

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	sharx
Profil-Nr.	S-1116
Tätigkeitsfelder	KI, SaaS, Applikationssoftware
Grundidee / Thema	Unsere Cloud-basierten Dienste verbessern automatisch das Kundenerlebnis für B2B Unternehmen. Durch KI-basierte Vorhersagen zu Lieferterminen, Qualität und Durchlaufzeit steigert sharx Kundenzufriedenheit und reduziert die Kosten im Innendienst.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Unser Produkt erlaubt es B2B Unternehmen personalisierten Kundenservice anzubieten. Durch die Kombination von Kundenerwartungen mit transaktionalen Datenpunkten schafft es das Produkt Lieferzuverlässigkeit automatisch und kontinuierlich zu steigern.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	B2B Unternehmen verlieren jährlich bis zu 8% des Umsatzes durch schlechten Service. Kundenerwartungen sind personalisiert und mehrdimensional. Innendienstmitarbeiter haben oft schlicht nicht die Zeit alle Kunden gleichermaßen zu bedienen.
Problemlösung	Unser Produkt analysiert Kundenerwartungen, prognostiziert mögliche Risiken der Unzufriedenheit entlang der Customer Journey, informiert die Innendienstmitarbeiter proaktiv und schlägt Mitigationsaktivitäten vor.
Geschäftsmodell	Monatliche Subscriptions
Strategie	Skalierung innerhalb der Chemieindustrie, Pharmaindustrie und der Lebensmittelherstellung.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	2 Mio. €
Kapital von Investor eingebracht?	-
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	Mit HTGF in Kontakt

Markt

Marktvolumen	-
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	350.000 €
Anz. zahlende Kunden bislang	6
Erw. Umsatz in 4 Jahren	48.000.000 €
Wettbewerb	totango, clarabridge, stratifyd, hello customer, celonis, qualtrics, medallia, shippeo
Vertriebswege / Art Marketing	Outbound, klassisch, Weiterempfehlungen

	Inbound-Automatisierte, skalierte Anzeigen, Landingpages, etc. Industrienetzwerke, Messen
--	---

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	-
Zukünftige Milestones	Ausgründung aus dem Chemovator im Juni 2022, inkl. Fundraising

Controlling

Controlling intern vorhanden?	-
Ergebnisplanung vorhanden?	-
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	-
Kostenblöcke	Cost of Sales Personnel Costs Advertising Costs Rent Office Office Supplies IT Infrastructure (e.g. Software) Tax Advisor / Bookkeeping Legal Fees Company Insurance
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	108.000.000 €

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Wir wollen die weltweit führende Plattform für B2B Customer Experience werden.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Alexander , CTO, Software Architekt Philip , COO, Business and IT Consultant Erik , CEO, IT Project Management Marketing & Sales