



SPINENT 2.0
MENTOR UP SCALE UP

SportsTECH GOD PRAKSIS

Featured infographics
Create infographics

Marketplace
We create cutting edge
infographics.
View our award

contrast

Maximize infographics
Create infographics

Maximize infographics
Create infographics

Video No. 2543

METABOLIC ENDOGRAPH

73072	20352	32460
58721	71799	43525
49802	23873	39600
23238	9078	70000
75523	12175	42000
55566	33386	35000
76686	50958	34500
48179	106179	43250
48437	44000	27612
68780	54762	35000
49711	77829	35000
57808	10000	35000

1:40:0 2:40



ISO 6400

F 5.6

PLEASE ENTER YOUR EMAIL ADDRESS

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0
Q W E R T Y U I O P
R S D F G H J K L
Z X C V B N M @

DELETE SEND



2020-1-PL01-KA205-081253



Erasmus+

INNHALDSFORTEGNELSE

01	ASER VENTURES	aser.com Alessandro Nuccetelli INVESTMENT & STRATEGY ASSOCIATE	08	IREWIND	irewind.com Nico Decurtins HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT & SALES
02	SCOUTIUM	scoutium.com Efe Aydın CEO	09	BLAST PREMIER	BLAST PREMIER.net Nikolaj Nyholm CEO & FOUNDER
03	EDGE	edge.gg Adam Whyte CEO	10	VEO	veo.com Filip Domagala CCO
04	CORAS	coras.io Mark McLaughlin CEO	11	CLUB DEPORTIVO SEVERO OCHOA	severoochoa.net
05	FATMAP	fatmap.com Misha Gopaul FOUNDER & CEO	12	GADES WELLNESS	gadeswellness.com
06	WEFISH	wefish.app Alberto Manuel López CEO	13	UCAM SPORTS CENTER	sportscenter.ucam.edu
07	PLAYTOMIC	playtomic.io Pedro Clavería CO-CEO AND CO-FOUNDER	14	YOHAGOHIIT	yohagohiit.com

INNHALDSFORTEGNELSE

15 SELF-EMPLOYED yohagohiit.com

16 IGOID SPORTEC igoidsportec.com

**17 SERGIO MONTES
PERSONAL
TRAINER** sergiomontes.es

18 CAMELOT AI Camelot.ai
Jesse Zhang
Co-Founder

19 PITZ Pitz.app
Fernando Mendivil
CEO

20 TRUFAN Trufan.io
Swish Goswami
CEO

21 VIMSCORE vimscore.com

22 SEVENSIX TENNIS sevensixtennis.com

23 CROWD MANAGER Crowdmanager.io

24 SPORTIDEALISTEN sportidealisten.se

25 VIRZOOM Virzoom.com
Eric Janszen
CEO

26 MAESTRO info.maestro.io
Ari Evans
CEO

27 REELY Reely.ai
Cullen Gallagher
CEO

28 RUN AN EMPIRE runanempire.com
Ben Baker
CEO

INNHOLDSFORTEGNELSE

- 29 KYMIRA** Kymira.co.uk
Tim Brownstone
CEO
- 30 BEYOND SPORTS** Beyondsports.nl
Sander JSchouten
CEO
- 31 KLIP DESK** Klipdesk.co
Aaron Tobin
FOUNDER

01 ASER VENTURES

aser.com

Alessandro Nuccetelli

Investment & Strategy Associate



Hva er din bedrifts verdiforslag?

Det er ingen mangel på private og institusjonelle investeringer i sport-, media- og underholdningssektorene, men Aser Ventures handler om mer enn å skaffe kapital. Vi kombinerer investering med dyp markedseksptise, noe som gjør oss unikt posisjonert til å skape verdi for våre partnere, porteføljeselskaper og sluttbrukere. Aser Ventures er et knutepunkt for ledende investeringsmuligheter. Vi er ikke bundet til et bestemt investeringsstadium eller -skala, fra å inkubere nye virksomheter til å jobbe med globalt kjente navn. Vi investerer i potensial.

Vårt lederteam består av ledende personer fra de sektorene vi investerer i. Porteføljebedrifter drar nytte av dyp markedsinnsikt, strategisk rådgivning og medlemskap i et økosystem av innovative sports- og medieorganisasjoner.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

En forpliktelse til innovasjon og nye teknologier forener vår tilnærming på tvers av porteføljen. Vi er pionerer for nye digitale løsninger og investerer i banebrytende teknologier. Disruptjon er i vårt DNA.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Aser Ventures er en global investeringsplattform som spesialiserer seg på sport, media og underholdning. Aser kombinerer investering med dyp markedseksptise, noe som gjør den unikt plassert for å skape verdi for sine partnere, selskaper og sluttbrukere. Aser gir porteføljebedrifter strategisk støtte, tilgang til et globalt nettverk av kontakter og medlemskap i et økosystem av innovative organisasjoner. Asers portefølje inkluderer den globale sportsleverandøren Eleven Sports, Championship-klubben Leeds United, banebrytende digitale medieselskaper Whistle, Hellodi og Epico, og teknologileverandøren Sports Data Labs.

Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Rettighetshavere og investorer fortsatte å reagere på endrede forbrukervaner og innovasjon. Dette inkluderte lanseringen av D2C-tilbud fra rettighetshavere (f.eks. fotballklubber) og nye måter å betjene fansen på på en fleksibel og personlig måte (f.eks. Eleven Sports sin innovative distribusjonsavtale med fotballappen Onefootball).

Vi ser også økte investeringer i nye innholdsvertikaler (esport, kvinnesport), plattformer som betjener en ny generasjon fans (Minute Media, FloSports), og samarbeid mellom sportsteknologiselskaper og rettighetshavere (f.eks. J.League og WSC Sports eller PSA og Sports Data Labs).

Jeg håper å se fortsatt investering i innovative, fansentriske initiativer som vil hjelpe sportsindustrien til å betjene en ny generasjon fans. Utover økonomiske investeringer betyr dette at sportsorganisasjoner fortsetter å ta i bruk teknologiløsninger, og rettighetshavere leverer innholdet sitt til fansen på best mulig måte.



Hva er din bedrifts verdiforslag?



- 2015**
 - Aser Ventures blir stiftet
 - Global sportsplattform Eleven lanseres
 - Eleven SportSportss lanseres i Belgia, Luxembourg og Polen
- 2016**
 - Eleven Sports lanseres i Taiwan
 - Kjøp av 50% av Leeds United
- 2017**
 - Full overtakelse av Leeds United fullført
 - Kjøp av Elland Road Stadium
 - Eleven Sports kjøper distribusjonsmidler til One World Sports og lanseres i USA
 - Eleven Sports kjøper Sportube og lanserer i Italia
- 2018**
 - Polsat investerer i Eleven Sports Poland
 - Investering i Whistle Sports
 - Lansering av et fullservice produksjonsselskap, Easyprod
 - Investering i Hellodi
 - Eleven Sports lanseres i Portugal, Storbritannia, Irland og Myanmar
 - Aser og 49ers Enterprises inngår strategisk partnerskap
- 2019**
 - Eleven Sports lanseres i Japan
 - Eleven Sports tjener ytterligere penger på Elevens polske virksomhet
 - Opprettingspartnerskap med Onefootball
 - Aser Ventures investerer i Epico
- 2020**
 - Strategisk partnerskap avtalt med Corrum Capital
 - Investering i OTRO
 - Leeds United rykket opp til Premier League
 - Ny streaming- og distribusjonsplattform LIVENow lansert.



02 SCOUTIUM

scoutium.com

Efe Aydın

CEO

SCOUTIUM

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Scoutium er en digital speiderplattform som lar brukerne lage et databasseng som videoeksperter og speidere ved å evaluere fotballspillere. Speidere har 200+ videoeksperter som tar opp videoer fra hele Tyrkia og andre åtte land. 170+ speidere av Scoutium analyserer spillere og lager en enorm database, spesielt om lavere og akademiske ligaer.

Klubber kan registrere seg i Scoutium gratis, og de kan kjøpe 90-minutters videoer og spilleranalyser for å oppdage talentene deres. Spillere kan se kampene sine og vise analyser for å forbedre seg selv. De kan også få melding når klubbene viser analysene sine.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

Scoutium bruker 31 teknologiprodukter og tjenester, inkludert HTML5, Google Analytics og jQuery, ifølge G2 Stack. Scoutium bruker aktivt 24 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og SPF.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Scoutium har samlet inn 3 millioner dollar i finansiering over tre runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 3. juli 2020.

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Tre partnere lanserte Scoutium i den fjerde måneden av 2017 innenfor ITU Incubation Center. Scoutium-teamet består av studenter og nyutdannede fra populære skoler som ITU, METU, BOĞAZİÇİ. I 2019 ble 153 814 brukere og 246 832 anmeldelser nådd. Samme år ble 18 785 videoer analysert. I 2020 gjennomførte 32 forskjellige klubber fra 3 forskjellige land, hovedsakelig Besiktas, en analysegjennomgang av systemet. Scoutium ble det sjette mest finansierte og eneste tyrkiske selskapet i verden innen fotballteknologi i Sportstechx sin 2020-rapport. I alt 12 Scoutiums speidere har begynt å jobbe i profesjonelle klubber. Video og analyse fra 7 forskjellige europeiske land begynte å bli lagt til systemet. Antall speidere i systemet oversteg 190, og antallet videoeksperter oversteg 200.

03 EDGE

edge.gg
Adam Whyte
CEO



Hva er din bedrifts verdiforslag?

Esport er en enorm (og voksende) bransje, full av engasjerte og lidenskapelige mennesker. Mangel på infrastruktur og regulering plager det også. Edge ble opprettet for å avslutte det ville vesten av e-sport. Vi gjør esport enkelt. Vår datadrevne betalingsplattform gir en svært usammenhengende og uregulert industri verktøyene den trenger for å vokse. Edge-plattformen er en one-stop shop laget av spillere for spillere. Du logger ganske enkelt på Edge og får automatiserte betalinger, digitale kontrakter og verifiserbare data på én plattform.

Hva er kildene til informasjon og kunnskap for teknologisk entreprenørskap i sportssektoren?

Edge er en datadrevet betalingsplattform. Det vi gjør er at vi sørger for at hver enkelt spiller får betalt premiepengene, lønningene og sponsoravgiftene de er lovet av turneringsarrangører og -lag, og vi hjelper turneringsarrangører, utgivere og lag med å administrere kontraktene, betalingene og dataene deres. i én plattform.

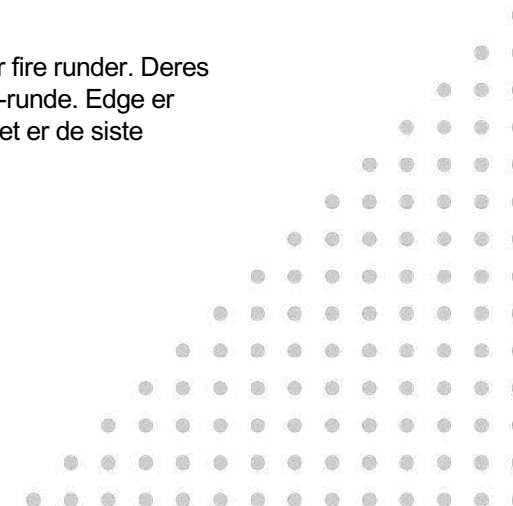
Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

Edge bruker aktivt fem teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og Nginx.

Edges datalagringsplattform bruker uforanderlig teknologi i likhet med blokkjeden, noe som betyr at all kontraktsdata er logget og permanent. Det er ideelt for åpenhetens skyld. Når en potensiell ny partner kommer og ber om kontraktsdata, resultatmålinger, inntekter og utgifter, trenger ikke et selskap på Edge-plattformen å streve for å samle alt dette.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Edge har samlet inn totalt 2,6 millioner dollar i finansiering over fire runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 6. november 2020 fra en seed-runde. Edge er finansiert av 4 investorer. Green Egg Ventures og Blake Picquet er de siste investorene.



Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Vi har tre distinkte inntektsstrømmer: kommersielle avtaler, juridiske tjenester og IP-opprettning. Vi tilbyr disse tjenestene via vår teknologiske plattform og som konsulentvirksomhet. Med Edge som plattform bruker vi smarte kontrakter og våre juridiske kvalifikasjoner for å gi turneringsoperatører og profesjonelle lag automatisert administrasjon av betalinger og kontrakter. Og når det gjelder Edge som et konsulentselskap, utnytter vi relasjonene våre med utgivere, industri og merkevarer for å koble spillere til team, team til merkevarer og merkevarer til gaming som industri. Vi har hjulpet merker som ESTARS med å lage nye IP-er og lansere produkter.

1. Være nysgjerrig. Når du støter på et problem, prøv å utforske det på et dypere nivå. Det var slik Adam oppdaget problemet, som han deretter bygget selskapet Edge rundt for å løse.
2. Du kan faktisk lære mye av videospill. Det kan forbedre kommunikasjons- og lederevnene dine, samt gjøre hjernen din formbar, så lenge du holder den til en sunn mengde, selvfølgelig.
3. Gjør det du elsker, og omgi deg med folk du liker. «Du er bare i live for så kort tid. Du kan like gjerne være fornøyd med det du gjør».

Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Jeg tror at industrien ikke kommer til å slutte å vokse, spesielt i post-COVID-19-tiden. Å stole på analoge prosesser er ikke lenger levedyktig fordi alle blir digitale. Selv å sende ting via post i posten er vanskeligere, så vi tror det er fremtiden å ha en digital, datadrevet løsning for en digital, datadrevet industri.

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Jeg (CEO-Whyte) jobbet som sportsadvokat mellom 2009 og 2015 med fotballklubber som AS Roma, Manchester City og Sevilla FC i saker som kontraktsforhandlinger, overgangsavtaler og sponsoravtaler. Jeg argumenterte også for totalt 25 saker for idrettsdomstolen for voldgift, FIFAs tvisteløsningskammer og UEFAs disiplinærkomité.

Jeg flyttet deretter til London, fullførte en mastergrad i business og kom dypt inn i Blizzard Entertainments Hearthstone, logget rundt 30 000 kamper og deltok i proffturneringer. Imidlertid innså jeg raskt at å konkurrere ikke var hans sanne kall innen e-sport.

Jeg ble lei av å tape mot folk halvparten av min alder og dobbelt så gode som meg, så jeg begynte å hjelpe profesjonelle spillere i stedet. Jeg hjalp en Hearthstone-spiller i Storbritannia i kontraktsforhandlingene hans. Jeg skjønte at kontrakten han skulle signere ikke var stor. Etter hvert som jeg kom med flere kunder og flere kunder, så jeg at på tvers av hele bransjen, var kontraktsstabilitet og kommersiell sikkerhet hyggelig å ha, ikke på linje med kurset.

Til slutt ga min første innsats vei til Edge, som jeg grunnla sammen med styreleder David Yarnton.

04 CORAS

coras.io
Mark McLaughlin
CEO



Hva er din bedrifts verdiforslag?

Coras gjør det mulig for de største nettmerkene å selge billetter ved å koble flere API-er for billettprogramvare til en enkelt API for distribusjonspartnere som Ryanair og Frontier Airlines for å selge billetter. Kunder tilbys billetter som tilsvarer datoene og stedet for reisen, og idrettslag kan få tilgang til det største potensielle kundenettverket i Europa og, i fremtiden, USA og Asia. Coras administrerer kundeservice og klientbetalinger, noe som gjør det til en nøkkelferdig inntektsmulighet for distribusjonspartnere. De tar med kundene, og Coras gjør alt annet.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

Coras bruker 17 teknologiprodukter og -tjenester, inkludert HTML5, Google Analytics og jQuery, ifølge G2 Stack. Coras bruker aktivt 30 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og SSL som standard. Mye av midlene har blitt brukt til teknisk utvikling, men vi har mye å bygge. Jeg vil si at 80 % av selskapet er fokusert på teknologiutvikling for øyeblikket.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Coras har samlet inn 4,4 millioner euro i finansiering over tre runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 1. juli 2018 fra en seed-runde. Coras er finansiert av seks investorer. Hambro Perks Ltd. og Elkstone Capital Partners er de siste investorene.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Du har hotels.com og booking.com for hoteller, CarTrawler for leiebil og Amadeus, Sabre og Travelport for flyselskaper i billettverdenen. Alle disse har en lignende forretningsmodell kalt åpen distribusjon. Men billettplattformer for arrangementer begynner bare så vidt å innse at dette er retningen de bør ta. En av grunnene til at sekundær billettsalg er så utbredt (til en verdi av rundt 10 milliarder dollar i året) er at det ikke er noen dynamisk prissetting, og billetter har vanligvis kun én selger. Hvis disse billettene var tilgjengelige gjennom flere selgere, ville plattformene bedre forstå etterspørselen etter en billett og kunne deretter prise deretter.

Det er begrunnelsen bak den irske oppstarten Coras, som kobler billetter til kunder gjennom en global distribusjonsplattform slik at de kan kjøpe billetter gjennom et hvilket som helst Coras-tilkoblet nettsted.



Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Coras' administrerende direktør Mark McLaughlin mener "billettsalg vil ikke lenger bare være domenet til tradisjonelle billettagenter, men vil utvides til å omfatte andre markedsledende merkevarer."

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

McLaughlin fullførte en mastergrad i markedsføringspraksis ved UCDs Smurfit Business School i 2000 og gikk deretter på jobb for Goldman Sachs i London som teknisk analytiker. Han gikk videre til en rolle med Bank of Ireland i London før han satte opp Ticket ABC, som opprinnelig ble kalt Ticket Text.

"Ideen om å få billetter sendt til mobiltelefonen din var ny på den tiden," forklarer McLaughlin. "Men vi undervurderte kapitalkravene for å bygge et forbrukermerke. Mens vi bygde Ticket Text, la vi merke til at kvaliteten på billettprogramvaren på markedet var dårlig. Vi hadde et nettverk av kunder, men feil produkt.

"Vi fant ut det omtrent ni måneder etter lanseringen av Ticket Text. Vi måtte omstille oss fullstendig fra å være et forbrukermerke til å være et teknologiselskap, et white-label programvareselskap for å drive arenaene og promotørene vi jobbet med."

McLaughlin og medgründer James Bailey omformet Ticket Text som Ticket ABC, og relanserte i 2009. «Med Ticket Text samlet vi inn en tykk sum penger; i 2006 var det toppen av galskapen i Irland», minnes McLaughlin. «For Ticket ABC måtte vi starte oppstart. Folk jobbet gratis eller for egenkapital til vi sikret en liten investering for å starte det."

Coras startet som et sideprosjekt som utviklet seg sakte. Inspirasjonen er at forgjengelige inventarprodukter som flyreiser, hotellrom og leiebiler alle har beveget seg mot en modell med flere distributører som selger samlet inventar ved hjelp av API-integrasjon.

05 FATMAP

fatmap.com
Misha Gopaul
FOUNDER & CEO



Hva er din bedrifts verdiforslag?

FATMAP er den komplette appen for friluftsentusiaster. Bla gjennom tusenvis av ruter av høy kvalitet for fotturer, sykling, ski, stiløping og mye mer. Planlegg i detalj ved å bruke den mest omfattende globale 3D-kartleggingen med sikkerhetsverktøy og levetilstand. Spor eventyret ditt og naviger helt offline. Del opplevelsen din og ta kontakt med et globalt fellesskap av friluftsentusiaster for å finne inspirasjonen til ditt neste eventyr. Bli med i Explore Club for mer avanserte funksjoner og eksklusive privilegier fra store merker og feriesteder.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

FATMAP bruker 35 teknologiprodukter og tjenester, inkludert Google Analytics, Google Fonts og WordPress, ifølge G2 Stack. FATMAP bruker aktivt 86 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og SPF.

En ny fellesfeed lar eventyrere komme i kontakt med hverandre og følge favorittmerkene deres, idrettsutøvere i verdensklasse og fjellguider. Destinasjoner, turer og turer gjør det enda enklere å finne ditt neste eventyr. Og flere oppdateringer til vår 3D-kartlegging og innhold over hele verden, inkludert nye verktøy som direkte skredfare, mobil ruteplanlegging og full multisportnavigasjon.

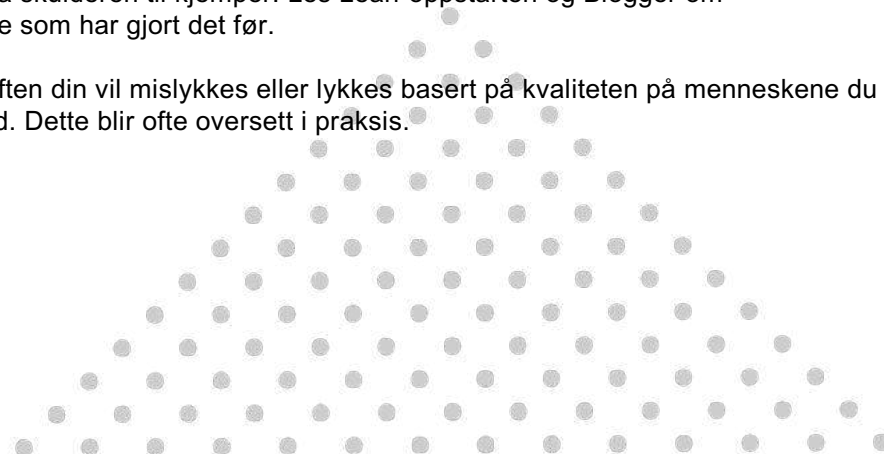
Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

FATMAP har samlet inn totalt £6,6 millioner i finansiering over fire runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 24. mai 2018 fra en ikke avslørt runde. FATMAP er finansiert av fire investorer. Episode 1 og Capnamic Ventures er de siste investorene.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Tre beste tips for aspirerende gründere:

1. Vær lidenskapelig opptatt av problemet du løser
2. Stå på skulderen til kjemper. Les Lean-oppstarten og Blogger om gründere som har gjort det før.
3. Bedriften din vil mislykkes eller lykkes basert på kvaliteten på menneskene du omgir deg med. Dette blir ofte oversett i praksis.



Hva er kildene til informasjon og kunnskap for teknologisk entreprenørskap i sportssektoren?

FATMAP, grunnlagt av Misha i 2013, er en utendørs eventyrplattform og høyoppløselig 3D-kart for både nett og mobil. Den gir nå et kart over hver tomme av denne jorden! Jeg var på en ekspedisjon i høyfjellene i Aladag (Tyrkia). En voldsom storm fulgte, som førte til at min medgründer (David) og jeg ble fanget i teltet vårt i syv dager! Uten internett eller telefoner måtte vi prøve den modige handlingen å sosialisere. Selv om dette kan høres skummelt ut, men vi klarte det.

Diskusjonene våre var varierte, og snart oppløste en samtale om hvordan kart for friluftsliv ikke har utviklet seg, alle de store selskapene som Google, Apple, Nokia og Microsoft har revolusjonert kartlegging for byer, men ingen gikk den ekstra milen med å digitalisere de store slettene på landsbygda.

David hadde denne ideen om å finne opp kartleggingen på nytt i mange år. Inne i den slyngende vinden satt vi i det trange teltet, men likevel innså vi at Google Maps ville bli gjort til skamme. En stund etter flyttet jeg til Shamany, hvor jeg begynte å utdanne meg til fjellguide. Ved å gjøre dette ble det veldig åpenbart at dette var et problem. Folk ble rett og slett holdt tilbake når de prøvde å dra på turer i naturen fordi det ikke fantes noen kart som ville veilede dem.

I 2018 lanserte vi vårt globale kart, noe som betyr at vi gikk fra å være et verktøy for idrettsutøvere til å være et globalt monster ved å kartlegge hver sti, topp og elv for både sommer og vinter. Dette var en stor game-changer; produktet forvandlet til en plattform som betyr at folk også kan begynne å dele sine ruter og derfor bygge et globalt fellesskap.

Et annet vendepunkt var da vi startet opp kontoret vårt i Berlin.

Det var et av de beste stedene å bygge en forbrukerteknologibedrift, og jeg var så heldig å møte Michael Halbherr (administrerende direktør i Nokias Mapping), som bidro til å skape et utrolig team her.



06 WEFISH

wefish.app

Alberto Manuel López

CEO



Hva er din bedrifts verdiforslag?

WeFish er den beste spansktalende applikasjonen for fritidsfiske med mer enn 70 000 brukere i mer enn 180 land. Det er den eneste løsningen som tilfredsstiller denne sportens behov ved å ha et værmeldingssystem, en fiskedagbok hvor du kan lagre alle fangstene med relevant informasjon (sted, værforhold osv.), og en brukt markeds plass for å kjøpe utstyr. Alt er bygget under en gamification-prosess som gjør brukerne mer engasjerte og også gjør dem til en del av WeFish-fellesskapet.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

WeFish - Fishing Diary and Forecast bruker aktivt 42 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og Google Analytics.

WeFish har til hensikt å investere i maskinlærings-, big data- og kunstig intelligens-teknologier som vil forbedre produktet, og forsøker å gjøre et sprang til å differensiere seg i markedet.

Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Ambisjonen til dette prosjektet er rettferdiggjort av tallene til fiskerisektoren rundt om i verden: Bare i USA er det mer enn 49 millioner fiskere med en markedsandel på 135 milliarder dollar, noe som gjør det til en sektor med enorme muligheter og en hvor en optimal løsning som passer brukernes behov, ennå ikke har eksistert.

Hva er din investeringstiltak, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

WeFish - Fishing Diary and Forecast have raised a total of €250K in funding over two rounds. Their latest funding was raised on Apr 13, 2020, from a Seed round. WeFish - Fishing Diary and Forecast are funded by two investors.

Alberto Manuel López, CEO of WeFish, assures that “the success of the investment round has been overwhelming. We no longer speak only in terms of financial support (always necessary), but it has allowed for incredible visibility of our brand, adding to the project more than 100 investors. In other words, more than 100 micro-ambassadors who are willing to support WeFish’s growth through contacts and expertise – nothing says “smart money” better than this.” He adds that “other startups in the Murcia ecosystem, agents in the Recreational Fishing sector, national and international business angels, including key players in Glovo and Nestlé, have become part of the team.”

This investment round demonstrates the confidence of companies and experts in the scalability of the WeFish project. All of this, after being the winner in the latest edition of the Venture On the Road competition by the SeedRocket accelerator and being a finalist in the Entrepreneur XXI Awards, promoted by CaixaBank. Detail three key aspects for your business model to be profitable.

WeFish is a mobile app dedicated to recreational fishing. One of the main functions of the app is that users can record their catches, thus creating a personal “logbook” in which they can see all the meteorological information of each of their catches and share their experience with a community of fishermen. They can also plan their fishing trips, thanks to the relevant meteorological information needed for this activity (moon phase, tide, temperature, wave height, atmospheric pressure, wind, etc.).

07 PLAYTOMIC

playtomic.io

Pedro Clavería

CO-CEO & CO-FOUNDER



Hva er din bedrifts verdiforslag?

Vel, vi har et klart mål. Vi vil at folk skal spille og drive mer sport. De fleste forlater sport fordi de ikke har en bane å spille på eller ikke finner folk på samme nivå å spille med. Så vi bestemte oss for å være det ultimate verktøyet for å koble sammen klubber (med baner) og spillere. Til nå var det lettere å få kinobilletter enn å finne noen å leke med. Playtomic driver en online bookingplattform for idrettsbaner som er ment å bli et sosialt nettverk for sportsspillere. Det gir en plattform for å reservere baner, finne andre spillere med lignende ferdighetsnivåer og bli med i et sosialt idrettsfellesskap dedikert til læring som hjelper sportsklubber med å optimalisere bruken av fasilitetene og gå inn i den digitale tidsalderen. Brukere kan bla gjennom tilgjengelige sportsbaner basert på dato, klokkeslett og type bane. Det hjelper også å finne spillepartnere for tennis og turneringer eller sportsbegivenheter i deres nærhet. Eiene av idrettsanlegg kan liste opp plassene sine over plattformen. Appen er tilgjengelig på Android- og IOS-plattformene.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

Vi kjøpte også Playven, som bygde en markeds plass-app for tennis og paddlebaner og klubbadministrasjonsverktøy. Playvens banebrytende CRM-verktøy forenkler radikalt administrasjon av sportsarenaer. Så det passer perfekt hos oss. Sammen vil vi kunne tilby en enda bedre opplevelse og flere spennende muligheter til våre kunder – spillere og klubber – utover reservasjoner. Å inkludere deres teknologi i vår vil tillate oss å fortsette å vokse til å bli den ubestridte lederen. Teamet vårt jobber akkurat nå med integreringen steg for steg. Det er vanskelig å slå sammen alle plattformer, men vi har det beste teamet.

Playtomic bruker aktivt 62 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og SPF.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Vi er beæret over tilliten som våre hovedeiere viser oss ved å fortsette å investere i Playtomic. De ser et enormt potensial i Playtomic og er overbevist om at spennende tider venter selskapet. Vi avsluttet en ny finansieringsrunde, selv om Covid-19 setter mange sosiale idrettsaktiviteter på pause akkurat nå fordi vi vet hvor stort behovet vil være for å spille racketsport når dette er over. Vi vet ikke fremtiden når det gjelder nye finansieringsrunder, ettersom vi utvikler oss i denne uvanlige situasjonen.

Playtomic har samlet inn €11,3 millioner i finansiering over fem runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 15. april 2020 fra en Venture-Series Unknown-runde. Playtomic er finansiert av tre investorer. Optimizer Invest og GP Bullhound er de siste investorene. Playtomic har kjøpt opp 2 organisasjoner. Deres siste oppkjøp var PrenotaUnCampo 23. juli 2020.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Produktet ditt må være teknologisk klart for å ekspandere i utlandet.

- Ta vare på brukerne dine. Brukersentrisk filosofi.
- Tålmodighet. Produktet ditt tar tid å tilpasse seg de forskjellige markedene du velger å utvide.



Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Det er vanskelig å spå fremtiden akkurat nå. Vi må hjelpe hverandre. Vi må samarbeide. Men generelt sett. Ikke bare i disse vanskelige tider. Så jeg mener at vi må stå sammen og snu perspektivene våre hvis det er nødvendig for å redde situasjonen.

I vår bransje vurderer jeg at det vil være alt knyttet til planlegging av sportsaktiviteter. Hvilken dag vil du spille? Hvem vil du leke med? Foreslåtte treff med tanke på dine preferanser, plassering, nivå. En slags kunstig intelligens gjaldt sportsmarkedet.

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Playtomic ble grunnlagt i 2017 og har hovedkontor i Madrid, Spania. Siden august 2018 har Playtomic opplevd en sammensatt månedlig vekst på 25 % i antall reservasjoner av sportsarenaer. Mer enn en million spillere bestilte plass via Playtomics reservasjonsplattform i fjor, og plasserte selskapets applikasjon på topp 10 blant sportsapper i Apples App Store. Firmaet signerte også nye høyprofilerte klubber til sitt nettverk, inkludert den største tennisklubben i Latin-Amerika. I 2020 hjalp Playtomics oppkjøp av Playven det spanske selskapet med å ligge i forkant på det globale markedet for sportsreservasjoner. Playtomic har allerede registrert mer enn 20.000 nedlastinger og nesten 2.000 reservasjoner.

08 IREWIND

irewind.com

Nico Decurtins

Head of Business Development & Sales



Hva er din bedrifts verdiforslag?

iRewind forvandler minneverdige live-øyeblikk til personlig tilpassede og delbare videoer for ulike bransjer. Vi hjelper bedrifter med å oppgradere sine merkevareaktiveringsstrategier eller fange unike kundereiser ved å tilby programvare- og maskinvareløsninger som gir uforglemmelige opplevelser. Vi kombinerer to digitale megatrender: video og personalisering. Sammen tilbyr de sponsorer en unik mulighet til å fremstille seg selv på en moderne måte samtidig som avkastningen av sponsorengasjementet deres kan måles.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

iRewind bruker 21 teknologiprodukter og tjenester, inkludert HTML5, Google Analytics og jQuery, ifølge G2 Stack. iRewind bruker aktivt 46 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og Google Analytics

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

iRewind har samlet inn 1,4 millioner euro i finansiering over to runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 1. mai 2014 fra en seed-runde. iRewind er finansiert av tre investorer. Andrei Pitiş og Florin Lucian Potra er de siste investorene.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Målet vårt er å levere mer personlig, dynamisk og engasjerende innhold enn noe annet på markedet, fordi når deltakerne er genuint fornøyd med hendelsesminnet, bruker de det til å fortelle historien sin. Forretningsmodellen er å gi hver deltaker en standard, merkevarevideo for deling, gratis. Deltakerne kan da kjøpe en premiumversjon, med video i full lengde i HD, uten annonsering og nedlastingsmulighet.

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

iRewind ble grunnlagt i 2013 av seks gründere: Bogdan Manoiu, Christian Mauriand, David De Picciotto, Salvador Garcia Zalduogui, Mihai Nicolescu og David Delarive, og ble en "global leder i den personlige videoindustrien for sportsbegivenheter", og leverte over en million filmer. Selskapet fikk offentlig oppmerksomhet i 2014 da det vant både Grand Prize of Geneva Invention Show, den største oppfinnelsesmessen i verden, og Swiss ICT Newcomer Award. iRewind er et teknologiselskap som utvikler videoprogramvareløsninger for å levere tilpassede filmer til sportsindustrien. Oppstarten ble kjøpt opp i 2017 av det Zürich-baserte selskapet Yoveo.



09 BLAST PREMIER

blastpremier.com

Nikolaj Nyholm

CEO & Founder

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Kjerneverdiene til BLAST PREMIER er avhengige av å pleie teamene våre: Astralis og Origen. Vi får lag og spillere til å vokse sterkere gjennom en effektiv prestasjonsmodell som ikke tidligere er sett i noen e-sport. Vi fokuserer på spillernes fysikk, mentale styrke og kommunikasjon for å maksimere deres prestasjoner. Vi kjører den globale turneringsserien BLAST Pro Series hvor vi prioriterer inkludering av ikke bare kjernefans, men også folk som er nye innen e-sport. Seerengasjement både i og utenfor arenaen er en av våre viktigste kjerneverdier innenfor BLAST Pro Series-merket, og vi har nådd lineære TV-rangeringer på opptil 15 %.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

BLAST PREMIER Entertainment bruker ni teknologiprodukter og tjenester, inkludert HTML5, Google Analytics og jQuery, ifølge G2 Stack. BLAST PREMIER Entertainment bruker aktivt syv teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer SPF, Google Apps for Business og Google Maps.



Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

BLAST PREMIER Entertainment har samlet inn totalt 54,9 millioner dollar i finansiering over fire runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 9. november 2018 fra en Venture-Series Unknown-runde.

BLAST PREMIER Entertainment er finansiert av 7 investorer. Vækstfonden og Heartcore Capitalare er de siste investorene. Astralis Group er en pioner og markedsleder i den raskest voksende underholdningssektoren globalt. Flere og flere globale merkevarer er involvert i e-sport som kommersielle partnere, og vi ser en økende interesse for våre lag og media. Det er et massivt utviklet marked for direkte-til-fan-produkter og abonnementer, media og lisensiering, og vi har investert betydelig for å sikre en sterk posisjon for forventet kommende markedsconsolidering. Hvorvidt å investere i Astralis Group eller ikke er et individuelt valg, men vi har stor tro på virksomheten vår på kort, mellomlang og lang sikt.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Nåværende inntektsstrømmer dreier seg om medierettigheter og kommersielle partnerskap med selskaper som ønsker å lisensiere våre merkevarer og engasjere seg med fansen vår. Fremtidige inntektsstrømmer er digitale direkte-til-fan-produkter og abonnementer.

Merkene våre når en global målgruppe av Gen Z, Y og Millennials, som ellers er svært vanskelig å nå gjennom tradisjonell reklame og media. Våre kommersielle partnere er store globale merkevarer som Unibet, Jack&Jones og HP Omen, som utnytter en sterk global fanbase som vi kan begeistre gjennom unikt internt innhold.

Hva er kildene til informasjon og kunnskap for teknologisk entreprenørskap i sportssektoren?

Esports er en milliardindustri som når +450 millioner fans over hele verden på global skala. Historisk har industrien vokst med +30 % per år og forventes å fortsette en vekstrate på +20 % de neste årene.

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Da Kasper Hvidt begynte i BLAST PREMIER Entertainment som sportsdirektør i 2016, befant han seg i skjæringspunktet mellom sport, teknologi og entreprenørskap. Han har implementert sine 20 års erfaring innen profesjonell håndball i det daglige arbeidet til det beste Counter-Strike-laget i verden, Astralis.

Lagets profesjonalitet begynte da BLAST PREMIER Entertainment kjøpte Astralis og ble sementert da sportsdirektør Kasper Hvidt begynte i BLAST PREMIER i 2016. I januar 2017 vant Astralis sin første major. De var nummer 1 i verden. Men i løpet av et år hadde de falt til 8. plass. Det ville kreve hardt arbeid og konstant selvrefleksjon dem for å komme tilbake til toppen, noe de klarte å oppnå i april 2018.



10 VEO

veo.co

Filip Domagala
CCO



Hva er din bedrifts verdiforslag?

Veo er et 180°-kamera drevet av den mest avanserte AI-teknologien som gjør det mulig for fotballag å ta opp og analysere kampene sine uten en kameramann og automatisk lage en kringkastingsvisning av spillet. Gjør fotballoptak enkelt og tilgjengelig for alle.

I dag er mer enn 99 % av alle spill ikke tatt opp, og trenere sier at å ha videoanalyse vil hjelpe dem å utvikle spillerne sine mer effektivt og effektivt med visuell tilbakemelding. Spillere er visuelle elever. Å se seg selv spille i stedet for å bli fortalt er mer sannsynlig å gi resultater.



Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

Vi ønsker å være selskapet som setter teknologi inn i alle lag og klubber i verden. Vi ønsker å gjøre det, spesielt når det kommer til video fordi vi mener video er kjernen i talentutvikling. Spillere kan se seg selv på video. De forstår hva de gjør rett og galt, mens trenere ønsker å bruke video for å utvikle talent og gi bedre tilbakemeldinger.

Veo foreslår å bringe kunstig intelligens til amatør fotballag i et forsøk på å hjelpe dem med å utvikle sin taktiske analyse ved å tilby muligheten til å registrere treningsøkter og kamper. Veos system vil involvere to 4K-kameraer i en 3D-trykt beholder, som tar 180-graders panoramabilder av hele banen fra en forhøyet posisjon - noe som betyr at det ikke er behov for en kameraoperatør. AI-teknologi brukes til å spore handlingen og gjennomgangen av spill via virtuell panorering og zooming på den resulterende videofilen, med 4K-opptakene som tilbyr et endelig høyoppløselig produkt for optimal analyse. Veos teknologi kan automatisk følge stykket, omtrent som en kameraoperatør, som administrerende direktør Henrik Teisbæk sa at det tok «nesten to år» å utvikle og implementere.

Veo bruker 28 teknologiprodukter og tjenester, inkludert HTML5, Google Analytics og jQuery, ifølge G2 Stack. Veo bruker aktivt 93 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og SPF.

Hva er din investeringstilmærking, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Veo Technologies har hentet €20 millioner (rundt \$24,5 millioner) i en serie B-finansieringsrunde. Finansieringen ledes av den danske investoren Chr. Augustinus Fabrikker, med deltakelse fra USA-baserte Courtside VC, Frankrikes Ventech og Danmarks SEED Capital. I et intervju sa Veos administrerende direktør og medgründer, Henrik Teisbæk, at oppstarten ikke avslører verdsettelsen, men en kilde nær finansiering forteller meg at den er godt over 100 millioner dollar. Teisbæk sa at planen ville være å bruke midlene til å fortsette å utvide selskapets virksomhet på to nivåer. Først vil Veo grave i å utvide sin amerikanske virksomhet, med et kontor i Miami.

For det andre planlegger det å fortsette å forbedre omfanget av teknologien: Selskapet startet med å optimalisere datasynsprogramvaren for å registrere og spore kampene for den mest populære lagsporten i verden, fotball, med kunder som kjøpte kameraene – som selges for \$800 – og de tilsvarende (obligatoriske) abonnementene – \$1200 årlig – både for å spille inn kamper for tilskuere, samt for å bruke opptakene til alle slags praktiske formål som trenings- og rekrutteringsvideoer.

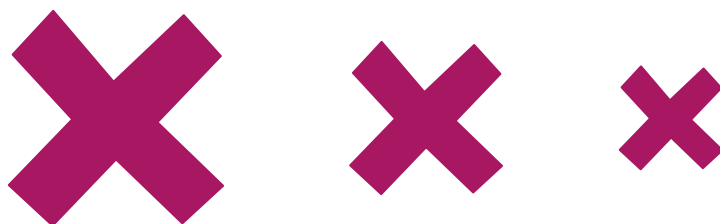
Veo har samlet inn 33,1 millioner dollar i finansiering over tre runder. Deres siste finansiering ble samlet inn 6. januar 2021 fra en serie B-runde. Veo er finansiert av 9 investorer. Courtside Ventures og Ventech er de siste investorene.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Forretningsmodellen for Veo til nå har i stor grad vært rundt det Teisbæk beskrev som "den lange hale-teorien", som når det gjelder sport fungerer, sa han, som "Det vil ikke være mange seere for hver kamp, men det er millioner av kamper der ute." Men hvis du vurderer hvor mye idrett på videregående skoler vil tiltrekke seg lokalbefolkningen utover de som for tiden er knyttet til en skole – du har alumnisupportere og fans, samt lokale bedrifter og nabolag – til og med det langhalepublikummet kan være større enn man kan forestille seg .

Veos langhalefokus har uunngåelig betydd at målbrukerne er i det store utvalget av amatør- eller semi-proffklubber og menneskene knyttet til dem, men interessant nok har det også spredd seg til store navn. Veos kameraer brukes av profesjonelle fotballklubber i Premier League, Spanias La Liga, Italias Serie A, Frankrikes Ligue 1, og flere klubber i MLS, som Inter Miami, Austin FC, Atlanta United og FC Cincinnati. Teisbæk bemerket at selv om dette kanskje aldri er for primær dekning, er det der for å supplere opplæring og også brukes i akademiene knyttet til disse organisasjonene. Planen på lengre sikt, sa han, er ikke å bygge sitt eget medieimperium med mengden innhold det har samlet, men å være en muliggjør for å lage dette innholdet for kundene sine, som igjen kan bruke det som de vil. "Vi hjelper klubbene med å låse opp disse forbindelsene som allerede er på plass ved hjelp av vår teknologi," sa han. "Vi ønsker å hjelpe dem med å fange og streame kampene deres og spillet deres for publikum som er der i dag." Det kan være slik han ser på muligheten, men noen investorer ser allerede på det større bildet.

Det er et stort avvik mellom profesjonelle og resten av spillerne i verden. Det er ingen teknologiselskaper som fokuserer på å bringe teknologi inn i ungdoms- og amatørdivisjonen av fotball og sport generelt..



11 CLUB DEPORTIVO SEVERO OCHOA

severoochoa.net



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Befolkningens behov.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Helse.

Hvilke verktøy, teknikker og teknologier bruker du?

APPene leveres av smarttelefoner.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Jeg tror ikke på business som en måte å tjene penger på, men å gi en helsetjeneste som befolkningen har råd til og som ikke er for dyr.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Etter å ha forsikret meg om at jeg ville lykkes med prosjektet, investerte jeg personlig.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Jeg får tilgang til informasjon gjennom datasøk og får mest mulig ut av arbeidet på en mobiltelefon.

Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerne?

Å jobbe med helse gjennom sport, uansett hva det er, uten å se så mye på konkurrentene.



12 GADES WELLNESS

gadeswellness.com



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Hardt arbeid.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Profesjonalitet, individualisering og nærhet.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Dokumentasjon og verktøy for bruk i skyen, nettsport, økonomistyring, funksjonsmåling via app-styrt materiale, førstegangsvurdering via apper.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Lave omkostnader, bare riktig antall ansatte, få kunder.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

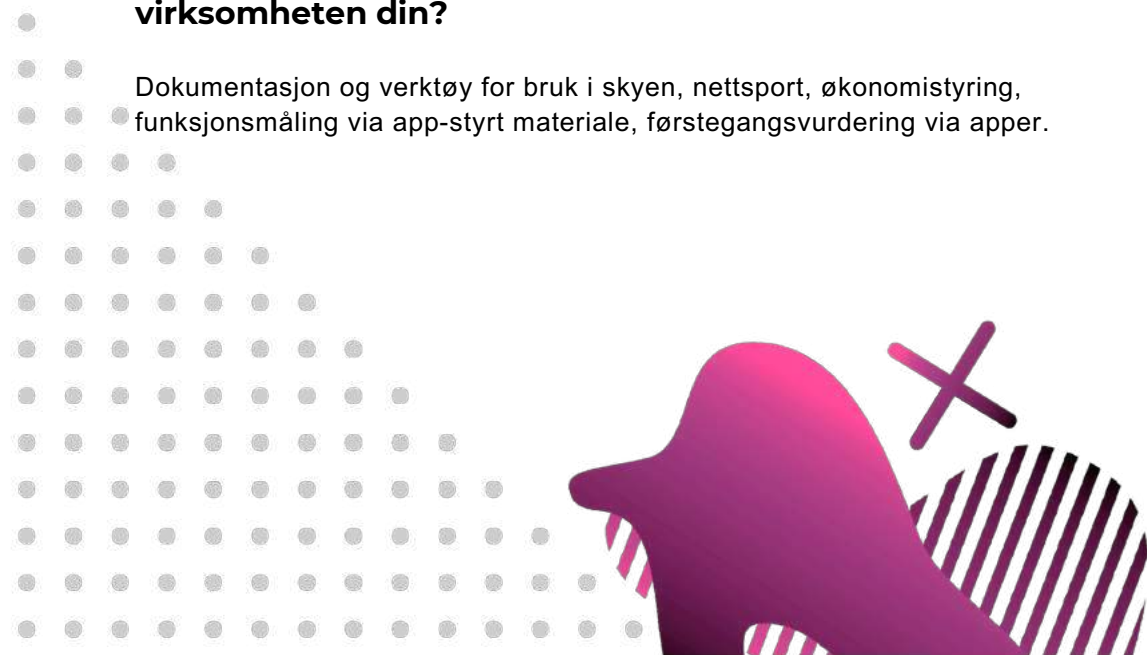
Nødvendig for å dekke utgifter. Banklån.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Forkunnskaper og internett generelt

Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerne?

Å være bedre enn de andre, ikke tilby det samme.



13 UCAM SPORTS CENTER

sportscenter.ucam.edu



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Rekrutteringsprosess som ansatt

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Kvalitetstrening veiledet av kvalifiserte fagfolk.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Ulike applikasjoner brukes. På den ene siden bruker vi en app for integrert ledelse av senteret (treningsym). Denne appen lar oss kontrollere plassreservasjoner, kapasitetskontroll, utvikling av treningsrutiner av monitorene, gamifisering av brukernes opplæring, markedsføring og kommunikasjonskampanjer. På den annen side bruker vi en App for online spinningtimer, som lar brukeren selv administrere spinningtimer.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Kundeservice: idrettssenteret tar seg av detaljene ved å investere i høyt kvalifiserte menneskelige ressurser som fokuserer arbeidet på å yte høyest mulig servicekvalitet. Effektivitet: alle prosesser er protokolliserte og svært automatiserte, noe som øker effektiviteten til arbeiderne. Kvalitet: våre produkter (treningstjeneste og målrettede aktiviteter) er basert på vitenskapelig bevis, oppdateres kontinuerlig (løpende opplæring), og er overvåket av eksperter.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Jeg kan ikke svare

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Fra vitenskapelige databaser til populærisede treningsmagasiner og andre nasjonale og internasjonale treningsforeningsmagasiner.

Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerne?

Smågrupper og nettbasert opplæring er to innflytelsesrike blomstrende trender som skaper betydelige jobbmuligheter.





Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Selvlært

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Lave kostnader og mye innhold om et bestemt emne.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Internett, hvilken som helst mobilenhet, nettbrett, datamaskin og TV.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Nytt, praktisk, lave produksjonskostnader.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Det bør stå i forhold til det du tilbyr.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Jeg bruker Instagram, Google og Twitter.

Hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerne?

Enkel og praktisk interaktiv trening og evnen til å gamify disse treningene for å få fagtilslutning.



15 SELF-EMPLOYED

yohagohiit.com

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Jeg ble veldig godt kjent med sektoren, og vurderte fordeler og ulemper ved å bli gründer.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Min erfaring, resultater og eksklusivitet.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Spor utleie, døråpninger, belysning, web og sosiale medier.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Gode idrettsanlegg, kvalitet på tjenesten, bærekraftig forvaltning.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Gjennom forretningsvenner

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Gjennom besøk på andre anlegg.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerere?

Sportsturisme gjennom arbeidserfaring.

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Undersøkelser.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Å være best innen gulvtrender og -teknologier.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Toppmoderne enheter og programvare.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

"Hastighet, kunnskap om markedet, profesjonalitet."

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Vi investerer deler av det i FoU.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Sosiale nettverk, forskningsprosjekter, helseteknologi.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerne?

Helseteknologi

17 SERGIO MONTES PERSONAL TRAINER

sergiomontes.es
Sergio Montes



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Training, creating a project, creating a training method, legal registration and marketing..

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Helping people to improve their physical condition through healthy sports practice.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Bioimpedance scale, computer, mobile phone, functional training equipment.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Setting achievable goals, creating commitment and continuous training.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

With savings while studying and working, and micro-loan support.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Online as a member of SEMED, in large training schools and online.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerere?

Online sector making a difference within the large number of companies in this sector.

18 CAMELOT AI

Camelot.ai
Jesse Zhang
Co-Founder



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Jeg tror hver entreprenør har en annen erfaring, og selv de beste forretningsideene har muligheten for å mislykkes. Du kan imidlertid redusere sjansene for å mislykkes. Utdanning, erfaring og riktig planlegging kan gi bedriften din en bedre sjanse til å lykkes.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Camelot gjør det mulig for eSports-videoskapere og -streamere å tjene inntekter fra fansen gjennom dusører (f.eks. «\$80 for å vinne neste spill uten rustning» eller «\$300 for å lage en video som snakker om X»). Det er en morsom og meningsfull måte for dedikerte seere å støtte spesifikke mål og innhold de ønsker å se for å virkelig engasjere seg med kanalen utover bare en donasjonslenke.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Kapasitet til å nå publikum (eksponering i nettverk og media).

- Sterk sponsorstøtte (takket være lettheten sektoren tilbyr for å nå et bestemt og definert mål).
- Holde brukeren innenfor nettverket (nett, sosiale nettverk, nettkurs, teamovervåking...).

Ettersom det er en ny sektor har det vært stor interesse og mangel på kunnskap de siste årene, noe som gir muligheter for langsiktige prosjekter.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Camelot er et streaming-overlegg (et grafisk grensesnitt som brukes av streameren for å vise informasjon til publikum) som brukes av streamere på Twitch for å tiltrekke seg "premier" fra seerpublikummet. Dusører er spesifikke mål satt av en seer som andre kan donere til i håp om at streameren vil utføre oppgaven som er fastsatt. Hvis streameren når dette målet, utbetales dusøren til dem, og Camelot tar 5 % av det totale beløpet. Hvis ikke, får alle som har bidratt til den dusøren refusjon.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

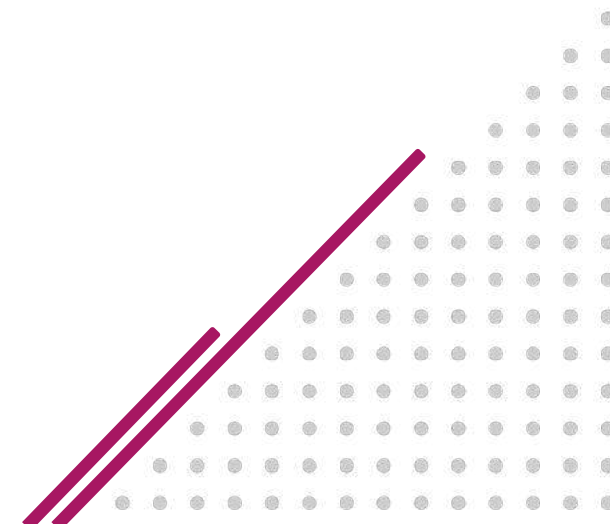
Vi startet selskapet ut av Y Combinators sommerparti og hentet raskt inn kapital fra en stor gruppe tidlige investorer. Noen bemerkelsesverdige investorer: Philadelphia 76ers, Sacramento Kings, medgründer av Tinder, medgründere av Plaid. Siden den gang har vi bare jobbet hardt med å utvikle produktet og gjentatte tilbakemeldinger fra skaperne vi jobber med.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

De som klarer å tiltrekke seg de yngre generasjonene enten som deltakere, tilskuere eller fremtidige arbeidsnisjer.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

De nye generasjonene har svært ulike motivasjoner, og med de samme produktene og tjenestene som for 20 år siden er det kun eldre generasjoner som er lojale. Se etter innovasjon, god nettverkseksponering og så mye deltakelse som mulig med gratismodeller og premiumversjoner.



19 PIZ

pitz.app

Fernando Mendivil

CEO



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

We are having initiative and always being ready to undertake new projects Personal attention.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Amatørfotballspillere bruker mye krefter, tid og penger på å spille uten å få noe tilbake. Pitz er den VIRTUELLE AGENTEN for de ekte fotballheltene, AMATØRLAG OG SPILLERE, noe som får dem til å føle seg som profesjonelle ved å gi merker sjansen til å BElønne deres lidenskap og engasjement. Pitz samler inn data fra spillernes virkelige aktiviteter for å forbedre spillopplevelsen deres. Basert på historisk ytelse og maskinlæringsalgoritmer, gir Pitz dem tilgang til sponsorater og premier, simulerer det profesjonelle spiller-/laglivet og demokratiserer tilgang til sportssponsing.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Pitz.app samler inn data fra spillernes virkelige aktivitet for å forbedre spillopplevelsen deres. Pitz gir dem tilgang til sponsorater og premier basert på historisk ytelse og maskinlæringsalgoritmer, som simulerer det profesjonelle spiller-/laglivet.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Åpning av nye særegne og spesialiserte produkter.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

2018 var et fantastisk år for Pitz. Vi hadde en gjennomsnittlig vekst på 5,5 % ukentlig på nye kontoer. Vi hevet nesten halvparten av vår tredje frørunde. Vi turnerte 10 amerikanske byer sammen med vår partner Alianza de Fútbol, hvor vi nå har en tilstedeværelse med ligaer (Chicago, Los Angeles og New York City). Vi avsluttet også en avtale med International Football Association 7 med tilstedeværelse i 14 land. Vi lanserte en pilot av våre nye sponsede uniformer med Caliente.MX, hvor vi hadde mer enn 500 lag som deltok, og nå har vi CalienteMX, Pickwin, Corona og PUMA som merkevarer for å sponse spillerne våre.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Markedsføringspublikasjoner og sportsteknologipublikasjoner.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

On-demand aktiviteter kombinert med ny teknologi.

20 TruFan

trufan.io
Swish Goswami
CEO



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Akademisk trening.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Vi forsyner merkevarer globalt med verdens mest sofistikerte plattform for publikumsintelligens mest intuitivt og rimelig. Kundene våre elsker oss fordi prisene våre er fleksible i forhold til hvor mye data de ønsker å bli analysert. Plattformen vår er intuitiv nok til at en markedsfører kan bruke og forstå. Vi er også den eneste plattformen som har over to milliarder sosiale profiler på serverne våre for enhver merkevare å gå gjennom og segmentere.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Daglig bruk av digitale støtteverktøy, som vitenskapelige databaser for informasjonssøk, søknader om utarbeidelse og formidling av didaktisk stoff, blant annet.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Engasjerte medarbeidere, evaluering av fremgang for å identifisere styrker og områder for forbedring (hvis noen), og kritisk tenkning.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Vi kjøpte den ledende publikumssegmenteringsplattformen SocialRank, vi ble kontantstrømpositive i desember 2019, vi lanserte vår firmapodcast «Fans First», vi betjente over 100 betalende kunder, inkludert Netflix, NBA, NFL, Samsung US og United Talent Agency, vi vokste teamet vårt til 13 personer (sammen med over 30 investorer/rådgivere), vi samlet inn over \$1,8 millioner, vi begynte å co-producere en original innholdsserie med Best Crosses Media og vi ble akseptert til en av verdens ledende akseleratorer, Ryerson DMZ.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Vitenskapelige databaser (f.eks. Web of Science, Scopus, etc.).

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerne?

Etter min mening må bruken av de nyeste trendene brukes i henhold til konteksten og dens behov for å oppnå en bærekraftig tjeneste.



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Det er den følelsesmessige prosessen jeg anser som mest krevende. Etter endt mastergrad lærte jeg av andre gründere ved å være ansatt i forskjellige startups og små og mellomstore bedrifter. Gjennom dette overvant jeg angsten for risikoen du må ta som gründer. Som gründer vil du mest sannsynlig møte mange støt på langs; det er en god ting å være forberedt på dette ved å lære av andre. Som gründer vil du at ting skal skje raskt, men dette stemmer ikke alltid. Tålmodighet og utholdenhet er en dyd. Det har vært en prosess å realisere dette.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

VimScore-tjenestene er helserettet og søker å motvirke risiko for muskel- og skjelettskader og hjerte- og kar- og psykiske lidelser på en balansert måte.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Verktøyene egner seg for både pre- og rehabiliteringsstøtte før og etter skade og sykdom. Plattformen tilbyr tilgang til personlig tilpassede treningsprogrammer, logging av utført aktivitet, tilbakemeldinger og motivasjon for de som trener – og innsikt for de som trener dem. Alt dette er bygget på innovative teknologier og forskningsbasert ekspertise innen sunn trening.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

1. Være komplementær til bransjen, ikke direkte konkurrerende.
2. Skap flere mulige inntektsstrømmer ved å være analytisk og tenke kreativt om betalingsviljen blant ulike interessenter.
3. Ha en gå-til-markedsstrategi som hindrer kundeanskaffelse fra å løpe løpsk.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Offentlig finansiering og egen oppbygging av kapital.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Potensielle kunder og akademiske miljøer (f.eks. OIU, LHL, NIH) gjennom sitt eget nettverk og inkubatorer som Igloo Innovation, Aleap og Startuplab. Vi er medlem av alle fire av disse.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Jeg tror på Gartners markedsanalyse med en vekst på 25 % innen 2026. Det blir en boom av startups og ulike løsninger hvor større aktører skaffer seg de beste. Til sammenligning kan nisjebedrifter overleve utover konsolideringen i bransjen på sikt.

22 SEVENSIX TENNIS

sevensixtennis.com



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

MIT Disciplined Entrepreneurship, INC San Francisco. Prosess fra BI.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Akselerer tennisteknikk aktivert av Ai på smarttelefoner.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

AI liker gjenstandsdeteksjon og poserer deteksjon via datasyn. Vi har laget algoritmer for de beste tennishodene i verden. Legg til maskinlæring, fysikk og avansert matematikk.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Skalerbar, TAM-marked 1 million tennisspillere/trenere. Mobil først. Smart Business-modell tilgjengelig for millioner via appbutikker. Lean organisasjon

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Vi har bygget verdens første skalerbare tennistrener. Maksimer investeringene med myk finansiering fra Innovasjon Norge, teknologifinansiering fra Microsoft og AWS. Vi er nå i startfasen for å gå inn i serie A-finansiering.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Nettverket av de beste tennistrenerne og -spillerne i verden og fra alle tennisnivåer. First Movers i AI. Tech team frontløpere i AI. Andre kilder er tennisfora, Facebook-grupper for spillere og trenere. Statistikk fra tennisturneringer og forskning og utvikling innen biomekanikk. (den kinetiske kjeden i tennis.) Også en god teknologistabel fra Amazon Web Services {TensorFlow og Phyton.}

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

9 av 10 investeringer går inn i B2C-segmentet: datafangst, AI for massene. Utvikle programvare, ikke maskinvare. Fokuser på toppidretter – esport, fotball, basketball, tennis, golf, sykling. Prøv alltid å engasjere brukere. Forbedre opplevelsen av digitale medier. Monetisering av digitale eiendeler. Engasjer med bedriftsmerkene til sporten din for piloter og kundeengasjementer. Tenk globalt fra dag 1. Bruk teknologi for å skape fordeler, ikke bare skap dataarbeid for å skape verdi for kundene. Se til jevnaldrende for forretningsmodeller



23 CROWD PROFESSIONAL TECHNOLOGIES

crowdmanager.io



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Flott spørsmål! Jeg har et ønske om å skape og utvikle bedrifter og mennesker.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Crowdmanager.io bringer sportsfans nærmere sportsmerker ved å tilby engasjerende kampanjer og fandataadministrasjonsløsning

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Dev.tools: .net, ember.js, angular.js, PostgreSQL

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Gjentakende inntekter, transaksjonsinntekter og lav churn.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for opstarten din?

Offentlige tilskudd og bootstrap.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Vi bruker våre flere strategiske partnerskap og kunder som vår primære kilde til informasjon og kunnskap.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

AI og digitalisering – og evne til å skape nye inntektsstrømmer for idrettsutøvere og klubber.



24 SPORTIDEALISTEN

sportidealisten.se



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Jeg så et problem og begynte å løse det.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Hos Sportidealisten tror vi at det å jobbe med lidenskap får deg til å jobbe bærekraftig.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Vi har en jobbtavlesøknad hvor vi samler sportsjobber via vår CMS-plattform. Og så bruker vi skjemaer og automatisert kommunikasjon i vår kommunikasjon på nettet.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Konsulenttjenester til idrettslag. Rekrutteringstjenester til sportsbransjen og annonser på nettsiden.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Støvlet og vinnende innovasjonskonkurranser.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Trendspotting via nettsider, nettverk, digitale verktøy, sosiale medier.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Mobilvennlig, brukerfokuset, videoer, korte klipp.



25 VIRZOOM

virzoom.com
Eric Janszen
CEO



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Jeg oppbevarer arbeidsopplysningene mine ved å gjøre det. Du vil vite når din bedrift står i markedsfeltet og hvilke potensielle utfordringer du kan møte i fremtiden.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Virtuelle treningsøkter, virkelige resultater. Ved å bruke kraften til virtuell virkelighet og enhver stasjonær sykkel, blir du transportert til verdener der du må trække for å bevege deg.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Etter å ha analysert feltet mitt, gir konkurranse det beste resultatet for målet mitt. For å være en vellykket gründer kan du ikke være redd for å spørre og lære av andre. VirZOOM skaper spennende VR-opplevelser drevet av deg. Pedal din VirZOOM-kontroller for å drive deg gjennom uendelig spennende VR-spill. Styr en hest i et løp, en tank i kamp, en ildpustende drage gjennom fjell. Patentsøkt programvarekontroll gjør at du føler deg bra – en treningsøkt uten arbeid.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

VirZOOM skaper engasjerende VR-opplevelser drevet av deg. Pedal din VirZOOM-kontroller for å drive deg gjennom uendelig spennende VR-spill. Styr en hest i et løp, en tank i kamp, en ildpustende drage gjennom fjell. Som er det mest avanserte og futuristiske feltet du kan finne i dagens marked

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

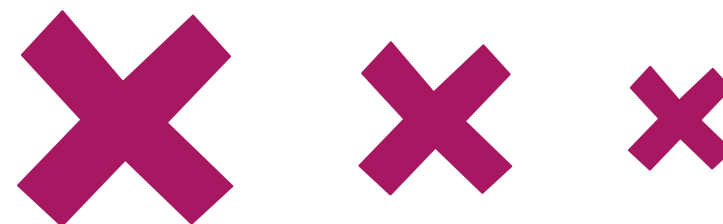
Målrettet marked, sikret en spillskiftende invitasjon til Oculus Quest-butikken, ledende teknologi

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Siden den gang har over 6000 kunder opprettet VZfit.com-kontoer, vi har mottatt utallige strålende anmeldelser på Amazon, og vår patenterte VR-teknologi og morsomme tilnærming til design har fanget Facebooks oppmerksomhet.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründerne?

Det er et økende behov for hjemmetreningsløsninger, ettersom forbrukere er ivrige etter å unngå sterkt trafikkerte treningsmiljøer. Men å trene hjemme byr på unike utfordringer – spesielt kan det være vanskelig å motivere seg selv og være interessert.



26 MAESTRO

info.maestro.io

Ari Evans

CEO



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Å ta kalkulert risiko er nøkkelen til å vokse som selskap. Et utmerket spørsmål å stille er, hva er ulempen? Hvis du kan svare på dette, kan du se hva som kan være det verste scenarioet.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Maestro er en interaktiv videoplattform som gjør det enkelt for kringkastere å bygge meningsfulle relasjoner med sitt publikum. Ved å legge til et interaktivt lag oppnår kundene en gjennomsnittlig økning på 175 % i seertid, 45 % økning i oppbevaring og 210 % økning i inntekt. Plattformens analyser hjelper kundene med å bli kjent med seerne sine, korrelere engasjement til nøkkelberegninger og forstå hvordan de kan maksimere avkastningen på investeringen. I sport/esport inkluderer brukstilfeller chat og sosiale opplevelser, in-stream-vær og handel, prediksjonsspill og statistikkintegrasjon.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Vårt firma, maestro Sports, bruker tre teknologiprodukter og tjenester, inkludert HTML5, Google Analytics og jQuery, ifølge G2 Stack.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

I følge Built With bruker Maestro Sports aktivt 24 teknologier for nettstedet sitt. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone/mobilkompatibel og SPF.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Vi fokuserer på å utvide verditilbudene ved å bygge et plattformøkosystem mens vi skalerer opp vår globale kundebase. Vi lanserte nylig våre første automatiseringsverktøy for å øke engasjementet, muliggjøre personalisering og redusere kostnadene. Dette er "hvis dette så det" arbeidsflyter som bruker data til å utløse interaktive opplevelser med målrettingsalternativer for spesifikke seerprofiler.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Maestro fortsatte tankeledelse sammen med mange toppsport-/esportutgivere og ligaer, inkludert Fortnite, Overwatch League, NBA, Sky Sports, FIFA og PUBG. Vi lanserte et statistikkbasert prediksjonsspill med Overwatch League, noe som fører til betydelige økninger i seertid og oppbevaring. Vi integrerte live-statistikk fra Fortnite, NBA og PUBG for å gjøre strømmen enklere å forstå og følge.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Strømmeleverandører, verktøy for utviklere for å bygge tilpassede overlegg og paneler. Nye APIer og en SDK for å støtte fleksible integrasjonsalternativer.



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Det gamle ordtakinget Roma ble ikke bygget på en dag gjelder her. Suksess tar tid å fortelle folk hva bedriften din er, så ta deg god tid og hold fokus på dine kortsiktige og langsiktige mål.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

REELY bruker datasyn for automatisk å klippe, merke og distribuere sports- og esport høydepunkter i sanntid. Dette setter effektivt kraften til et helt redigeringsteam i en persons hender. Produktet vårt brukes av profesjonelle, høyskole- og videregående lag og ligaer, e-sportsutøvere, strømmeleverandører og andre teknologiplatformer for å umiddelbart levere høydepunkter til fansen deres.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Vi bruker datasyn og dyp læring for å identifisere, klippe og distribuere sportshøydepunkter automatisk. Ingen mennesker kreves! SaaS-plattformen vår fungerer på et bredt utvalg av felt- og gymidretter på alle nivåer, fra den lille ligaen til de store ligaene.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Vi hjelper sportsorganisasjoner med å spare tid og penger mens de produserer innhold som fansen deres vil elske. Dessuten bruker vi de nyeste maskinene for å lære og gjenkjenne, rangere og distribuere de beste sportshøydepunktene.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

REELY bruker datasyn og dyp læring for å identifisere automatisk, klipp, høydepunkter og komprimerte spill. Automatisk opprettet ved hjelp av AI.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

AI, sport, innhold, sosialt, esport, media, college, fotball, basketball, lagbasert nettsport.



28 RUN AN EMPIRE

runanempire.com

Ben Baker

CEO



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Store eller små, alle bedrifter trenger god ledelse fra topp til bunn. Ansatte må alltid vite hvor de må jobbe hardere. Derfor var nøkkelordene jeg har brukt i min karriere Godt lederskap, forfølge misjon Fokus på kunder og ansatte.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Run An Empire er et morsomt, gratis motiverende spill for iPhone- og Android-enheter over hele verden. Vi har designet det som en ny type insentiv for å komme i bevegelse. I kjernen kan spillere fange et hvilket som helst sted i den virkelige verden til fots og legge det til sitt eget personlige imperium. I tillegg til å utvide grensene sine, kan de bygge på landene sine og tjene store formuer. Vi har integrert med Strava, slik at spillere også kan løpe med hvilken som helst støttende GPS-tracker og laste opp løpeturen til spillet etterpå.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Vi har alltid trodd på potensialet for at det vi tenker på som «dataspill» og «sport» kan kolliderer. Det har ført til "eSports"-turneringer på en måte og fremveksten av spilling som krever hele kroppen, fysiske ferdigheter og utholdenhet. Selvfølgelig har Pokemon Go og dets lignende gått langt for å validere dette og Zwi, SweatCoin og Zombies Run, men vi forventer at teknologien tillater mer konkurransedyktige, sosiale og lagspill som passer rundt spillernes livsstil.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Vårt mantra er "det skal alltid være en grunn til å løpe." Vi hjelper folk å bli fysisk aktive ved å sette løping (og gå) i kjernen av en givende, leken opplevelse. Ved å få folk til å føle seg som en keiser/keiserinne og deres nabolag som et imperium som trenger deres kommando, lar vi dem lage sine egne fortellinger mens de navigerer i bygater eller landeveier. Vi opplever at spillet vårt resonerer sterkest med neste generasjon av håpefulle løpere.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

I prosjektet vårt prøver vi å lage interaktive installasjoner og eksperimentelle objekter designet for å finne nye måter å berike hverdagen på.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

En utrettelig lagspiller, svært selvmotivert med sterk kunnskap om programvareverktøyene vi bruker hver dag. De implementerte og drev kundeadministrasjonsprosessene våre, samtidig som de hjalp til med å definere tonefallet vårt, digital kommunikasjon.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

De nåværende løsningene for å gjøre løpingen morsommere er «gamified helse-apper», som vanligvis belønner kalorier som forbrennes med digitale «merker». Imidlertid spiller 70 % av britiske voksne allerede faktiske spill. De krever mye mer: å være fordypet, ha en personlig fortelling og få utfordret ferdighetene sine. Så innovasjon hver dag ville være nøkkelen til suksess.



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Jeg hadde et sterkt ønske og lidenskap for å starte min egen bedrift og bli en suksessfull gründer.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Målet om å forbedre folks liv gjennom innovasjon, blanding av teknologi og biologi i perfekt harmoni for å frigjøre det ubegrensede potensialet til menneskelig evne. KYMIRA produserer bærbare produkter som reagerer og samhandler med menneskekroppen for å endre, forbedre og redde liv. KYMIRA bryter gjennom barrierene til dagens konvensjoner for å gjøre fremtiden til et ølsted for alle. Kymiras bærbare teknologier integreres sømløst i brukernes daglige liv, noe som gjør bruken like enkel som å kle seg om morgenen.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Selskapet jobber innenfor vertikalene Medisinsk, Sport, Militær og Rom på tvers av B2B- og forbrukermarkeder.

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Investering for din oppstart - Selskapet jobber innenfor vertikalene Medisinsk, Sport, Militær og Rom på tvers av B2B- og forbrukermarkeder. Ved å blande teknologi med biologi i perfekt synergi, står vi overfor en utfordring: vi må forbedre og tilpasse oss hver dag.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Det er lønnsomt - teamet streber etter å løse og forbedre store samfunnsspørsmål. Den jobber i samarbeid med ledende institusjoner som det europeiske romfartsorganisasjonen, innovative Storbritannia, universiteter og NHS for å forske på banebrytende teknologier og e-tekstiler.

Hvilke kilder til informasjon og kunnskap bruker du for teknologisk entreprenørskap i idrettssektoren, og gjennom hvilke kanaler får du tilgang til dem?

Godt konstruert digital markedsføring, logistikkhjelp, sosial reklame for teamet.



30 BEYOND SPORTS

beyondsports.nl
Sander J Schouten
CEO



Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Vår historie handler om sport, lidenskap, vitenskap og teknologi. En lidenskap for sport. Det er støttet av vitenskap. Og alltid i harmoni med den nyeste teknologien. Som gir oss idrettens fremtid. Et sett med banebrytende produkter. I VR/AR og sikkerhetskopiert av AI. Vi bruker ekte data og resulterer i konkurransedyktige evolusjonære fordeler. For idrettsutøvere. Trenere. Klubber. Og fans. En lidenskap for sport. Det er støttet av vitenskap. Virtual Reality forbedrer ytelsen, får taktisk innsikt fra alle vinkler og leverer en seeropplevelse for fans de aldri har møtt før. Virkelig oppslukende og interaktiv. Bruker faktiske sportsdata. Vi er Beyond Sports. Fremtidens legender.

Beyond Sports åpnet nylig kontorer i Los Angeles og New York for å betjene markedet i USA. De strategiske grepene sikrer at selskapet kan ekspandere til profesjonell idrett som har vist interesse for hvordan Beyond Sports' produkter har blitt brukt med klubber, ligaer og fans i den engelske Premier League og den nederlandske Eredivisie, så vel som for landslag, inkludert Det tyske landslaget (DFB) og det nederlandske landslaget (KNVB).

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Beyond Sports har samlet inn totalt \$2,4 millioner i finansiering over 1 runde. Dette var en seed-runde hentet 6. juni 2018. Beyond Sports er finansiert av ni investorer. Matt Harris og Eric Aroesty er de siste investorene. Vi er henrykte over å ha inngått samarbeid med Stats Perform og har uten tvil det beste fotballinnholdet å jobbe med. Vi er glade for å bringe teknologien vår nærmere sluttforbrukerne.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Beyond Sports forvandler ekte kampdata til en Virtual Reality-simulering som hjelper pro-team med å forbedre innsikt og treningsmetoder. Beyond Sports bruker spillerposisjonelle sporingsdata for å lage virtuelle kampsimuleringer og levere ethvert perspektiv til enhver plattform når som helst. Løsningen har allerede blitt brukt av rettighetshavere som Arsenal og Ajax for spillerutvikling og av store kringkastere som Sky og Fox Sports for kampanalyse. Basert i Alkmaar, begir oppstarten seg nå inn i riket av forbrukervendte opplevelser. Dette resulterer i revolusjonerende konkurransefortrinn for idrettsutøvere, trenere, klubber, kringkastere og oppslukende opplevelsesfans.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Beyond Sports bruker aktivt 22 teknologier for nettstedet sitt, ifølge BuiltWith. Disse inkluderer Viewport Meta, SPF og SSL som standard.

Beyond Sports er drevet av en lidenskap for sport, støttet av vitenskap, og alltid i tråd med den nyeste teknologien. Selskapet tilbyr et sett med banebrytende AI-baserte VR/AR-løsninger som bruker ekte spilldata for å lage virtuelle simuleringer av ekte sportskamper, og dermed muliggjøre visning fra ethvert perspektiv, inkludert spillernes synspunkt.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Jeg tror at to ting forårsaker endringer i enhver virksomhet: 1) En trang til å differensiere. 2) En person som er villig til å komme dit.

31 KLIPDESK

klipdesk.co
Aaron Tobin
Founder

Hvilken prosess gikk du gjennom for å bli gründer?

Aaron grunnla teknologiselskapet Klip Desk i 2015, som endrer sponsorlandskapet innen sport og underholdning. Klip Desk ble nylig kjøpt opp av det multinasjonale medie- og digitalmarkedskommunikasjonsselskapet Dentsu Aegis Network og vil være på linje med nettverkets globale sports- og livsstilsmarkedsføringsvirksomhet, MKTG.

Hva er din bedrifts verdiforslag?

Klip Desk er en teknologibedrift med to produkttilbud – Klip Studio og Klip Logic – som gjør det mulig for innholdseiere å automatisere kurering og distribusjon av levende innhold på tvers av alle digitale medier.

Klip Desk Studio gjør det mulig for sportsligaer og kringkastere å automatisere arbeidsflyten for videoproduksjon, og få høydepunkter foran fansen på sekunder. Klip Logic sporer og måler merkesponsingens sanne verdi og innvirkning innenfor digitale høydepunkter og Klip Logics tilpassede AI.

Detaljer tre nøkkelaspekter for at forretningsmodellen din skal være lønnsom.

Jeg fokuserer på tre nøkkelområder når jeg bygger en teknologiproduktvirksomhet.

- Vet problemet du løser for kundene dine.
- Forstå hvem som har prøvd å løse disse problemene eller problemene tidligere og mislyktes, og forstå hvem som gjør det bra for øyeblikket. Lær av begge.
- Ubønnhørlig fokus på å designe produktet ditt rundt kundens behov

KLIP DESK

Hva er din investeringstilnærming, og hvordan fikk du investering for oppstarten din?

Når man ser på DAN-familien av merkevarer med tanke på hva de gjør for kunder, rettighetshaverne de jobber med, og deres sportslige partnerskap, er det en utmerket mulighet til å gi mer verdi til disse partnerskapene over hele verden.

Kan du forklare teknologiene og verktøyene du bruker i virksomheten din?

Klip Desk bruker fire teknologiprodukter og tjenester, inkludert HTML5, Google Analytics og Google Fonts, ifølge G2 Stack. I følge BuiltWith bruker Klip Desk aktivt 15 teknologier for nettstedet sitt. Disse inkluderer Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible og SPF.

Etter din mening, hva er trendene og mulighetene i den europeiske sportssektoren for nye gründere?

Uten tvil tror vi at vår virksomhets største mulighet er å gi et rikere fanengasjement for å åpne opp kommersielle muligheter gjennom Klip Studio. Med Klip Logic hjelper vi rettighetshavere og merkevarer med å ha innsikt ved fingertuppene ved å spore og måle eksponering på tvers av digitale kanaler.



SPINENT **2.0**
MENTOR UP SCALE UP



MOBILE
ADVENTURE
MOVE YOUR BODY



UCAM
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE MURCIA



Erasmus+



Co - funded by the
Erasmus + Programme
of the European Union

EU-kommisjonen ga støtte til produksjonen av denne nettsiden. Kommisjonen og FRSE kan ikke holdes ansvarlige for innholdet og bruken av informasjonen her.