

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	BLVRD GmbH
Profil-Nr.	S-0879
Tätigkeitsfelder	Fashion, eCommerce, Big Data
Grundidee / Thema	Wir bringen Onlineshopping in die Realität! Mit einer Online-Suchmaschine für Offline-Angebot. Wir erreichen Generation X,Y und Z und begeistern sie für lokales Fashion-Shopping.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Das Suchverhalten der heutigen Generation hat sich hin zu produktorientierten Plattformen entwickelt. In der Stadt sind wir gezwungen den Händler vor dem Produkt zu finden. Wir bieten die online Plattform zum lokalen Shoppen. Ohne Pakete!

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Bereits 44% der Verbraucher suchen online bevor sie in der Stadt shoppen gehen. 73% wollen direkt wissen, wo sie was finden. Zudem verzeichnete der Einzelhandel von November 2020 bis Mai 2021 einen wöchentlichen Umsatzeinbruch von 27%
Problemlösung	Indem wir unseren Nutzern das lokale Modeangebot per App darbieten, spart man sich unnötige Kontakte und Aufenthalte in der Innenstadt zu Zeiten von Corona. Die App erstellt eine Route zu Geschäften mit Artikeln, die in der App gespeichert wurden.
Geschäftsmodell	Wir bieten derzeit drei Modelle an: Free, Starter und Enterprise. Die ersten beiden Modelle sind für KMUs bis 5 Filialen vorgesehen und das Enterprise für Key Account. Das Starter Modell wird im Abo gebucht und Enterprise über Kaufprovisionen.
Strategie	Derzeit sind wir in Hannover und Hamburg vertreten. Nach Lockdown und Wiederöffnung des Einzelhandels, werden wir auch in Köln, Düsseldorf und München vertreten sein. Mithilfe von PR und Marketing Kampagnen wird BLVRD seine Nutzer:innen akquirieren.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	320.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-Förderfähig

Markt

Marktvolumen	-
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.

Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	12.000.000 €
Wettbewerb	Digital Mall von Otto & ECE (nur in den eigenen Shopping Centern) Atalanda (Generalist)
Vertriebswege / Art Marketing	- Netzwerk von Business Angel, Advisory Board und bereits gezeichnete Partner Kaltakquise über Telefon, LinkedIn und Email - Social Media Marketing auf Instagram mithilfe von Micro- und Nano-Influencern, da hier Vertrauen und Glaubwürdigkeit stärker sind, weil sie engen Kontakt zu ihren Followern pflegen. Des Weiteren werden noch zielgruppenspezifische Kampagnen geschaltet

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.01.2019
Zukünftige Milestones	Start der Pilotphase in Hannover im Juli 2020 zur Erbringung unseres Proof of Concept (Dauer: 6 Monate, kostenlos für Händler). Zweite Pilotphase in Hamburg im September 2020 (Dauer: 3 Monate, kostenpflichtig).

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Nein
Kostenblöcke	In TEUR: Aktive User: 2 (2020), 166 (2021), 717 (2022) Umsatz: 6 (2020), 1216 (2021), 6818 (2022) Personal: 245 (2020), 877 (2021), 924 (2022) Marketing: 29 (2020), 993 (2021), 3430 (2022) Sonstige: 52 (2020), 49 (2021), 47 (2022)
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	8.877.600 €

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	2017 hatte ich den perfekten Schuh für mich gefunden. Online. Wollte ihn aber sofort haben, also ging ich in die Stadt und kam nach 5 Stunden mit leeren Händen nach Hause. Also dachte ich mir, dass man eine Karte für die Läden der Innenstadt braucht!
Kurzbeschr. des Gründerteams	Ich bin Ingenieur und habe vor Gründung meines Startups im Juli 2019 für 1,5 Jahre in den USA als Business

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.

	Developer für ein SaaS Unternehmen gearbeitet. Mittlerweile habe ich ein Team von 10 Leuten hinter mir und wir sind dabei zu wachsen.
--	---