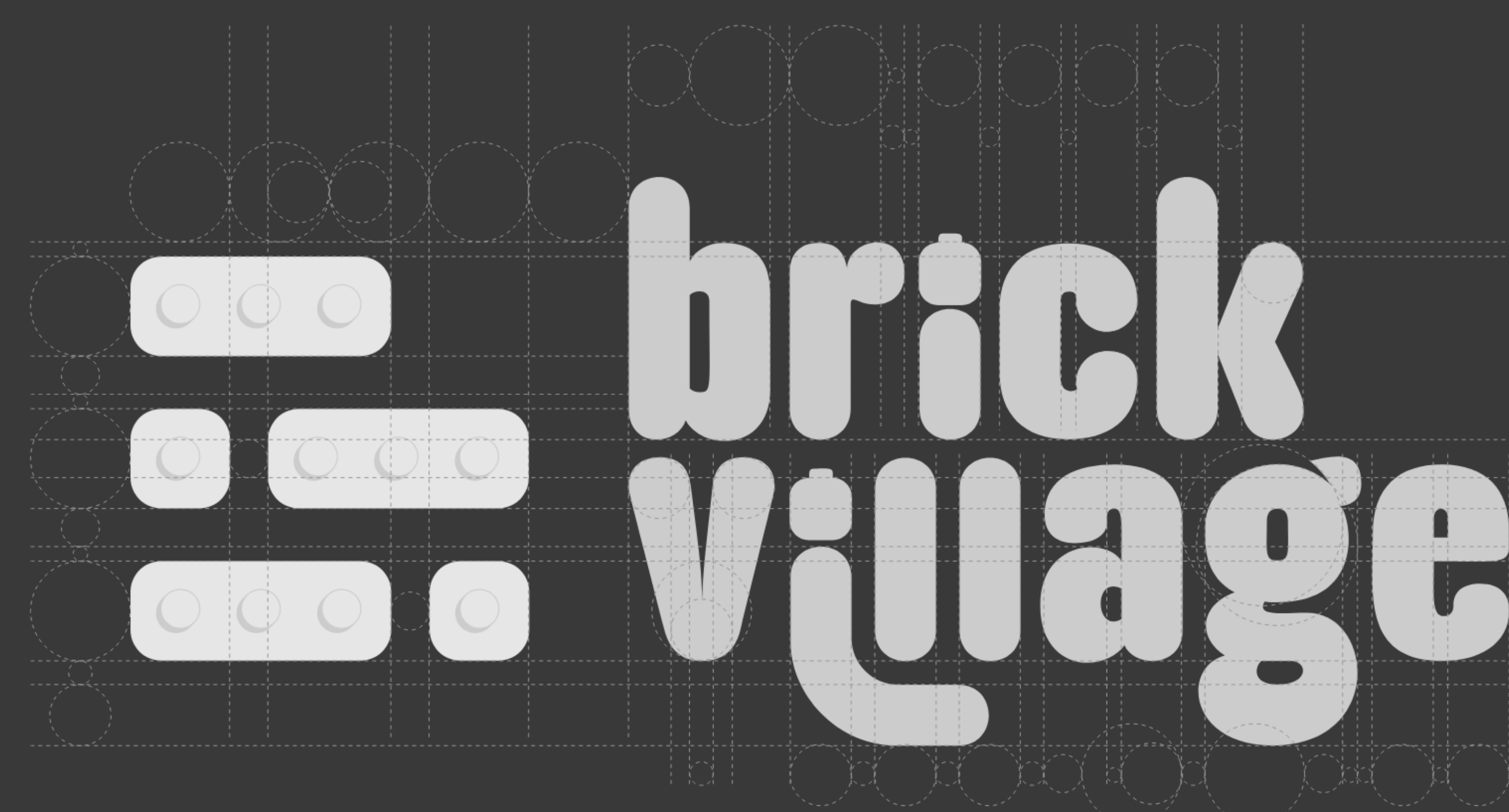
- MVP mobiele app
- Taal landafhankelijk
- Integratie stamdata Lego
- Setcodes
- Basic part codes

Q3 - 2024

- Beta release en launch mobiele app



Roadmap Marketing



Roadmap Marketing

Q1 - 2024

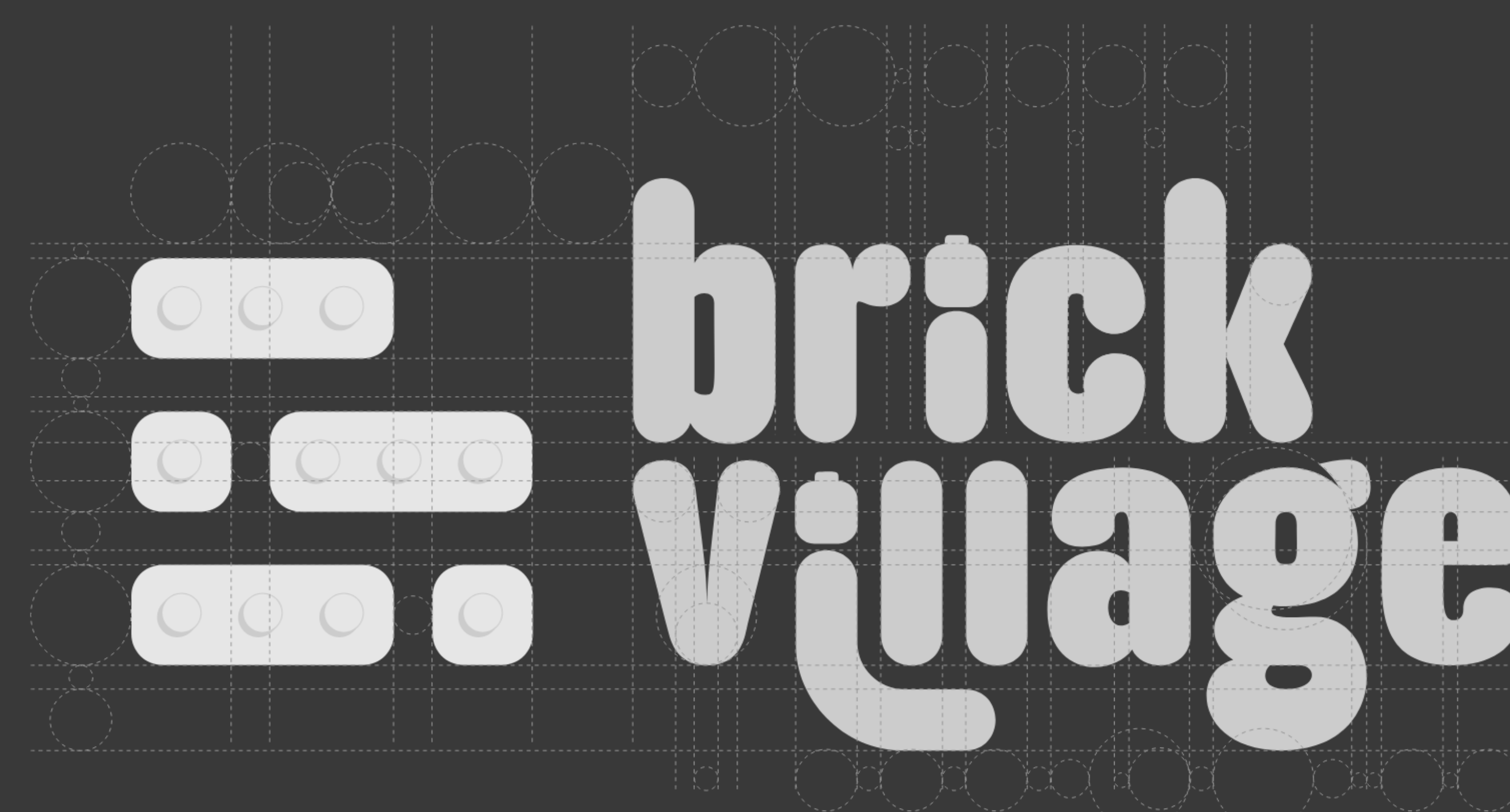
- Social Media Campagne
 - Facebook
 - Instagram
 - TikTok
 - LinkedIn
- Flyeren van folders BrickVillage

Q2 - 2024

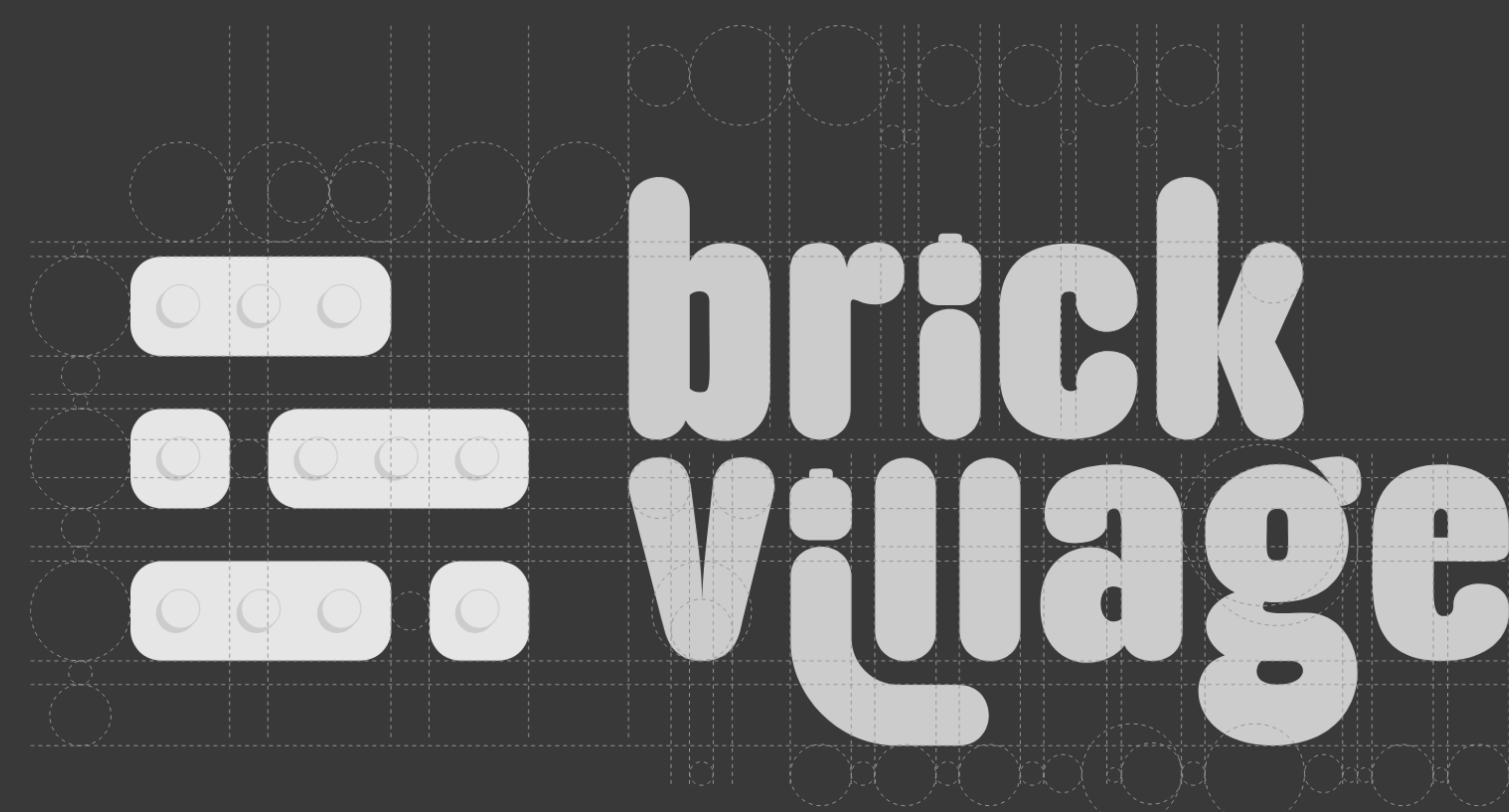
- Radio Commercial Landelijke Radio
- Social Media Campagne

Q3 - 2024

- Radio Commercial Landelijke Radio
- TV Commercials
- Social Media Campagne



Groeitabel



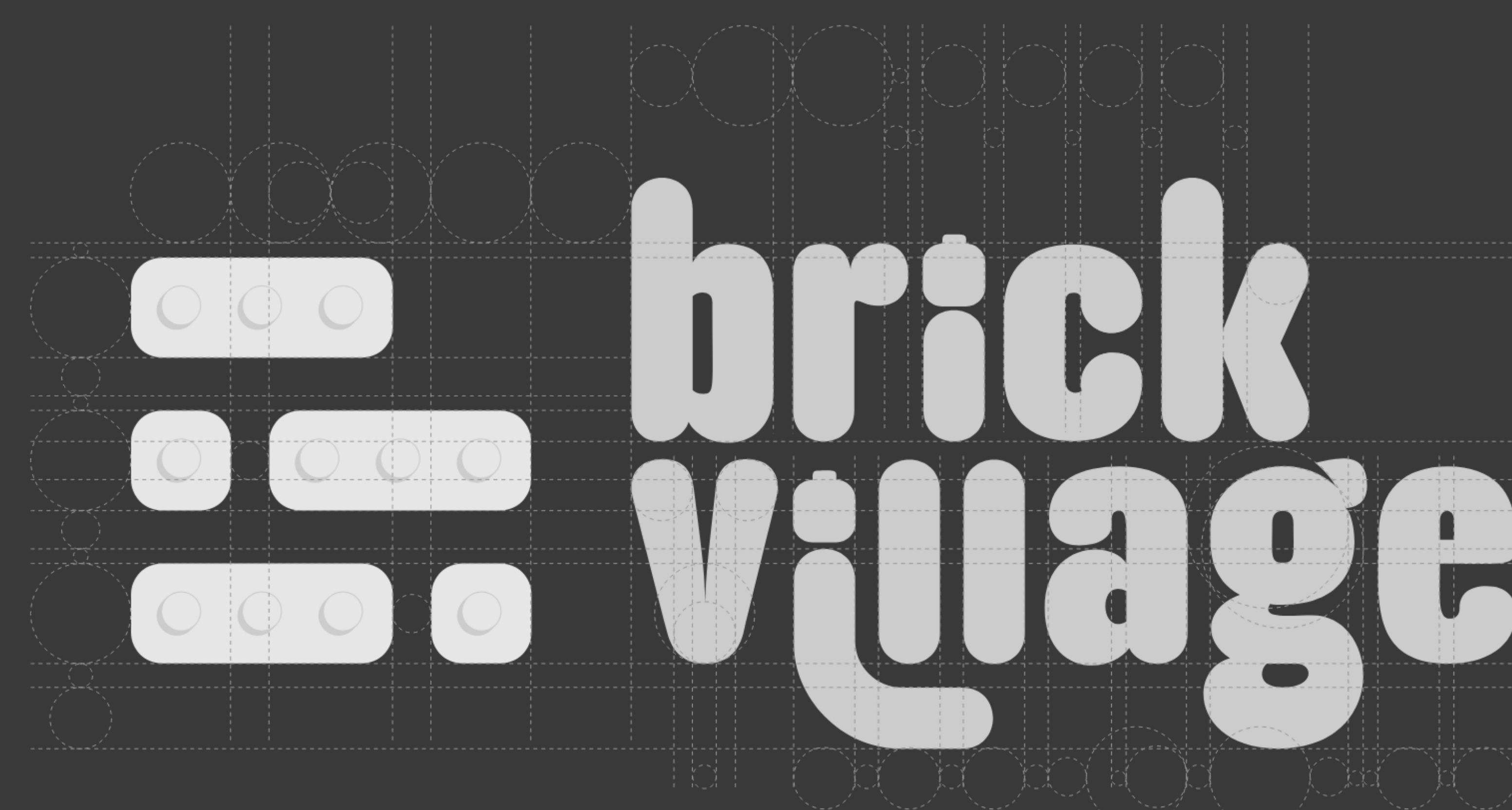
Groeitabel

Onderbouwing groeitabel

Wij gaan in Q1 2.500 nieuwe leden realiseren op BrickVillage, dit aantal leden gaan wij in de kwartalen hierna verdubbelen. Ook gaan wij de leden actiever maken en het aantal transacties verhogen.

In Q2 gaan wij onze leden verdubbelen, we gaan van 2.500 naar 5.000 leden en de 2.500 leden die wij al hadden gaan we actiever maken. Zij gaan van 0,5 orders per kwartaal naar 0,75 orders per kwartaal. De nieuwe 2.500 leden starten op 0,5 orders per kwartaal.

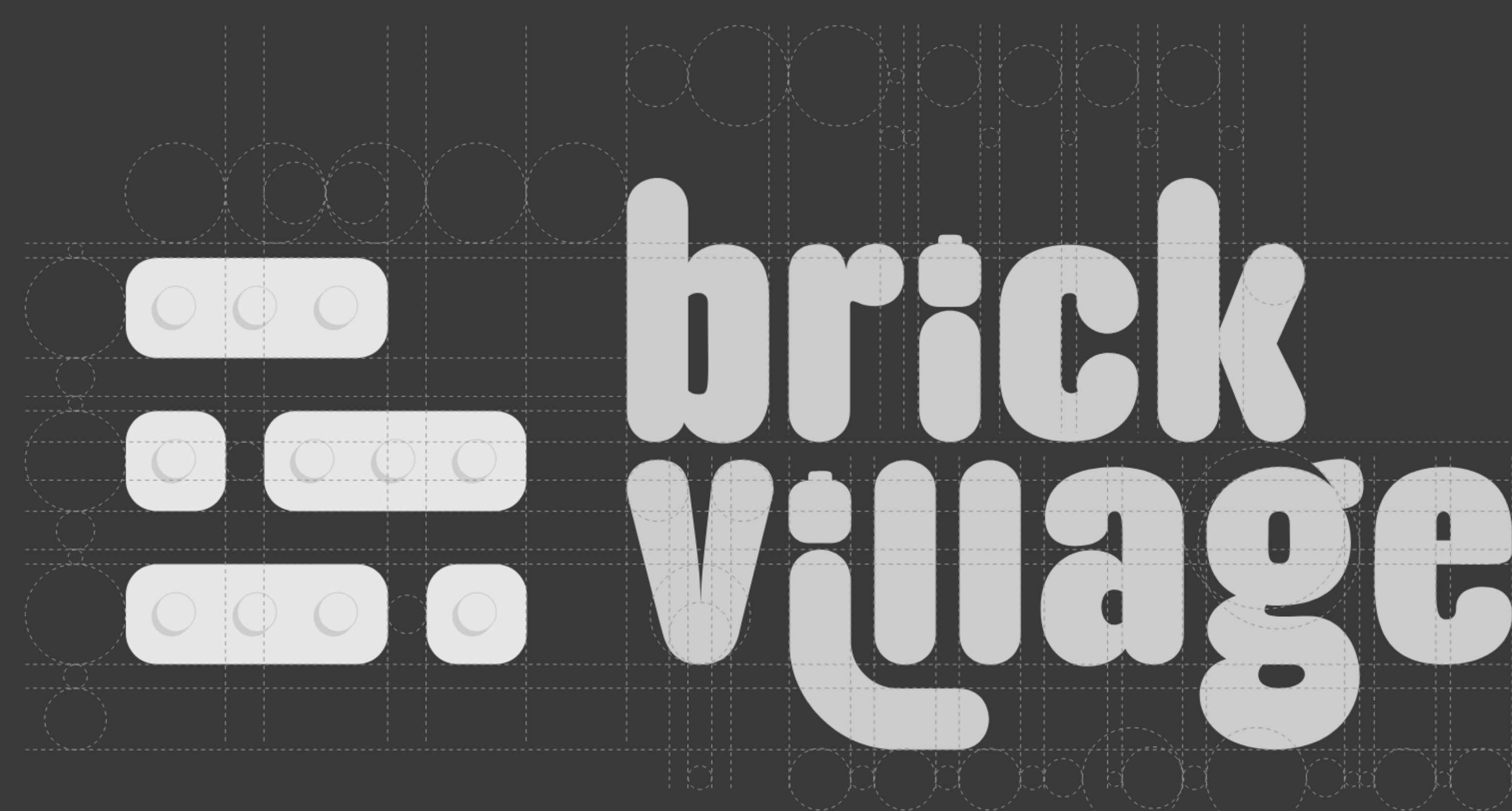
In Q3 gaan wij de leden weer verdubbelen, van 5.000 leden gaan wij naar 10.000 leden. De leden vanuit Q1 gaan wij wederom actiever maken en gaan naar 1 transactie per kwartaal. De nieuwe leden uit Q2 gaan van 0,5 naar 0,75 transacties per kwartaal. Wij verwachten niet dat wij alle nieuwe 5.000 leden even actief kunnen krijgen dus delen we de leden op in 2 groepen. De eerste 2.500 leden starten op 0,5 transacties per kwartaal en de andere 2.500 starten met 0,25 transacties per kwartaal.



Groeitabel

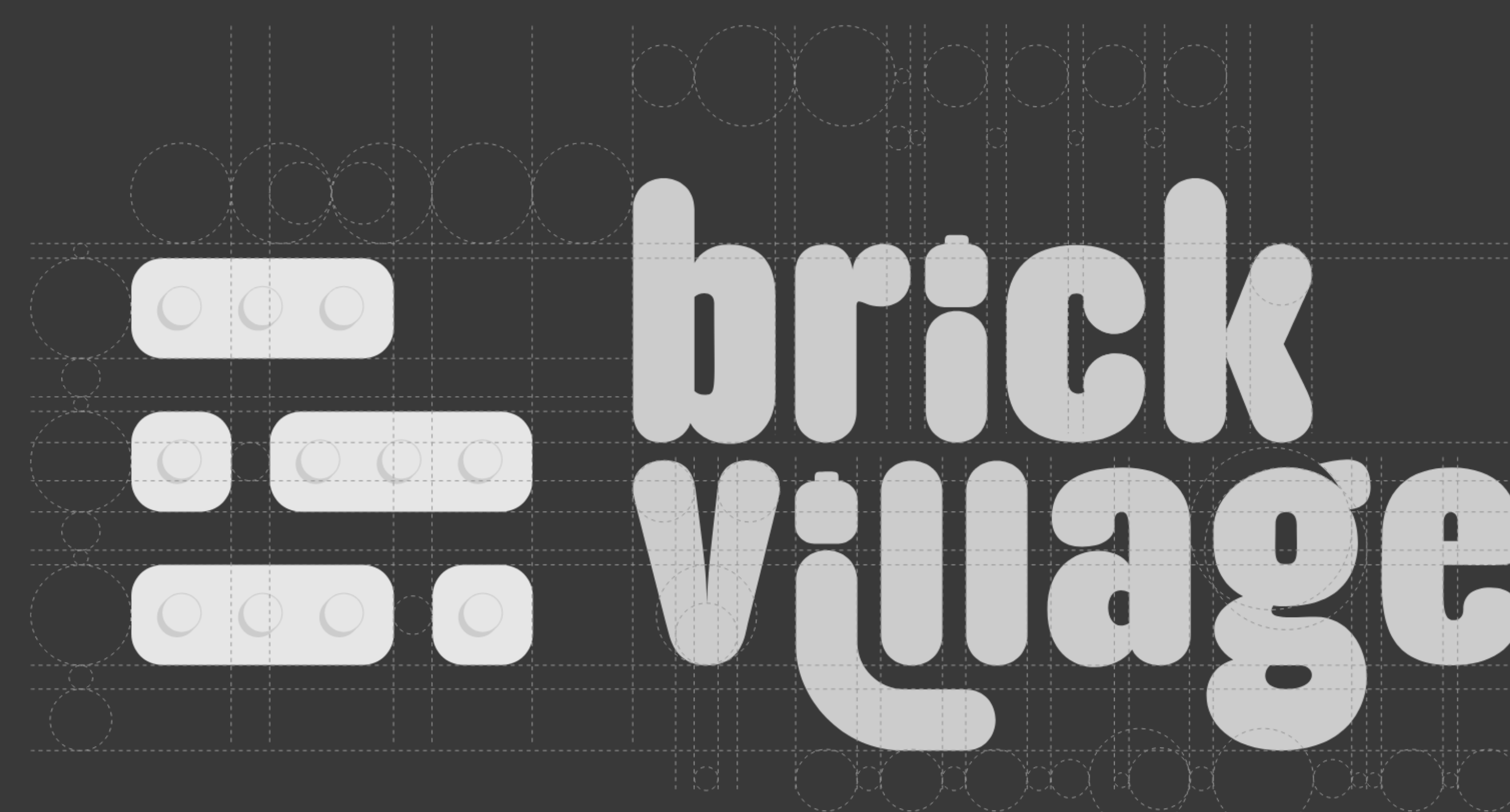
<u>Kwartaal</u>	<u># leden</u>	<u>Aantal Orders</u>	<u>Gem. Order</u>	<u># Orders</u>	<u>Omzet</u>
Q1	2.500	0,5	€ 35,-	1.250	€ 43.750,-
				<u>Totaal Q1</u>	€ 43.750,-
Q2	2.500	0,75	€ 35,-	1.875	€ 65.625,-
	2.500	0,5	€ 35,-	1.250	€ 43.750,-
				<u>Totaal Q2</u>	€ 109.375,-
Q3	2.500	1,00	€ 35,-	2.500	€ 87.500,-
	2.500	0,75	€ 35,-	1.875	€ 65.625,-
	2.500	0,50	€ 35,-	1.250	€ 43.750,-
	2.500	0,25	€ 35,-	625	€ 21.875,-
				<u>Totaal Q3</u>	€ 218.750,-

Een toelichting op deze tabel treft u op de volgende pagina.

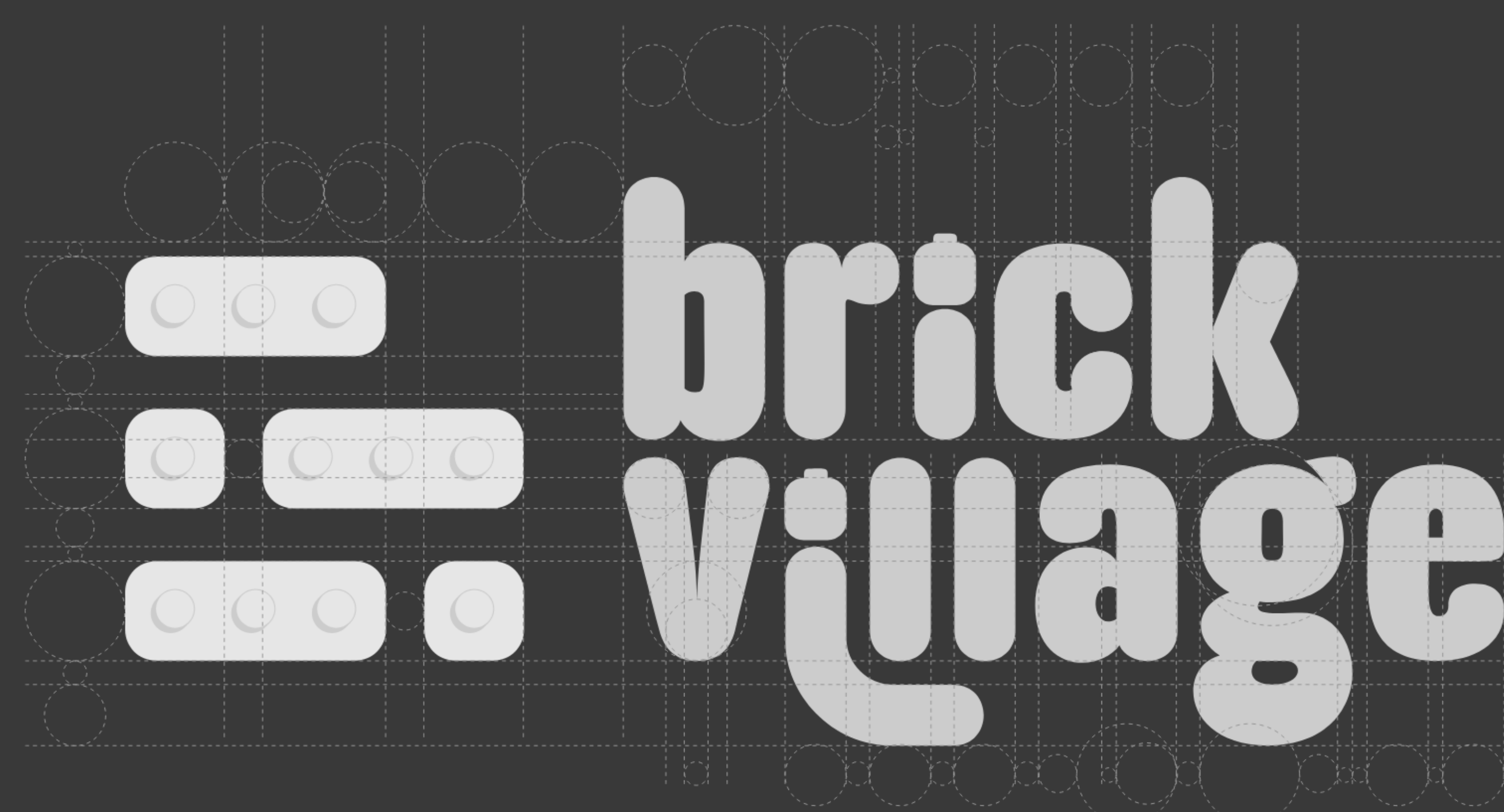


Groeitabel

Kolomnaam	Toelichting
Kwartaal	Betreft het einde van een kwartaal waarin een bepaalde voortgang is geboekt.
# Leden	Betreft het aantal leden binnen het betreffende kwartaal. De bestaande leden verworven in Q1 worden meegenomen naar opvolgende kwartalen.
Aantal Orders	Dit is de kolom waarin aangegeven wordt hoeveel orders wij gemiddeld per lid verwachten.
Gem. Order	De gemiddelde orderwaarde per transactie.
# Orders	Het totale aantal orders gebaseerd op het aantal leden <i>Voorbeeld: $0,5 \times 2.500 = 1.250$ Orders</i>
Totaal	De omzet voor het betreffende kwartaal (Q) <i>Voorbeeld: #Orders (1.250) x Gem. Order (€ 35,-)</i>



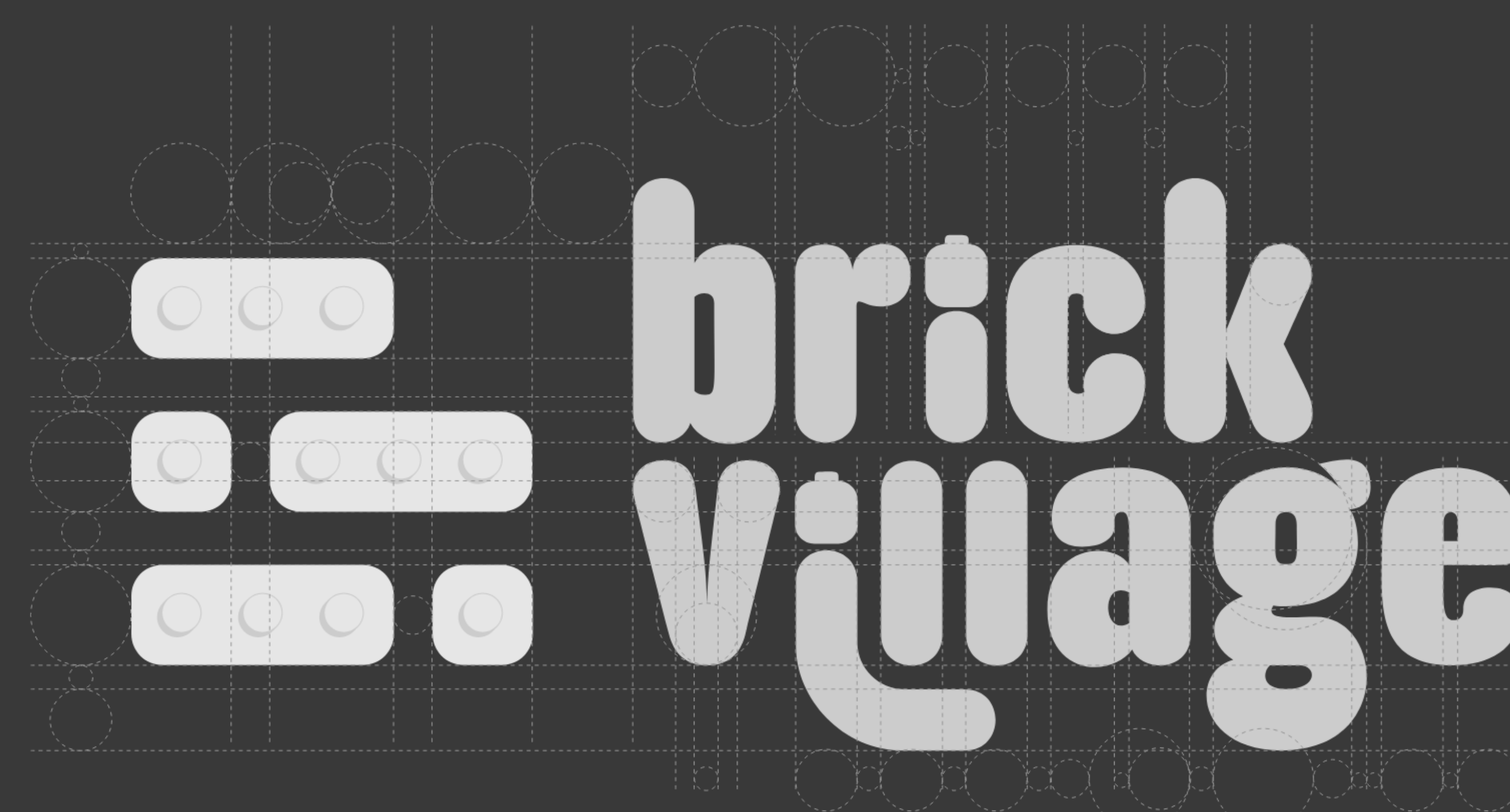
Investeringsoverzicht



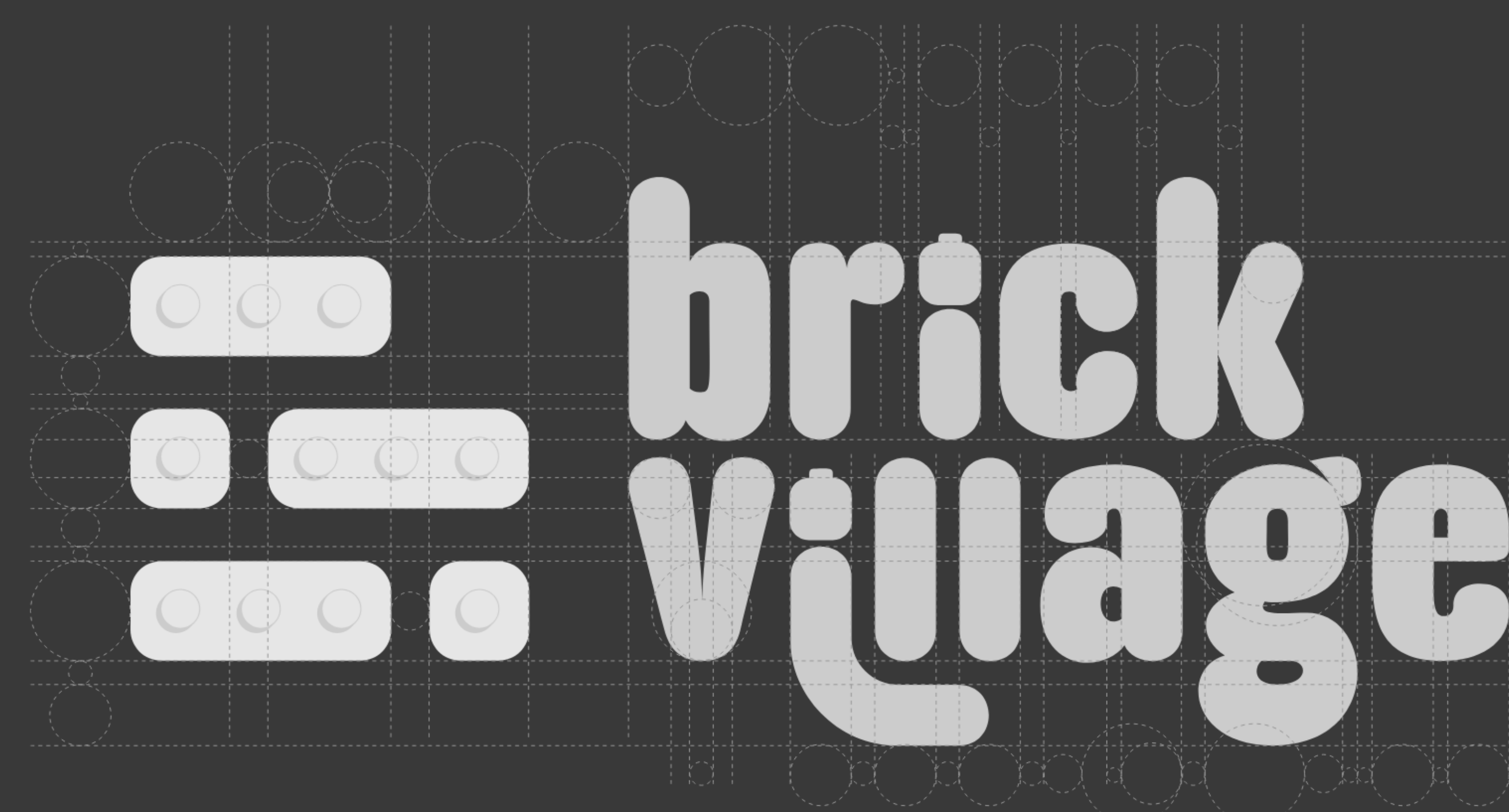
Investeringsoverzicht

	Development	Marketing
Year to date	€ 115.000,-	€ 0,-
Q1 - 2024	€ 25.000,-	€ 10.000,-
Q2 - 2024	€ 50.000,-	€ 25.000,-
Q3 - 2024	€ 50.000,-	€ 50.000,-

** Zie Development Roadmap & Marketing Roadmap voor inhoudelijke onderbouwing*



Exit-Strategie



Exit-Strategie

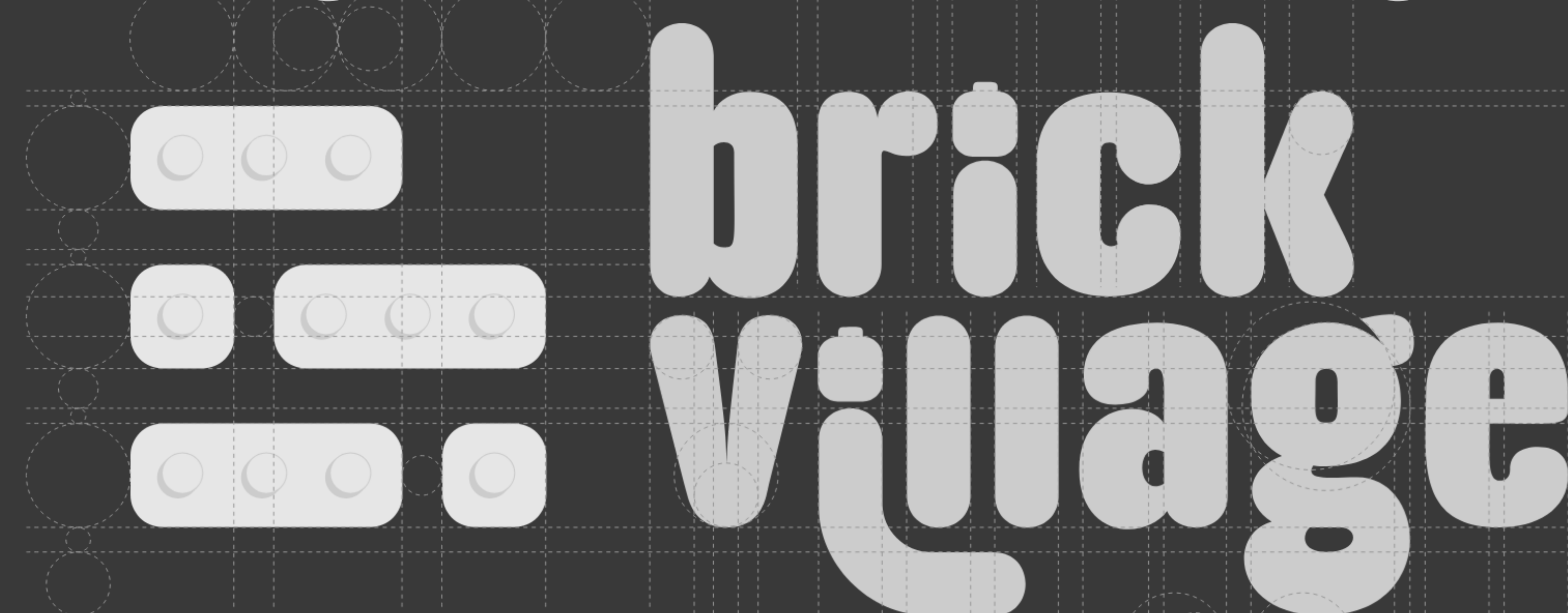
De eerste 9 maanden van de groeistrategie staan beschreven op pagina 32, 33 en 34. Gedurende deze maanden kunnen we de effectiviteit van de verschillende marketingkanalen meten om de opvolgende kwartalen goed te kunnen plannen.

Organische groei van BrickVillage door investeringen in 'Development & Marketing', op pagina 35 'Groeistrategie' wordt aangegeven hoe BrickVillage de komende 36 maanden kan groeien naar een speler op de Nederlandse markt met een geprognoseerde jaaromzet van 3-5 miljoen met 50.000-100.000 gebruikers.

Door overnames van lokale partijen op de Internationale markt (Duitsland, Engeland) kan BrickVillage een Internationale speler worden met 1 miljoen gebruikers. In deze fase zal een nieuwe financieringsronde plaatsvinden

Via een IPO zal BrickVillage het vermogen kapitaliseren en investeerders en aandeelhouders belonen voor hun vertrouwen en inzet.

Zie tevens de losse bijlage voor de volledige 'Exit-Strategie'

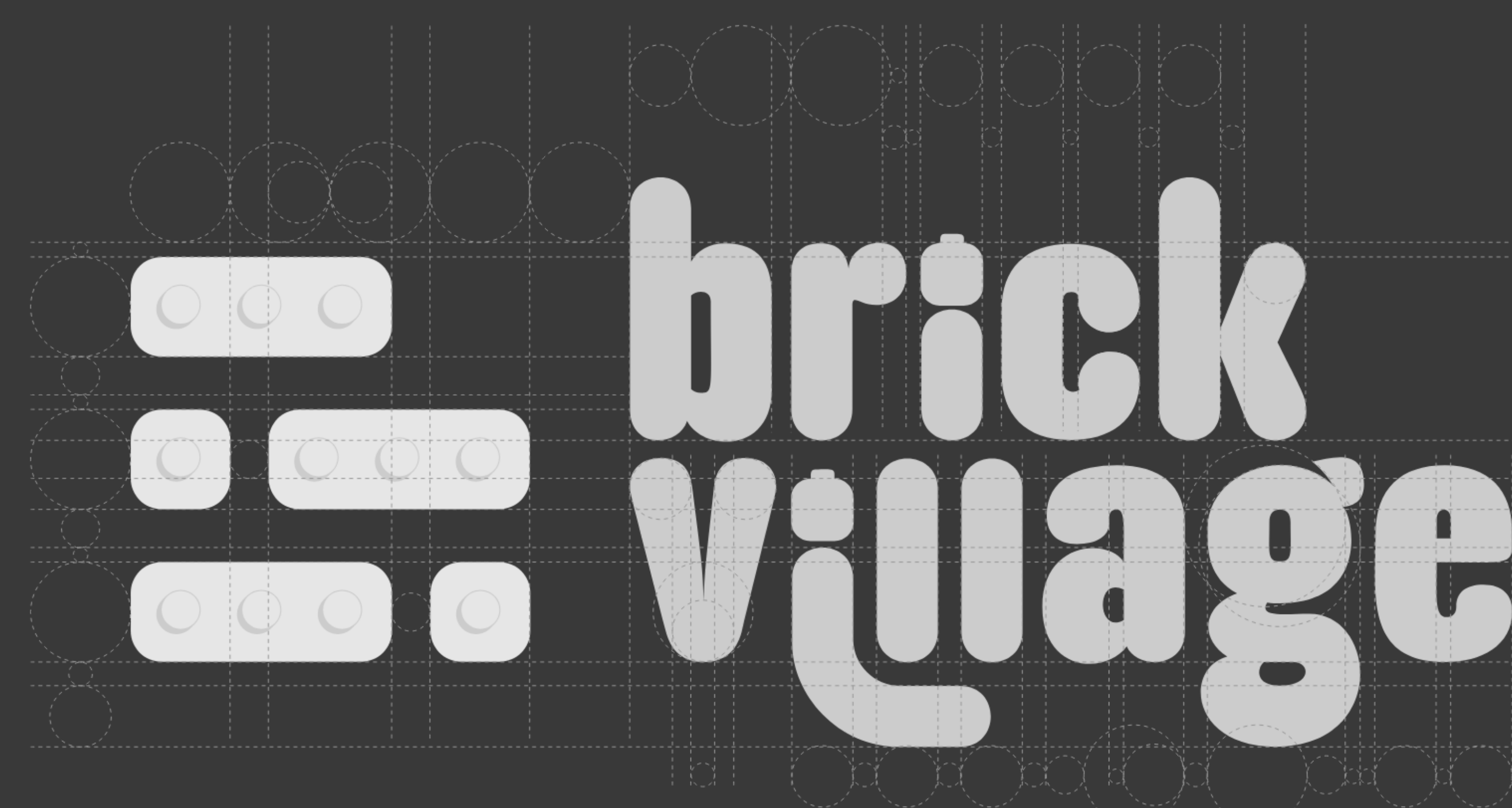


Contactgegevens

Wolf van Dijk 06 - 38 51 90 12

Bas Nederlof 06 - 42 07 54 21

Han Hegge 06 - 27 08 08 08



Oct. 24, 1961

G. K. CHRISTIANSEN

3,005,282

TOY BUILDING BRICK

Filed July 28, 1959

2 Sheets-Sheet 1

FIG. 1.

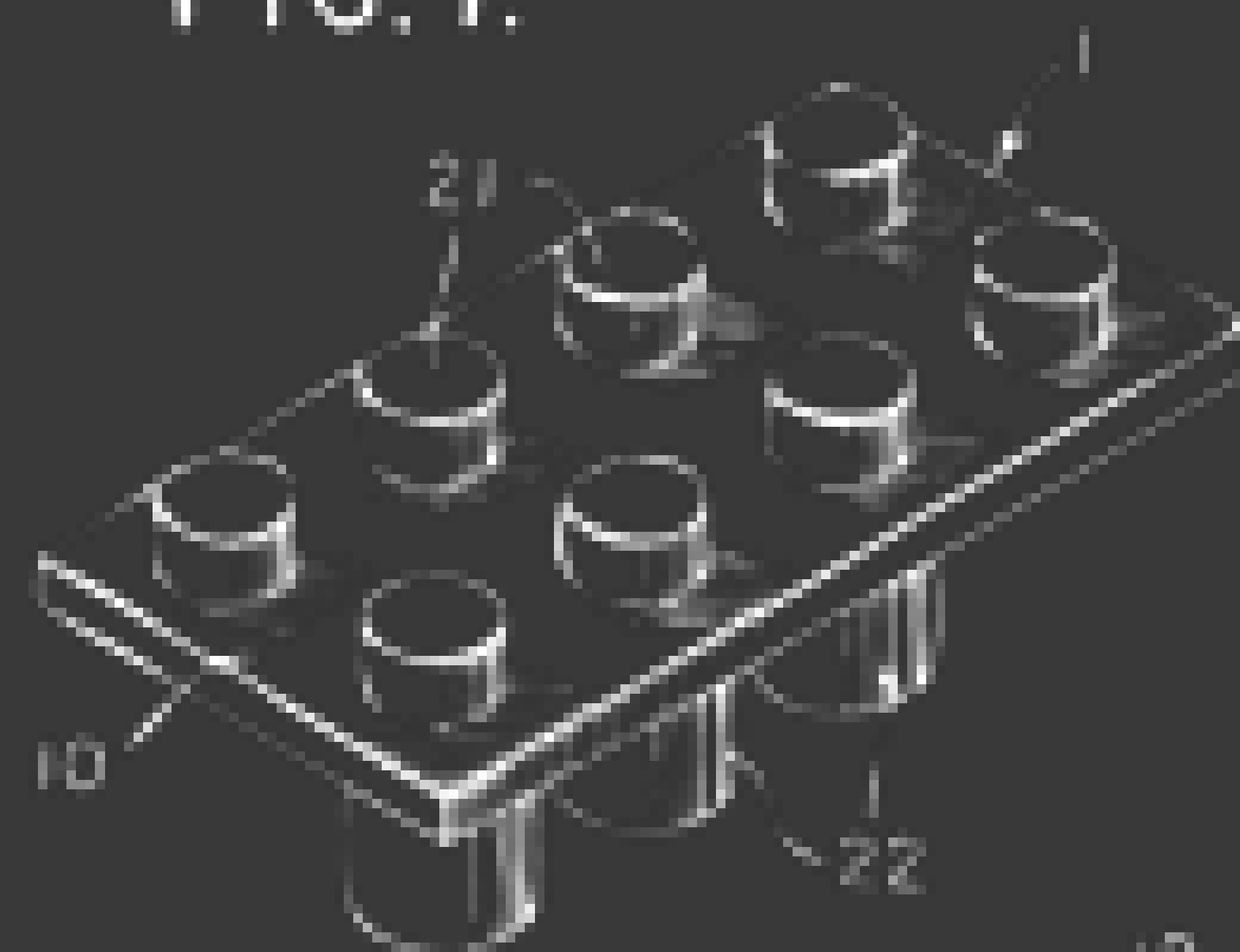


FIG. 2.

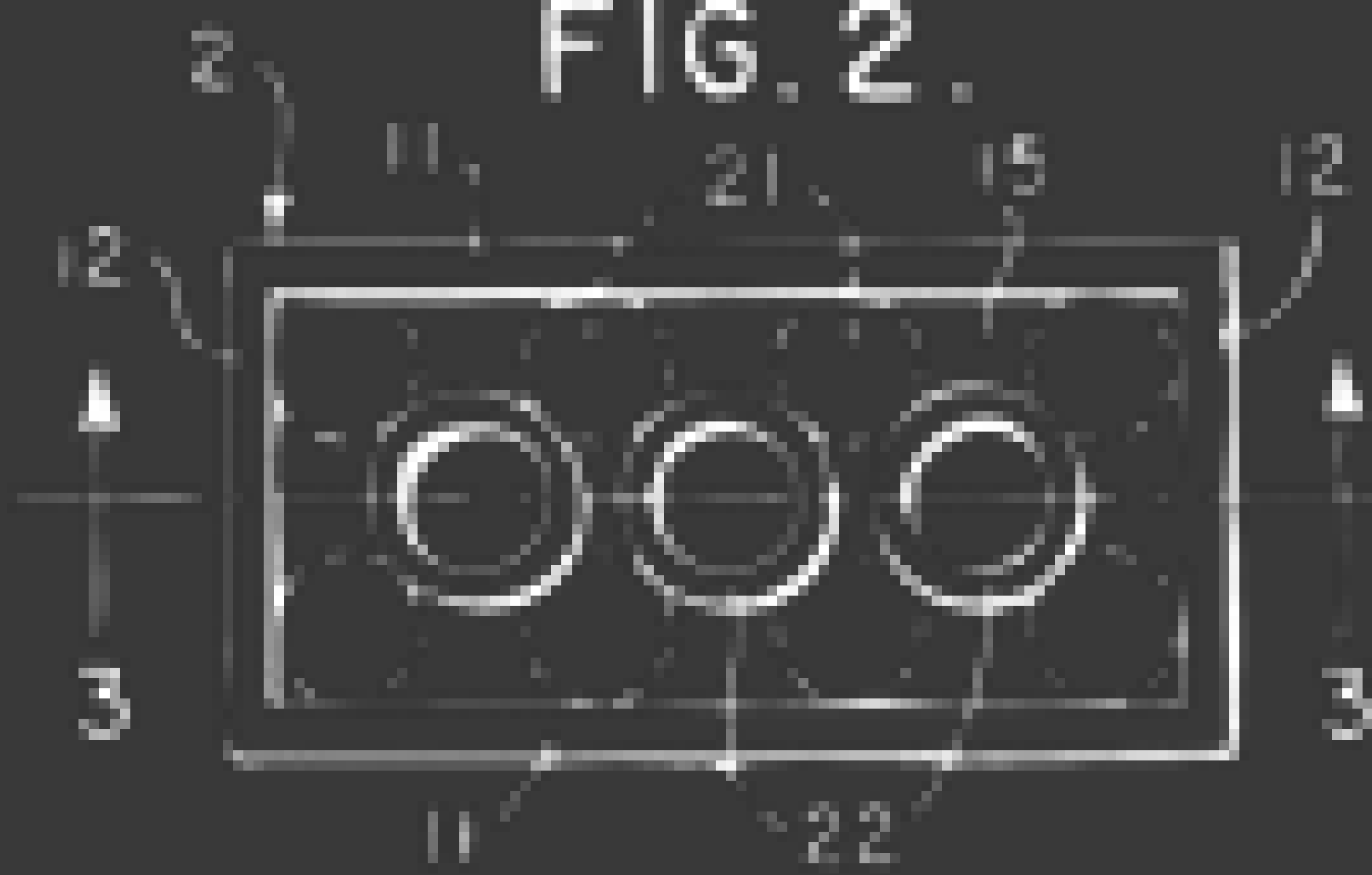


FIG. 3.



FIG. 4.

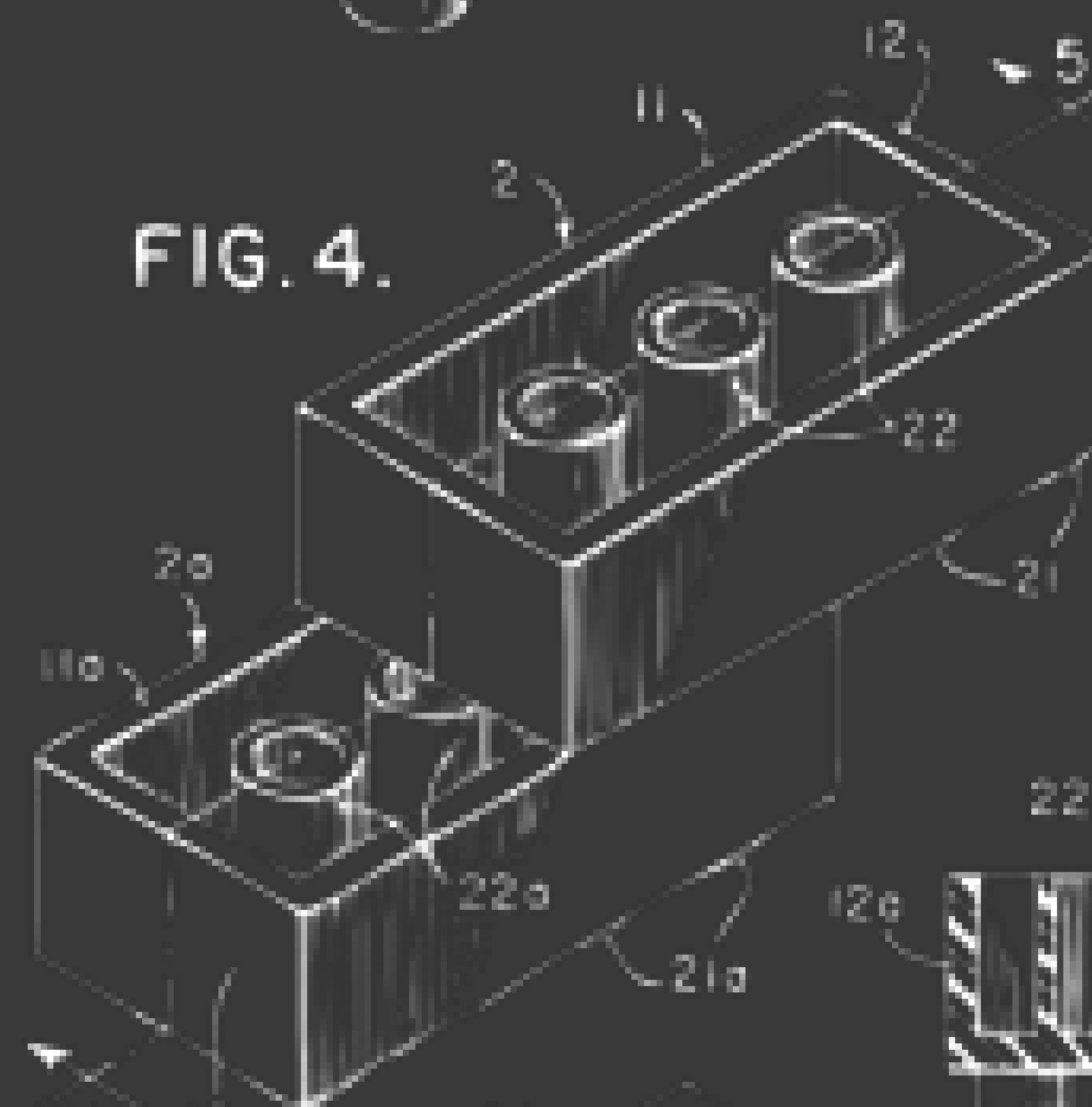


FIG. 5.

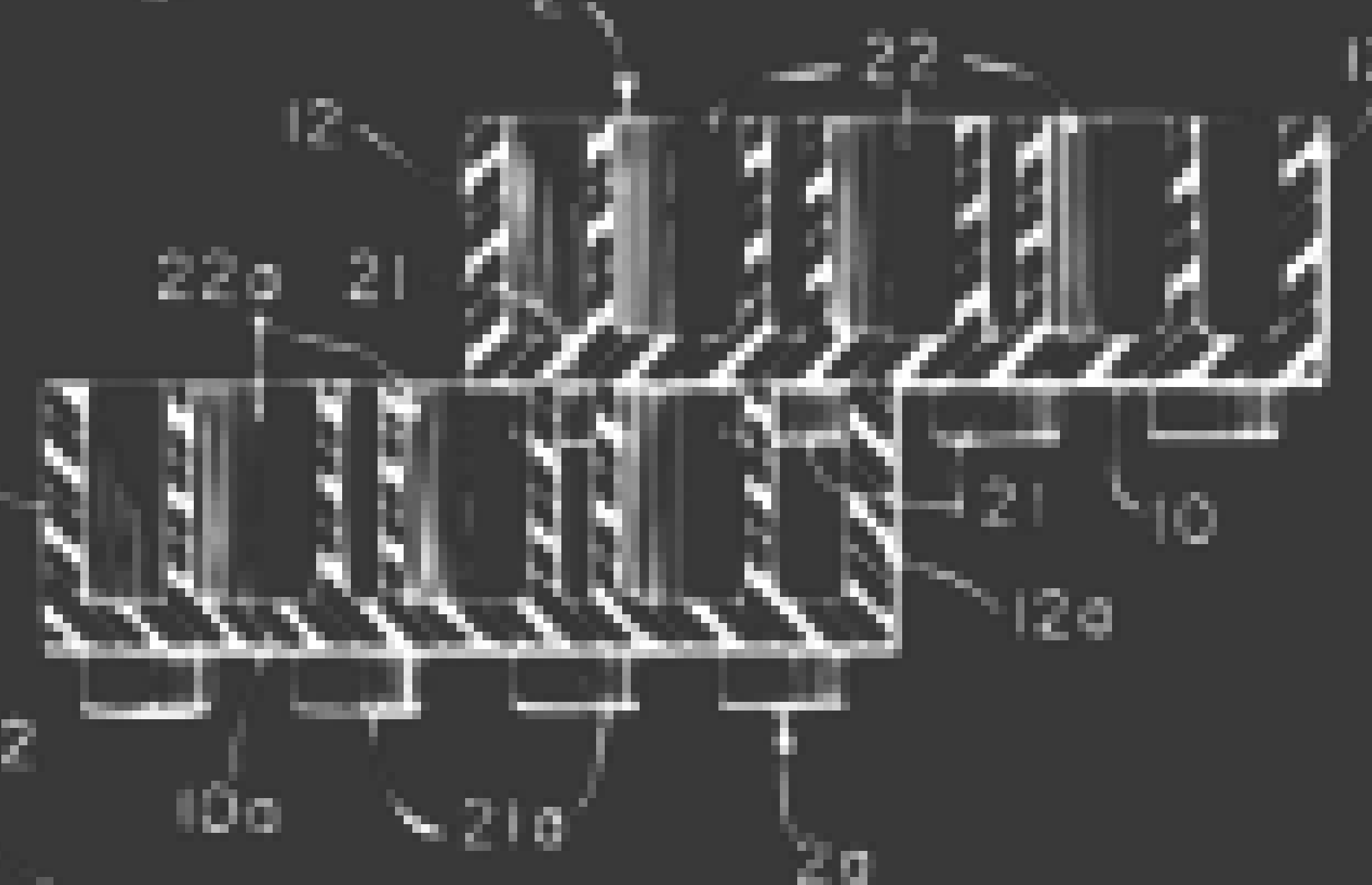
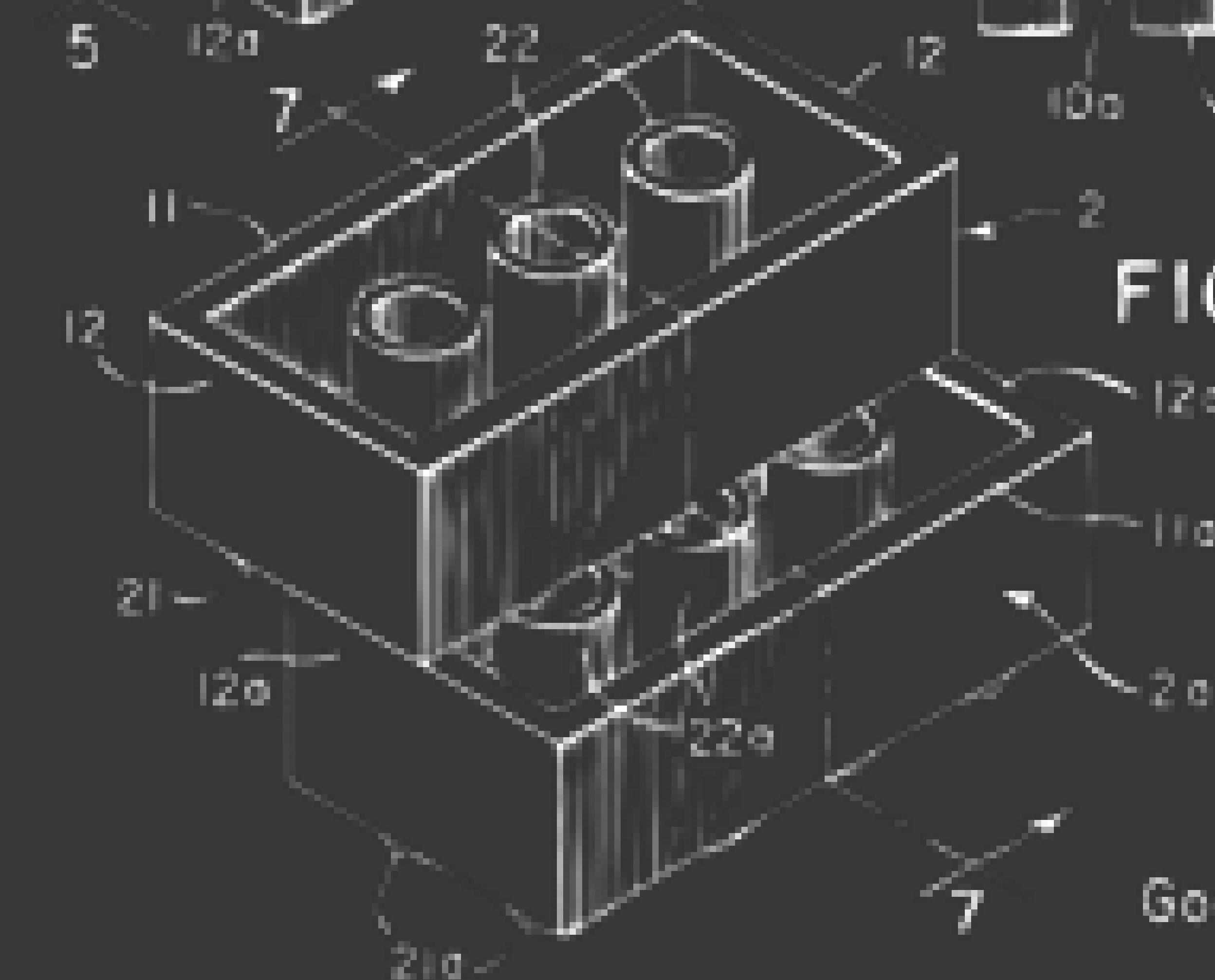


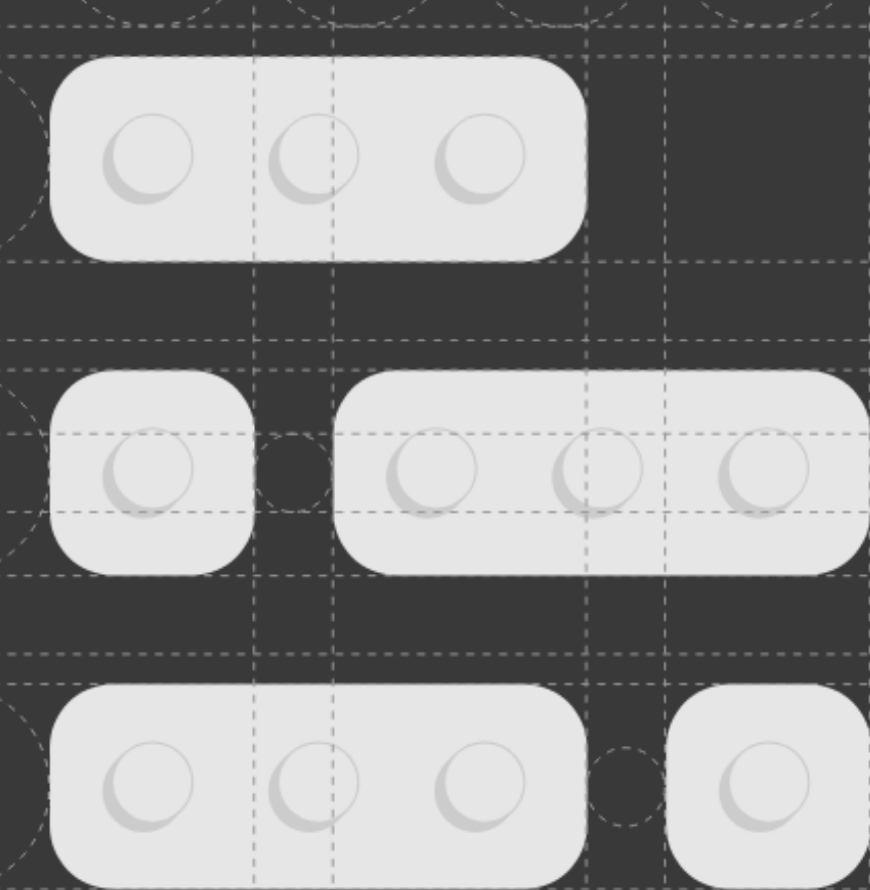
FIG. 6.



INVENTOR

Godtfred Kirk Christiansen

BY
A. Loren, Davis, Muller & Madsen
ATTORNEYS



brick
village