



SPINENT 2.0
MENTOR UP SCALE UP

SportsTECH DOBRE PRAKTYKI



2020-1-PL01-KA205-081253



Erasmus+

SPIS TREŚCI

- | | | | | | |
|-----------|----------------------|---|-----------|------------------------------------|--|
| 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 |

SPIS TREŚCI

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

SPIS TREŚCI

- 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



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Nie brakuje prywatnych i instytucjonalnych inwestycji w sektory sportu, mediów i rozrywki, ale Aser Ventures to coś więcej niż dostarczanie kapitału. Łączymy inwestycje z głęboką wiedzą rynkową, dzięki czemu jesteśmy wyjątkowo przygotowani do generowania wartości dla naszych partnerów, spółek portfelowych i ich użytkowników końcowych. Aser Ventures to centrum wiodących możliwości inwestycyjnych. Nie jesteśmy związani z konkretnym etapem lub skalą inwestycji, od inkubowania nowych firm po współpracę ze znanymi na całym świecie markami. Inwestujemy w potencjał.

Nasz zespół zarządzający tworzą czołowe postacie z sektorów, w które inwestujemy. Spółki portfelowe korzystają z głębokiego wglądu w rynek, doradztwa strategicznego i członkostwa w ekosystemie innowacyjnych organizacji sportowych i medialnych.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Zaangażowanie w innowacje i nowe technologie łączy nasze podejście w całym portfolio. Jesteśmy pionierami nowych rozwiązań cyfrowych i inwestujemy w przełomowe technologie. Zakłócenia są w naszym DNA.



Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Aser Ventures to globalna platforma inwestycyjna specjalizująca się w sporcie, mediach i rozrywce. Aser łączy inwestycje z głęboką wiedzą rynkową, co czyni ją wyjątkową pozycją do generowania wartości dla swoich partnerów, firm i ich użytkowników końcowych. Aser zapewnia spółkom portfelowym strategiczne wsparcie, dostęp do globalnej sieci kontaktów oraz członkostwo w ekosystemie innowacyjnych organizacji. Portfolio Aser obejmuje globalnego dostawcę sportowego Eleven Sports, klub mistrzowski Leeds United, pionierskie firmy zajmujące się mediami cyfrowymi Whistle, Hellodi i Epico oraz dostawcę technologii Sports Data Labs.

Jakie są trendy i możliwości w europejskim sektorze sportu dla nowych przedsiębiorców?

Posiadacze praw i inwestorzy nadal reagowali na zmieniające się nawyki konsumentów i innowacje. Obejmowało to uruchomienie oferty D2C przez posiadaczy praw (np. kluby piłkarskie) oraz nowe sposoby obsługi kibiców w elastyczny i spersonalizowany sposób (np. innowacyjna umowa dystrybucyjna Eleven Sports z aplikacją piłkarską Onefootball).

Obserwujemy również wzrost inwestycji w nowe wertykale treści (esport, sport kobiet), platformy obsługujące nowe pokolenie fanów (Minute Media, FloSports) oraz współpracę między firmami zajmującymi się technologiami sportowymi i posiadaczami praw (np. J.League i WSC Sports lub PSA i sportowe laboratoria danych).

Mam nadzieję, że będą kontynuowane inwestycje w innowacyjne, zorientowane na fanów inicjatywy, które pomogą branży sportowej służyć nowemu pokoleniu fanów. Poza inwestycjami finansowymi oznacza to, że organizacje sportowe kontynuują wdrażanie rozwiązań technologicznych i posiadaczy praw, dostarczając swoje treści fanom w najlepszy możliwy sposób.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

- ✖ **2015**
 - Powstaje Aser Ventures
 - Uruchomienie globalnej platformy sportowej Eleven
 - Eleven SportSportss startuje w Belgii, Luksemburgu i Polsce
- ✖ **2016**
 - Premiera Eleven Sports na Tajwanie
 - Przejęcie 50% Leeds United
- ✖ **2017**
 - Pełne przejęcie Leeds United zakończone
 - Nabycie stadionu Elland Road
 - Eleven Sports przejmuje aktywa dystrybucyjne One World Sports i rozpoczyna działalność w USA
 - Eleven Sports przejmuje Sportube i wprowadza na rynek we Włoszech
- ✖ **2018**
 - Polsat inwestuje w Eleven Sports Poland
 - Inwestycja w Whistle Sports
 - Uruchomienie firmy produkcyjnej oferującej pełen zakres usług Easyprod
 - Inwestycja w Hellodi
 - Eleven Sports wchodzi na rynek w Portugalii, Wielkiej Brytanii, Irlandii i Birmie
 - Aser i 49ers Enterprises wchodzi w strategiczne partnerstwo
- ✖ **2019**
 - Premiera Eleven Sports w Japonii
 - Eleven Sports dalej zarabia na polskim biznesie Eleven
 - Współpraca w zakresie tworzenia z Onefootball
 - Aser Ventures inwestuje w Epico
- ✖ **2020**
 - Partnerstwo strategiczne uzgodnione z Corrum Capital
 - Inwestycja w OTRO
 - Leeds United awansowało do Premier League
 - Uruchomiono nową platformę streamingu i dystrybucji LIVENow



02 SCOUTIUM

scoutium.com

Efe Aydın

CEO

SCOUTIUM

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Scoutium to cyfrowa platforma skautingowa, która umożliwia użytkownikom tworzenie puli danych jako ekspertów wideo i skautów, oceniając piłkarzy. Scoutium ma ponad 200 ekspertów wideo nagrywających filmy z całej Turcji i 8 innych krajów. Ponad 170 skautów Scoutium analizuje graczy i tworzy ogromną bazę danych, szczególnie o niższych i akademickich ligach.

Kluby mogą bezpłatnie zarejestrować się w Scoutium i kupić 90-minutowe filmy i analizy graczy, aby odkryć talenty. Gracze mogą oglądać swoje mecze i wyświetlać analizy, aby się poprawić. Mogą również otrzymywać powiadomienia, gdy kluby wyświetlają swoje analizy.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Scoutium korzysta z 31 produktów i usług technologicznych, w tym HTML5, Google Analytics i jQuery, według G2 Stack. Scoutium aktywnie wykorzystuje 24 technologie na swojej stronie internetowej, według BuiltWith. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i SPF.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Scoutium pozyskało w sumie 3 miliony dolarów funduszy w ciągu 3 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 3 lipca 2020 r.

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Scoutium zostało uruchomione przez trzech partnerów w czwartym miesiącu 2017 roku w ramach Centrum Inkubacji ITU. Zespół Scoutium składa się ze studentów i absolwentów popularnych szkół, takich jak ITU, METU, BOĞAZİÇİ. W 2019 roku osiągnięto 153 814 użytkowników i 246 832 recenzji. W tym samym roku przeanalizowano 18 785 filmów. W 2020 roku 32 różne kluby z 3 różnych krajów, głównie Besiktas, przeprowadziły przegląd analizy z systemu. Scoutium stało się szóstą najbardziej finansowaną i jedyną turecką firmą na świecie w dziedzinie technologii piłkarskich w raporcie Sportstechx 2020. Łącznie 12 skautów Scoutium rozpoczęło pracę w profesjonalnych klubach. Do systemu zaczęły być dodawane wideo i analizy z 7 różnych krajów europejskich. Liczba skautów w systemie przekroczyła 190, a liczba ekspertów wideo przekroczyła 200.

03 EDGE

edge.gg
Adam Whyte
CEO



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Esports to ogromna (i rozwijająca się) branża, pełna zaangażowanych i pełnych pasji ludzi. Jest również nękany brakiem infrastruktury i regulacji. Edge został stworzony, aby zakończyć dziki zachód e-sportu. Ułatwiamy e-sporty. Nasza platforma płatności oparta na danych zapewnia wysoce chaotycznej i nieuregulowanej branży narzędzia, których potrzebuje do rozwoju. Platforma Edge to punkt kompleksowej obsługi, stworzony przez graczy dla graczy. Wystarczy zalogować się do Edge i uzyskać automatyczne płatności, umowy cyfrowe i weryfikowalne dane na jednej platformie.

Jakie są źródła informacji i wiedzy dla przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym?

Edge to platforma płatności oparta na danych. Upewniamy się, że każdy gracz otrzymuje nagrody pieniężne, pensje i opłaty sponsorskie obiecanie przez organizatorów turniejów i zespoły, a także pomagamy organizatorom turniejów, wydawcom i zespołom w zarządzaniu ich umowami, płatnościami i danymi na jednej platformie.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Według BuiltWith, Edge aktywnie wykorzystuje 5 technologii na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i nginx.

Platforma przechowywania danych Edge wykorzystuje niezmienną technologię zbliżoną do blockchain, co oznacza, że wszystkie dane kontraktowe są rejestrowane i trwałe. Jest to idealne rozwiązanie ze względu na przejrzystość, więc gdy potencjalny nowy partner przychodzi z prośbą o dane dotyczące umowy, wskaźniki wydajności, dochody i wydatki itp., firma korzystająca z platformy Edge nie musi się trudzić, aby zebrać to wszystko razem.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Edge pozyskał łącznie 2,6 mln USD funduszy w ciągu 4 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 6 listopada 2020 r. z rundy Seed. Edge jest finansowany przez 4 inwestorów. Najnowsi inwestorzy to Green Egg Ventures i Blake Picquet.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Mamy trzy różne źródła przychodów: transakcje handlowe, usługi prawne i tworzenie własności intelektualnej. Usługi te świadczymy za pośrednictwem naszej platformy technologicznej oraz w formie doradztwa. Z Edge jako platformą, wykorzystujemy inteligentne kontrakty i nasze kwalifikacje prawne, aby zapewnić operatorom turniejów i profesjonalnym zespołom automatyczne zarządzanie płatnościami i umowami. A jeśli chodzi o Edge jako firmę konsultingową, wykorzystujemy nasze relacje z wydawcami, branżą i markami, aby łączyć graczy z zespołami, zespoły z markami i marki z grami jako branżą. Pomogliśmy takim markom jak ESTARS stworzyć nowe IP i wprowadzić na rynek swoje produkty.

1. Bądź ciekawy. Kiedy napotkasz problem, spróbuj zbadać go na głębszym poziomie. W ten sposób Adam odkrył problem, wokół którego zbudował swoją firmę Edge, aby rozwiązać.
2. Z gier wideo można się naprawdę wiele nauczyć. Mogą one poprawić twoje umiejętności komunikacyjne i przywódcze, a także sprawić, że twój mózg będzie plastyczny, o ile oczywiście utrzymasz go w zdrowej kondycji.
3. Rób to, co kochasz i otaczaj się ludźmi, których lubisz. „Żyjesz tylko przez tak krótki czas, równie dobrze możesz być szczęśliwy robiąc to, co robisz”.

Jakie są trendy i możliwości w europejskim sektorze sportu dla nowych przedsiębiorców?

Myślę, że branża nie przestanie się rozwijać, zwłaszcza w erze po COVID-19. Poleganie na procesach analogowych nie jest już realną opcją, ponieważ wszyscy stają się cyfrowi. Nawet wysyłanie rzeczy pocztą tradycyjną jest trudniejsze, dlatego uważamy, że przyszłością jest posiadanie cyfrowych produktów i rozwiązań.

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Pracowałem (CEO-Whyte) jako prawnik sportowy w latach 2009-2015 z klubami piłkarskimi, takimi jak AS Roma, Manchester City i Sevilla FC, w sprawach takich jak negocjacje kontraktów, umowy transferowe i umowy sponsorskie. Spierałem się również o około 25 spraw przed Sportowym Sądem Arbitrażowym, Izbą Rozstrzygania Sporów FIFA oraz Komisją Dyscyplinarną UEFA.

Następnie przeniósłem się do Londynu, ukończyłem studia magisterskie z biznesu i zagłębiłem się w Hearthstone firmy Blizzard Entertainment, rejestrując około 30 000 meczów i biorąc udział w profesjonalnych turniejach. Szybko jednak zdałem sobie sprawę, że rywalizacja nie jest jego prawdziwym powołaniem w e-sporcie.

Zmęczyło mnie przegrywanie z ludźmi w połowie mojego wieku i dwa razy lepszymi ode mnie, więc zamiast tego zacząłem pomagać profesjonalnym graczom. Pomagałem brytyjskiemu graczowi Hearthstone w negocjacjach kontraktu. Zdałem sobie sprawę, że umowa, którą zamierzał podpisać, nie była świetna. W miarę zdobywania większej liczby klientów zauważyłem, że w całej branży stabilność kontraktów i pewność handlowa były czymś co jest miło widziane, i nie do przewidzenia.

Moje początkowe wysiłki ostatecznie ustąpiły miejsca firmie Edge, którą współtworzyłem z prezesem Davidem Yarntonem.

04 CORAS

coras.io
Mark McLaughlin
CEO



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Coras umożliwia największym markom internetowym sprzedaż biletów, łącząc się z wieloma interfejsami API oprogramowania biletowego w jednym interfejsie API dla partnerów dystrybucyjnych, takich jak Ryanair i Frontier Airlines, w celu sprzedaży biletów. Klientom oferowane są bilety odpowiadające terminom i miejscu ich podróży, a drużyny sportowe mogą uzyskać dostęp do największej potencjalnej sieci klientów w Europie, a w przyszłości w Stanach Zjednoczonych i Azji. Coras zarządza obsługą klienta i płatnościami klientów, dzięki czemu jest to możliwość uzyskania przychodów dla partnerów dystrybucyjnych. Przyprowadzają klientów, a Coras robi wszystko inne.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Według G2 Stack Coras korzysta z 17 produktów i usług technologicznych, w tym HTML5, Google Analytics i jQuery. Według BuiltWith Coras aktywnie wykorzystuje 30 technologii na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i SSL domyślnie. Duża część środków została wykorzystana na rozwój technologii, ale mamy wiele rzeczy do zbudowania. Powiedziałbym, że obecnie 80% firmy koncentruje się na rozwoju technologii.

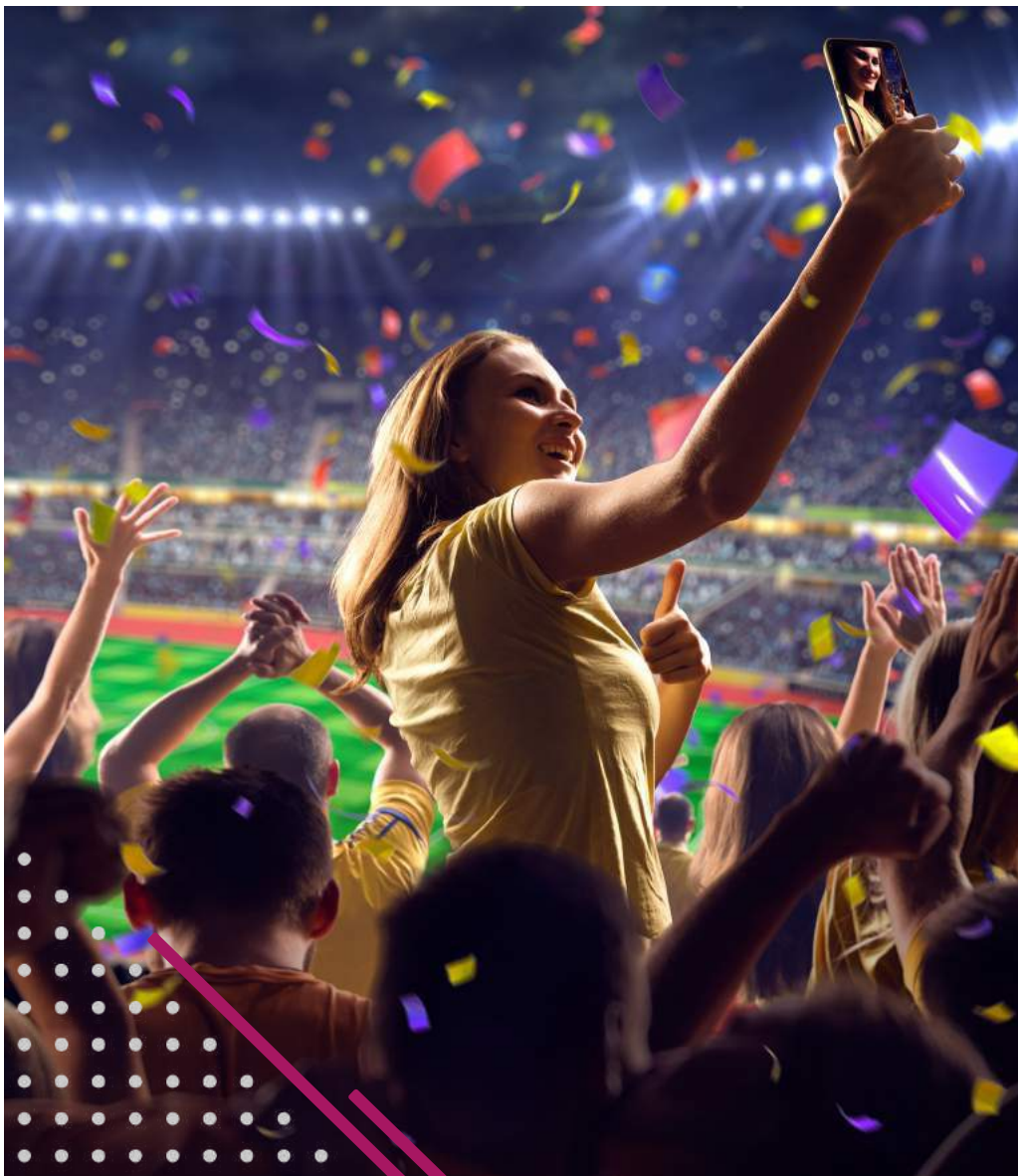
Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Coras pozyskał łącznie 4,4 mln euro w ciągu 3 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 1 lipca 2018 r. z rundy Seed. Coras jest finansowany przez 6 inwestorów. Najnowsi inwestorzy to Hambro Perks Ltd. i Elkstone Capital Partners.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

W świecie sprzedaży biletów mamy hotels.com i booking.com dla hoteli, CarTrawler dla wynajmu samochodów oraz Amadeus, Sabre i Travelport dla linii lotniczych. Wszystkie z nich mają podobny model biznesowy zwany otwartą dystrybucją. Ale platformy sprzedaży biletów na imprezy dopiero zaczynają zdawać sobie sprawę, że jest to kierunek, w którym powinny zmierzać. Jednym z powodów, dla których wtórne bilety są tak powszechne (około 10 miliardów dolarów rocznie), jest to, że nie ma dynamicznej wyceny, a bilety zwykle mają tylko jednego sprzedawcę. Gdyby te bilety były dostępne u wielu sprzedawców, platformy miałyby znacznie lepsze zrozumienie popytu na bilet i mogłyby następnie odpowiednio wycenić.

To rozumowanie irlandzkiego start-upu Coras, który łączy bilety z klientami za pośrednictwem globalnej platformy dystrybucyjnej, aby mogli kupować bilety za pośrednictwem dowolnej powiązanej witryny Coras.



Jakie są trendy i możliwości w europejskim sektorze sportu dla nowych przedsiębiorców?

Dyrektor generalny Corasa, Mark McLaughlin, uważa, że „sprzedaż biletów nie będzie już domeną tradycyjnych sprzedawców biletów, ale poszerzy się o inne wiodące na rynku marki”.

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

McLaughlin ukończył studia magisterskie z praktyki marketingowej w Smurfit Business School UCD w 2000 roku, a następnie rozpoczął pracę w Goldman Sachs w Londynie jako analityk technologiczny. Przeniósł się do roli w Bank of Ireland w Londynie, zanim założył Ticket ABC, który początkowo nazywał się Ticket Text.

„Pomysł wysyłania biletów na telefon komórkowy był wówczas nowatorski” — wyjaśnia McLaughlin. „Ale nie doceniliśmy wymagań kapitałowych, aby zbudować markę konsumencką. Kiedy tworzyliśmy tekst biletu, zauważyliśmy, że jakość oprogramowania do obsługi biletów na rynku jest niska. Mieliśmy sieć klientów, ale zły produkt.

„Odkryliśmy to około dziewięć miesięcy po uruchomieniu Ticket Text. Musieliśmy całkowicie przejść od bycia marką konsumencką do bycia firmą technologiczną, firmą produkującą oprogramowanie typu white label, aby zasilać miejsca i promotorów, z którymi współpracowaliśmy”.

McLaughlin i współzałożyciel James Bailey przekształcili Ticket Text jako Ticket ABC, które zostało wznowione w 2009 roku. „Dzięki Ticket Text zebraliśmy ogromną sumę pieniędzy; w 2006 roku był to szczyt szaleństwa w Irlandii” — wspomina McLaughlin. „W przypadku Ticket ABC na początku musieliśmy organizować pracę przy użyciu minimalnych zasobów. Ludzie pracowali za darmo lub za kapitał, dopóki nie zabezpieczyliśmy niewielkiej kwoty inwestycji, aby to uruchomić”.

Coras zaczynał jako projekt poboczny, który rozwijał się powoli. Jego inspiracją jest to, że łatwo psujące się produkty magazynowe, takie jak loty, pokoje hotelowe i wynajem samochodów, przeszły w kierunku modelu wielu dystrybutorów sprzedających połączone zasoby za pomocą integracji API.

05 FATMAP

fatmap.com
Misha Gopaul
FOUNDER & CEO



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

FATMAP to najbardziej kompletna aplikacja dla entuzjastów outdooru. Przeglądasz tysiące wysokiej jakości tras pieszych, rowerowych, narciarskich, biegowych i nie tylko. Planuj szczegółowo, korzystając z najbardziej wszechstronnego globalnego mapowania 3D z narzędziami bezpieczeństwa i warunkami na żywo. Śledź swoją przygodę i nawiguj w trybie offline. Podziel się swoimi doświadczeniami i połącz się z globalną społecznością entuzjastów outdooru, aby znaleźć inspirację do następnej przygody. Dołącz do Explore Club, aby uzyskać bardziej zaawansowane funkcje i ekskluzywne przywileje od głównych marek i ośrodków wypoczynkowych.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

FATMAP korzysta z 35 produktów i usług technologicznych, w tym Google Analytics, Google Fonts i WordPress, według G2 Stack. Według BuiltWith, FATMAP aktywnie wykorzystuje 86 technologii na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i SPF.

Nowy kanał społeczności pozwala poszukiwaczom przygód łączyć się ze sobą i śledzić ich ulubione marki, światowej klasy sportowców i przewodników górskich. Destynacje, wyprawy i wycieczki jeszcze bardziej ułatwiają znalezienie następnej przygody. I więcej aktualizacji naszych map 3D i treści na całym świecie, w tym nowe narzędzia, takie jak monitoring ryzyka lawinowego na żywo, planowanie tras mobilnych i pełna nawigacja w wielu dyscyplinach sportowych.

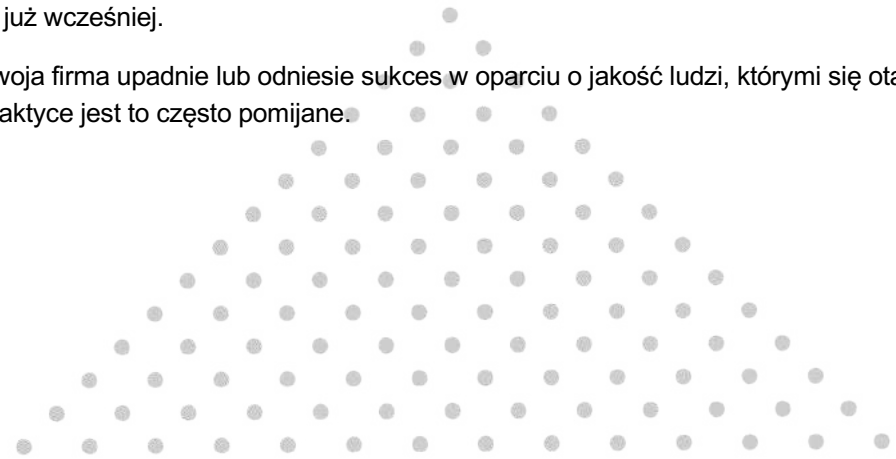
Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

FATMAP pozyskał w sumie 6,6 mln funtów funduszy w ciągu 4 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 24 maja 2018 r. z nieujawnionej rundy. FATMAP jest finansowany przez 4 inwestorów. Episode 1 i Capnamic Ventures to najnowsi inwestorzy.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Trzy najważniejsze wskazówki dla początkujących przedsiębiorców:

1. Z pasją podchodź do problemu, który rozwiązujesz.
2. Stań na ramieniu gigantów. Przeczytaj Lean start-up i blogi o przedsiębiorcach, którzy zrobili to już wcześniej.
3. Twoja firma upadnie lub odniesie sukces w oparciu o jakość ludzi, którymi się otaczasz. W praktyce jest to często pomijane.



Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

FATMAP, założona przez Misha w 2013 roku, jest platformą przygodową na świeżym powietrzu i trójwymiarową mapą w wysokiej rozdzielczości, zarówno w wersji internetowej, jak i mobilnej. Teraz zapewnia mapę każdego centymetra tej ziemi! Byłem na wyprawie w wysokie góry Aladag (Turcja). Nastąpiła gwałtowna burza, która spowodowała, że mój współzałożyciel (David) i ja zostaliśmy uwięzieni w naszym namiocie na 7 dni! Bez dostępu do internetu i telefonów, musieliśmy podjąć odważny akt socjalizowania się.

Nasze dyskusje były urozmaicone i wkrótce rozmowa się rozwikłała o tym, jak mapy do użytku na zewnątrz nie ewoluowały, wszystkie duże firmy, takie jak Google, Apple, Nokia i Microsoft, zrewolucjonizowały tworzenie map dla miast, ale nikt nie poszedł o krok dalej, aby zdigitalizować wielkie równiny wiejskie.

David przez lata miał w głowie pomysł wymyślenia na nowo mapowania. Wewnątrz szalejącego wiatru siedzieliśmy w ciasnym namiocie, ale nie zdaliśmy sobie sprawy, że Mapy Google byłyby zawstydzone. Jakiś czas po tym, jak przeniosłem się do Shamany, gdzie zacząłem trenować jako przewodnik górski, stało się bardzo oczywiste, że jest to problem. Ludzie byli po prostu powstrzymywani, gdy próbowali wybrać się na wycieczki na łonie natury, ponieważ nie było żadnych map, które by ich poprowadziły.

W 2018 roku uruchomiliśmy naszą globalną mapę, co oznacza, że z narzędzia dla sportowców zmieniliśmy się w globalnego potwora, mapując każdy szlak, szczyt i rzekę zarówno latem, jak i zimą. To był ogromny przełom; produkt przekształcił się w platformę, co oznacza, że ludzie mogą również zacząć udostępniać swoje trasy, a tym samym budować globalną społeczność.

Kolejnym punktem zwrotnym było uruchomienie naszego biura w Berlinie.

Było to jedno z najlepszych miejsc do zbudowania firmy zajmującej się technologiami konsumenckimi i miałem szczęście spotkać Michaela Halbherra (dyrektora generalnego Nokia's Mapping), który pomógł stworzyć tutaj niesamowity zespół.



06 WEFISH

wefish.app

Alberto Manuel López

CEO



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

WeFish to najlepsza hiszpańskojęzyczna aplikacja do wędkarstwa rekreacyjnego z ponad 70 tysiącami użytkowników w ponad 180 krajach. Jest to jedyne rozwiązanie, które spełnia wszystkie potrzeby tego sportu, dzięki systemowi prognozy pogody, dziennikowi wędkarskiemu, w którym można przechowywać wszystkie połowy z odpowiednimi informacjami (lokalizacja, warunki pogodowe itp.) oraz giełdą używaną do zakupu sprzętu. Wszystko opiera się na procesie grywalizacji, który sprawia, że użytkownicy są bardziej zaangażowani, a także stają się częścią społeczności WeFish.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Według BuiltWith WeFish - Fishing Diary and Forecast aktywnie wykorzystuje 42 technologie na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i Google Analytics.

WeFish zamierza zainwestować w technologie uczenia maszynowego, Big Data i sztucznej inteligencji, które poprawią produkt, starając się wyróżnić się na rynku.

Jakie są trendy i możliwości w europejskim sektorze sportu dla nowych przedsiębiorców?

Ambicję tego projektu uzasadniają liczebność sektora rybackiego na całym świecie: w samych tylko Stanach Zjednoczonych jest ponad 49 milionów rybaków z udziałem w rynku wynoszącym 135 miliardów dolarów, co czyni go sektorem o ogromnych możliwościach i takim, w którym optymalne rozwiązanie dopasowane do potrzeb użytkowników jeszcze nie istniało.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

WeFish - Fishing Diary and Forecast pozyskało w sumie 250 000 euro w ciągu 2 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 13 kwietnia 2020 r. z rundy Seed. WeFish - Fishing Diary and Forecast jest finansowany przez 2 inwestorów.

Alberto Manuel López, dyrektor generalny WeFish zapewnia, że „sukces rundy inwestycyjnej był przytłaczający. Nie mówimy już tylko o wsparciu finansowym (zawsze niezbędnym), ale pozwoliło to na niesamowitą widoczność naszej marki, powiększając projekt o ponad 100 inwestorów. Innymi słowy, ponad 100 mikroambasadorów, którzy są gotowi wspierać rozwój WeFish poprzez kontakty i wiedzę ekspercką – nic nie mówi o „inteligentnych pieniądzach” lepiej niż to”. Dodaje, że „inne start-upy w ekosystemie Murcji, agenci w sektorze wędkarstwa rekreacyjnego, krajowi i międzynarodowi aniołowie biznesu, w tym kluczowi gracze w Glovo i Nestlé, stali się częścią zespołu”.

Ta runda inwestycyjna pokazuje zaufanie firm i ekspertów do skalowalności projektu WeFish. To wszystko po zwycięzcy ostatniej edycji konkursu Venture On the Road, przez akcelerator SeedRocket i finalistce konkursu Entrepreneur XXI Awards, promowanego przez CaixaBank.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

WeFish to aplikacja mobilna przeznaczona do wędkarstwa rekreacyjnego. Jedną z głównych funkcji aplikacji jest to, że użytkownicy mogą rejestrować swoje połowy, tworząc w ten sposób osobisty „dziennik”, w którym mogą zobaczyć wszystkie informacje meteorologiczne dotyczące każdego ze swoich połowów i podzielić się swoimi doświadczeniami ze społecznością rybaków. Mogą również planować wyprawy wędkarskie, dzięki odpowiednim informacjom meteorologicznym potrzebnym do tej aktywności (faza księżyca, przyływ, temperatura, wysokość fal, ciśnienie atmosferyczne, wiatr itp.).

07 PLAYTOMIC

playtomic.io

Pedro Clavería

CO-CEO & CO-FOUNDER



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Cóż, mamy jasny cel. Chcemy, aby ludzie bawili się i uprawiali więcej sportu. Większość ludzi, którzy opuszczają sport, to dlatego, że nie mają boiska do gry lub nie znajdują ludzi na tym samym poziomie, z którymi mogliby grać. Postanowiliśmy więc być najlepszym narzędziem do łączenia zarówno klubów (z kortami), jak i graczy. Do tej pory łatwiej było kupić bilety do kina niż znaleźć kogoś do zabawy. Playtomic prowadzi internetową platformę rezerwacji boisk sportowych, która ma stać się siecią społecznościową dla sportowców. Zapewnia platformę do rezerwowania kortów, znajdowania innych graczy o podobnym poziomie umiejętności i dołączania do społecznościowej społeczności sportowej zajmującej się nauką, która pomaga klubom sportowym w optymalizacji wykorzystania ich obiektów i wkroczeniu w cyfryzację. Użytkownicy mogą przeglądać dostępne boiska sportowe na podstawie daty, godziny i rodzaju kortu. Pomaga również znaleźć partnera do gry w tenisa i turnieje lub imprezy sportowe w ich pobliżu. Właściciele obiektów sportowych mogą zamieścić swoją przestrzeń (miejsce) na platformie. Jego aplikacja jest dostępna dla Androida i iOS.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Przejęliśmy również firmę Playven, która zbudowała aplikację marketplace kortów do tenisa i padla oraz narzędzie do zarządzania klubem. Najnowocześniejsze narzędzie CRM firmy Playven radykalnie upraszcza zarządzanie obiektami sportowymi. Więc pasuje do nas idealnie. Razem będziemy mogli zaoferować naszym klientom – zawodnikom i klubom – jeszcze lepsze wrażenia i bardziej ekscytujące możliwości, poza rezerwacjami. Włączenie ich technologii do naszej pozwoli nam dalej się rozwijać i stać się niekwestionowanym liderem. Nasz zespół już teraz pracuje nad integracją krok po kroku. Trudno jest połączyć każdą platformę, ale mamy najlepszy zespół.

Według BuiltWith, Playtomic aktywnie wykorzystuje 62 technologie na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i SPF.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Jesteśmy zaszczyceni zaufaniem, jakim obdarzają nas nasi główni właściciele, kontynuując inwestycje w Playtomic. Widzą ogromny potencjał w Playtomic i są przekonani, że na firmę czekają ekscytujące czasy. Zamknęliśmy nową rundę finansowania, chociaż Covid-19 wstrzymuje teraz wiele społecznych działań sportowych, ponieważ wiemy, jak wielka będzie potrzeba uprawiania sportów raketowych, gdy to się skończy. Nie znamy przyszłości w zakresie nowych rund finansowania, ponieważ jak wiecie ewoluujemy w tej niezwyklej sytuacji.

Playtomic pozyskał w sumie 11,3 mln euro funduszy w ciągu 5 rund. Ich najnowsze fundusze zostały pozyskane 15 kwietnia 2020 r. z rundy Venture - Series Unknown. Playtomic jest finansowany przez 3 inwestorów. Najnowsi inwestorzy to Optimizer Invest i GP Bullhound. Playtomic nabył 2 organizacje. Ich najnowszym nabytkiem był PrenotaUnCampo z dnia 23 lipca 2020 r.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

- Twój produkt musi być gotowy technologicznie do ekspansji zagranicznej.
- Zadbaj o swoich użytkowników. Filozofia zorientowana na użytkownika.
- Cierpliwość. Twój produkt potrzebuje czasu, aby dostosować się do różnych rynków, na których chcesz się rozwijać.



Jakie są trendy i możliwości w europejskim sektorze sportu dla nowych przedsiębiorców?

W tej chwili trudno jest przewidzieć przyszłość. Musimy sobie nawzajem pomagać. Musimy współpracować. Ale to generalnie, nie tylko w tych trudnych czasach. Uważam więc, że musimy być zjednoczeni i zmienić nasze perspektywy, jeśli jest to konieczne, aby uratować sytuację.

W naszej branży uważam, że będzie to wszystko związane z planowaniem zajęć sportowych. W który dzień chcesz zagrać? Z kim chcesz się bawić? Sugerowane mecze uwzględniające Twoje preferencje, lokalizację, poziom... Rodzaj sztucznej inteligencji stosowanej na rynku sportowym.

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Firma Playtomic została założona w 2017 roku i ma siedzibę w Madrycie w Hiszpanii. Od sierpnia 2018 r. Playtomic odnotował złożony miesięczny wzrost o 25% liczby rezerwacji obiektów sportowych. Ponad milion graczy zarezerwowało miejsce za pośrednictwem platformy rezerwacyjnej Playtomic w zeszłym roku, umieszczając aplikację firmy w pierwszej dziesiątce wśród aplikacji sportowych w Apple App Store. Firma pozyskała również do swojej sieci nowe, prestiżowe kluby, w tym największy klub tenisowy w Ameryce Łacińskiej. W 2020 roku przejęcie Playven przez Playtomic pomogło hiszpańskiej firmie utrzymać przewagę na światowym rynku rezerwacji sportowych. Playtomic zarejestrował już ponad 20 000 pobrań i blisko 2000 rezerwacji.

08 IREWIND

irewind.com

Nico Decurtins

Head of Business Development & Sales



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

iRewind przekształca niezapomniane chwile na żywo w spersonalizowane i udostępniane filmy dla różnych branż. Pomagamy firmom ulepszyć ich strategię aktywacji marki lub uchwycić unikalne podróże klientów, dostarczając rozwiązania programowe i sprzętowe, które zapewniają niezapomniane wrażenia. Łączymy dwa cyfrowe megatrendy: wideo i personalizację. Razem oferują sponsorom wyjątkową okazję do przedstawienia się w nowoczesny sposób, jednocześnie sprawiając, że ROI z ich zaangażowania sponsorskiego jest mierzalny

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Według G2 Stack iRewind korzysta z 21 produktów i usług technologicznych, w tym HTML5, Google Analytics i jQuery. Według BuiltWith iRewind aktywnie wykorzystuje 46 technologii na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, kompatybilność z telefonami iPhone / urządzeniami mobilnymi oraz Google Analytics

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

iRewind pozyskał łącznie 1,4 mln euro funduszy w ciągu 2 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 1 maja 2014 roku z rundy Seed. iRewind jest finansowany przez 3 inwestorów. Najnowszy inwestorzy to Andrei Pitîş i Florin Lucian Potra.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Naszym celem jest dostarczanie treści, które są bardziej spersonalizowane, bardziej dynamiczne i bardziej angażujące niż cokolwiek na rynku, ponieważ gdy uczestnicy są naprawdę zadowoleni ze swojej pamięci o wydarzeniu, używają jej do opowiedzenia swojej historii. Model biznesowy polega na udostępnieniu każdemu uczestnikowi standardowego, markowego filmu do bezpłatnego udostępniania. Uczestnicy mogą wtedy zdecydować się na zakup wersji premium, z pełnometrażowym filmem w jakości HD, bez możliwości reklamowania i pobierania.

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Firma iRewind została założona w 2013 roku przez sześciu przedsiębiorców: Bogdana Manoiu, Christiana Maurianda, Davida De Picciotto, Salvadora Garcię Zalduégui, Mihaia Nicolescu i Davida Delarive i stała się „globalnym liderem w branży spersonalizowanego wideo dla wydarzeń sportowych”, dostarczając ponad milion filmów. Firma zwróciła na siebie uwagę opinii publicznej w 2014 roku, zdobywając zarówno główną nagrodę Geneva Invention Show, największego pokazu wynalazków na świecie, jak i szwajcarską nagrodę ICT Newcomer Award. iRewind to firma technologiczna opracowująca oprogramowanie wideo do dostarczania spersonalizowanych filmów dla branży sportowej. Start-up został przejęty w 2017 roku przez firmę Yoveo z siedzibą w Zurychu.



09 BLAST PREMIER

blastpremier.com

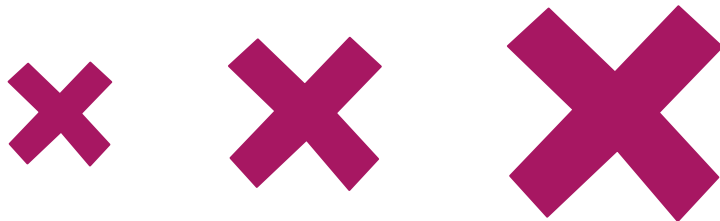
Nikolaj Nyholm
CEO & Founder

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Podstawowe wartości BLAST PREMIER opierają się na pielęgnowaniu naszych zespołów: Astralis i Origen. Sprawiamy, że drużyny i gracze stają się silniejsi dzięki efektywnemu modelowi wydajności, jakiego wcześniej nie widziano w żadnym e-sporcie. Skupiamy się na sylwetce gracza, sile psychicznej i komunikacji, aby zmaksymalizować ich wydajność. Prowadzimy globalną serię turniejów BLAST Pro Series, w której priorytetem jest włączenie nie tylko głównych fanów, ale także nowych osób w e-sporcie. Zaangażowanie widzów zarówno na arenie, jak i poza nią jest jedną z naszych najważniejszych podstawowych wartości w ramach marki BLAST Pro Series, a osiągnęliśmy liniowe wskaźniki telewizyjne sięgające 15%.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

BLAST PREMIER Entertainment korzysta z 9 produktów i usług technologicznych, w tym HTML5, Google Analytics i jQuery, zgodnie z G2 Stack. Według BuiltWith, BLAST PREMIER Entertainment aktywnie wykorzystuje 7 technologii na swojej stronie internetowej. Należą do nich SPF, Google Apps dla Firm i Mapy Google.



Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

BLAST PREMIER Entertainment pozyskał w sumie 54,9 miliona dolarów funduszy w ciągu 4 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 9 listopada 2018 r. z rundy Venture - Series Unknown.

BLAST PREMIER Entertainment jest finansowane przez 7 inwestorów. Vaekstfonden i Heartcore Capital to najnowsi inwestorzy. Astralis Group jest pionierem i liderem rynku w najszybciej rozwijającym się sektorze rozrywki na całym świecie. Coraz więcej globalnych marek angażuje się w e-sport jako partnerzy komercyjni i widzimy rosnące zainteresowanie naszymi zespołami i mediami. Istnieje ogromny, nierozwinięty rynek produktów i subskrypcji skierowanych do fanów, mediów i licencji, a my zainwestowaliśmy wiele, aby zapewnić silną pozycję na spodziewaną nadchodzącą konsolidację rynku. To, czy zainwestować w Astralis Group, czy nie, jest indywidualnym wyborem, ale mocno wierzymy w naszą działalność w perspektywie krótko-, średnio- i długoterminowej.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Bieżące strumienie przychodów obracają się wokół praw medialnych i partnerstw handlowych z firmami, które chcą licencjonować nasze marki i współpracować z naszymi fanami. Przyszłe strumienie przychodów to cyfrowe produkty i subskrypcje skierowane bezpośrednio do fanów.

Nasze marki docierają do globalnej grupy docelowej pokolenia Z, Y i mileniów, do których trudno jest dotrzeć za pośrednictwem tradycyjnej reklamy i mediów. Naszymi partnerami handlowymi są główne światowe marki, takie jak Unibet, Jack&Jones i HP Omen, wykorzystujące połączenie silnej globalnej bazy fanów, którą możemy ekscytować dzięki unikalnym treściom wewnętrznym.

Jakie są trendy i możliwości w europejskim sektorze sportu dla nowych przedsiębiorców?

W skali globalnej esport to branża warta miliardy dolarów, która dociera do ponad 450 milionów fanów na całym świecie. Historycznie branża rosła +30% rocznie i oczekuje się, że w nadchodzących latach utrzyma się na poziomie +20%.

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Kiedy Kasper Hvidt dołączył do BLAST PREMIER Entertainment jako dyrektor ds. sportu w 2016 roku, znalazł się na skrzyżowaniu sportu, technologii i przedsiębiorczości. Swoje 20-letnie doświadczenie z profesjonalnej piłki ręcznej wdrożył w codzienną pracę najlepszej drużyny Counter-Strike na świecie, Astralis.

Profesjonalizm zespołu rozpoczął się, gdy BLAST PREMIER Entertainment kupił Astralis i został scementowany, gdy dyrektor sportowy Kasper Hvidt dołączył do BLAST PREMIER w 2016 roku. W styczniu 2017 roku Astralis wygrał swój pierwszy turniej. Byli numerem 1 na świecie. Ale w ciągu roku spadły na 8. pozycję. Powrót na szczyt wymagał od nich ciężkiej pracy i ciągłej autorefleksji, co udało im się osiągnąć w kwietniu 2018 r..



10 VEO

veo.co

Filip Domagala
CCO



Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Veo to kamera 180° zasilana przez najbardziej zaawansowaną technologię sztucznej inteligencji, która umożliwia drużynom piłkarskim nagrywanie i analizowanie meczów bez operatora oraz automatyczne tworzenie podglądu meczu. Sprawia, aby nagrywanie piłki nożnej było łatwe i dostępne dla każdego.

Obecnie ponad 99% wszystkich meczów nie jest nagrywanych, a trenerzy twierdzą, że analiza wideo pomogłaby im skuteczniej i wydajniej rozwijać swoich zawodników dzięki wizualnej informacji zwrotnej. Gracze uczą się wzrokowo, widząc, jak grają, a nie jak ktoś im mówi, z większym prawdopodobieństwem przyniosą rezultaty.



Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Chcemy być firmą, która wprowadza technologię do wszystkich zespołów i klubów na świecie. Chcemy to zrobić, zwłaszcza jeśli chodzi o wideo, ponieważ wierzymy, że wideo jest podstawą rozwoju talentów. Gracze widzą siebie na wideo, rozumieją, co robią dobrze, a co źle, podczas gdy trenerzy chcą używać wideo do rozwijania talentów i przekazywania lepszej wspólnej informacji zwrotnej.

Veo proponuje wprowadzenie sztucznej inteligencji do amatorskich drużyn piłkarskich, aby pomóc im rozwinąć analizę taktyczną, oferując możliwość rejestrowania sesji treningowych i meczów. System Veo składałby się z dwóch kamer 4K umieszczonych w wydrukowanym w 3D kontenerze, rejestrując 180-stopniowy panoramiczny materiał całego boiska z podwyższonej pozycji – co oznacza, że nie ma potrzeby korzystania z operatora kamery. Technologia AI służy do śledzenia akcji i przebiegu gry za pomocą wirtualnego panoramowania i powiększania wynikowego pliku wideo, a materiał 4K oferuje produkt końcowy o wysokiej rozdzielczości do optymalnej analizy. Technologia Veo może automatycznie śledzić grę, podobnie jak operator kamery, której opracowanie i wdrożenie, jak powiedział dyrektor generalny Henrik Teisbæk, zajęło „prawie dwa lata”.

Veo korzysta z 28 produktów i usług technologicznych, w tym HTML5, Google Analytics i jQuery, według G2 Stack. Według BuiltWith Veo aktywnie wykorzystuje 93 technologie na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i SPF.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Veo Technologies pozyskało 20 milionów euro (około 24,5 miliona dolarów) w rundzie finansowania Serii B. Finansowanie jest prowadzone przez duńskiego inwestora Chr. Augustinus Fabrikker, z udziałem amerykańskiego Courtside VC, francuskiego Ventech i duńskiego SEED Capital. CEO i współzałożyciel VEO, Henrik Teisbæk, powiedział w wywiadzie, że startup nie ujawnia swojej wyceny, ale źródło zbliżone do finansowania mówi mi, że jest to znacznie ponad 100 milionów dolarów. Teisbæk powiedział, że w planach będzie wykorzystanie środków na dalszy rozwój działalności firmy na dwóch płaszczyznach. Po pierwsze, VEO będzie się zagłębiać w rozszerzenie swojej działalności w USA z biurem w Miami.

Po drugie, planuje dalsze rozszerzanie zakresu swojej technologii: firma rozpoczęła optymalizację oprogramowania do widzenia komputerowego w celu rejestrowania i śledzenia meczów najpopularniejszego sportu zespołowego na świecie, piłki nożnej, a klienci kupują kamery — które są sprzedawane za 800 USD. — oraz odpowiednie (obowiązkowe) subskrypcje — 1200 dolarów rocznie — zarówno w celu nagrywania meczów dla widzów, jak i wykorzystania materiału filmowego do wszelkiego rodzaju celów praktycznych, takich jak filmy szkoleniowe i rekrutacyjne.

Veo pozyskał łącznie 33,1 mln USD funduszy w ciągu 3 rund. Ich ostatnie fundusze zostały pozyskane 6 stycznia 2021 r. z rundy serii B. VEO jest finansowane przez 9 inwestorów. Najnowsi inwestorzy to Courtside Ventures i Ventech.



Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Model biznesowy VEO do tej pory w dużej mierze opierał się na tym, co Teisbæk określił jako „teorię długiego ogona”, która w przypadku sportu sprawdza się, powiedział: „Nie będzie wielu widzów na każdy mecz, ale są miliony dopasowań”. Ale jeśli weźmiesz pod uwagę, jak wiele sportów w liceum przyciągnie mieszkańców poza tymi, którzy obecnie są związani ze szkołą — masz zwolenników i fanów absolwentów, a także lokalne firmy i dzielnice — nawet ta publiczność może być większa, niż można sobie wyobrazić.

Koncentracja VEO na długim ogonie nieuchronnie oznaczała, że docelowi użytkownicy należą do szerokiej gamy klubów amatorskich lub półprofesjonalnych i osób z nimi związanych, ale co ciekawe, rozprzestrzeniło się to również na wielkie nazwiska. Kamery VEO są używane przez profesjonalne kluby piłkarskie w Premier League, hiszpańskiej La Liga, włoskiej Serie A i francuskiej Ligue 1, a także kilka klubów z MLS, takich jak Inter Miami, Austin FC, Atlanta United i FC Cincinnati. Teisbæk zauważył, że chociaż może to nigdy nie dotyczyć podstawowego ubezpieczenia, ma ono stanowić uzupełnienie szkoleń, a także być wykorzystywane w akademiach związanych z tymi organizacjami. Powiedział, że plan na dłuższą metę nie polega na zbudowaniu własnego imperium medialnego ze skarbnicą treści, które zgromadziła, ale na umożliwieniu tworzenia tych treści dla swoich klientów, którzy z kolei mogą z nich korzystać, jak chcą. „Pomagamy klubom odblokować te połączenia, które już istnieją dzięki naszej technologii” — powiedział Teisbæk. „Chcemy pomóc im w przechwytywaniu i strumieniowaniu ich meczów oraz ich grze dla dzisiejszej publiczności”. Być może tak postrzega tę szansę, ale niektórzy inwestorzy już patrzą na szerszy obraz.

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Istnieje ogromna rozbieżność między profesjonalistami a resztą graczy na świecie. Nie ma firm technologicznych, które skupiałyby się na wprowadzaniu technologii w młodzieżową i amatorską część piłki nożnej i sportu w ogóle.

11 CLUB DEPORTIVO SEVERO OCHOA

severoochoa.net



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Potrzeba ludzi.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Zdrowie.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Aplikacje dostarczane przez smartfony.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Nie wierzę w biznes jako sposób na zarobienie pieniędzy, ale w świadczenie usług zdrowotnych, na które ludzie mogą sobie pozwolić i które nie są zbyt drogie.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Osobista inwestycja po uwierzeniu w mój projekt.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Mam dostęp do informacji poprzez wyszukiwanie w komputerze i jak najlepsze wykorzystanie nowych telefonów komórkowych.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Praca nad zdrowiem poprzez uprawianie sportu, bez patrzenia na rywalizację z innymi.



12 GADES WELLNESS

gadeswellness.com



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Ciężka praca.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Profesjonalizm, indywidualizacja i bliskość.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Dokumentacja i narzędzia do użytku w chmurze, zarządzanie sportem i finansami online, pomiar funkcjonalny za pomocą materiałów kontrolowanych przez aplikację, wstępna ocena za pośrednictwem aplikacji.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Niskie koszty ogólne, odpowiednia liczba pracowników, niewielu klientów.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Niezbędne do pokrycia wydatków. Pożyczki bankowe.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Wcześniejsza wiedza i ogólnie internet.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Być lepszym od innych, nie oferować tego samego.



**Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?**

Proces rekrutacji jako pracownik.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Wysokiej jakości szkolenia nadzorowane przez wykwalifikowanych specjalistów.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Stosowane są różne aplikacje. Z jednej strony korzystamy z aplikacji do zintegrowanego zarządzania centrum (treningom). Ta aplikacja pozwala nam kontrolować rezerwacje miejsca, kontrolę pojemności, opracowywanie procedur szkoleniowych przez monitory, grywalizację szkoleń, kampanii marketingowych i komunikacyjnych użytkowników. Z drugiej strony używamy aplikacji do zajęć spinningu online, która pozwala użytkownikowi samodzielnie zarządzać zajęciami spinningowymi.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Obsługa klienta: centrum sportowe dba o szczegóły inwestując w wysoko wykwalifikowane kadry, które koncentrują swoją pracę na zapewnieniu jak najwyższej jakości usług.

Wydajność: wszystkie procesy są protokołowane i wysoce zautomatyzowane, co zwiększa wydajność pracowników.

Jakość: nasze produkty (usługa fitness i działania celowe) są oparte na dowodach naukowych, są stale aktualizowane (ciągłe szkolenia) i nadzorowane przez ekspertów.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Nie mogę odpowiedzieć.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Od naukowych baz danych po popularyzowane czasopisma o zarządzaniu fitnesssem i inne krajowe i międzynarodowe magazyny stowarzyszeń fitnessu.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Szkolenia w małych grupach i szkolenia online to dwa bardzo silne trendy, które przeżywają boom i stwarzają wspaniałe możliwości pracy.



**Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?**

Jesteśmy samoukami.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Niski koszt i dużo treści na bardzo konkretny temat.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Internet i dowolne urządzenie mobilne, tablety, TV.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Nowatorski, praktyczny, niski koszt produkcji.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Powinien być współmierny do tego, co oferujesz.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Korzystam z Instagrama, Google i Twittera.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Łatwe i praktyczne szkolenia interaktywne oraz możliwość grywalizacji tych szkoleń w celu uzyskania zgodności z tematem.



15 SELF-EMPLOYED

yohagohiit.com

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Bardzo dobrze poznałem branżę, oceniając plusy i minusy zostania przedsiębiorcą.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Moje doświadczenie, wyniki i ekskluzywność.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Śledzę wypożyczenia, otwarcia drzwi, oświetlenie, internet i media społecznościowe.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Dobre zaplecze sportowe, jakość usług, zrównoważone zarządzanie.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

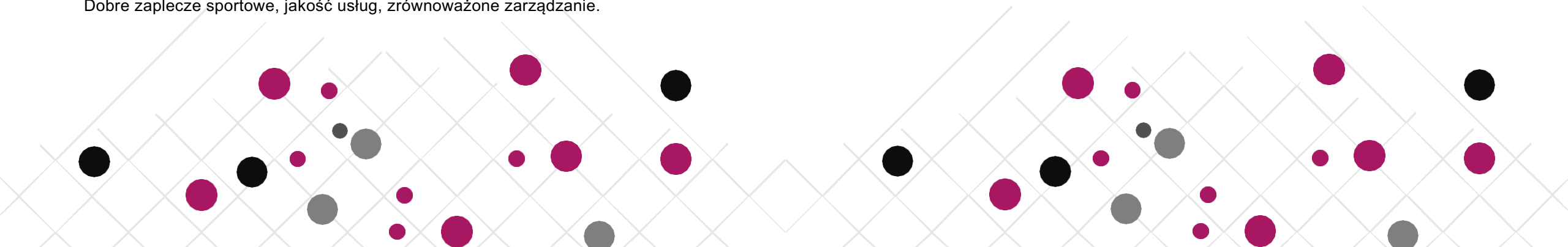
Poprzez przyjaciół biznesowych.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Poprzez wizyty w innych obiektach.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Turystyka sportowa poprzez doświadczenie zawodowe.



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Badania.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Być najlepszym w trendach i technologiach podłóg.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Najnowocześniejsze urządzenia i oprogramowanie.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

"Szybkość, Znajomość rynku, Profesjonalizm".

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Inwestowanie części w badania i rozwój.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Sieci społecznościowe, projekty badawcze, technologie medyczne.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Technologie medyczne.

17 **SERGIO MONTES PERSONAL TRAINER**

sergiomontes.es
Sergio Montes



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Szkolenie, tworzenie projektu, tworzenie metody szkoleniowej, rejestracja prawna i marketing.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Pomaganie ludziom w poprawie kondycji fizycznej poprzez zdrowe uprawianie sportu.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Skala bioimpedancji, komputer, telefon komórkowy, sprzęt do treningu funkcjonalnego.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Wyznaczanie osiągalnych celów, kreowanie zaangażowania i ciągłe szkolenie.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Z oszczędnościami na studiach i pracy oraz wsparciem mikropożyczek.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Online jako członek SEMED, w dużych szkołach szkoleniowych oraz online.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Sektor online robi różnicę wśród dużej liczby firm z tego sektora.

18 CAMELOT AI

Camelot.ai
Jesse Zhang
Co-Founder



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Myślę, że każdy przedsiębiorca ma inne doświadczenie i nawet najlepsze pomysły biznesowe mogą się nie powieść. Możesz jednak zmniejszyć swoje szanse na niepowodzenie. Wykształcenie, doświadczenie i odpowiednie planowanie mogą dać Twojej firmie większe szanse na sukces.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Camelot umożliwia twórcom filmów eSportowych i streamerom zarabianie od fanów poprzez nagrody (np. „80 USD, aby wygrać następną grę bez zbroi” lub „300 USD, aby nakręcić film mówiący o X”) cele i treści, które chcą zobaczyć, aby mogli naprawdę zaangażować się w kanał, poza zwykłym linkiem do darowizny.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

- Zdolność dotarcia do opinii publicznej (ekspozycja w sieciach i mediach).
- Silne wsparcie sponsoringowe (dzięki łatwości, jaką sektor oferuje w osiągnięciu bardzo konkretnego i zdefiniowanego celu).
- Utrzymanie użytkownika w sieci (internet, sieci społecznościowe, kursy online, monitorowanie zespołu....,

Ponieważ jest to nowy sektor, w ostatnich latach obserwuje się duże zainteresowanie i brak wiedzy, co stwarza możliwości realizacji długofalowych projektów.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Camelot to nakładka do przesyłania strumieniowego (interfejs graficzny używany przez streamera do wyświetlania informacji swoim widzom) używany przez streamerów na Twitchu do przyciągania „nagrody” od oglądających widzów. Nagrody to konkretne cele wyznaczone przez jednego widza, na które inni mogą przekazać darowizny w nadziei, że streamer wykona określone zadanie. Jeśli streamer osiągnie ten cel, nagroda zostanie mu wypłacona, a Camelot odejmie 5% całkowitej kwoty. Jeśli nie, każdy, kto przyczynił się do otrzymania tej nagrody, otrzyma zwrot pieniędzy.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

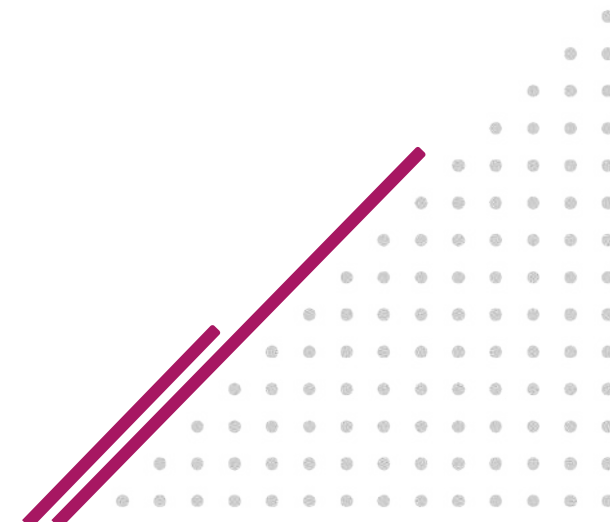
Założyliśmy firmę z letniej partii Y Combinator i wkrótce pozyskaliśmy kapitał od wspaniałej grupy wczesnych inwestorów. Niektórzy znani inwestorzy: Philadelphia 76ers, Sacramento Kings, współzałożyciel Tinder, współzałożyciele Plaid. Od tego czasu ciężko pracowaliśmy nad rozwojem produktu i iteracją w oparciu o opinie twórców, z którymi współpracujemy.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Tych, którym udaje się przyciągnąć młodsze pokolenia jako uczestników, widzów lub przyszłych nisz zawodowych.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Nowe pokolenia mają bardzo różne motywacje, a przy tych samych produktach i usługach, co 20 lat temu, tylko starsze pokolenia są lojalne. Szukaj innowacji, dobrej ekspozycji w sieciach i jak największego uczestnictwa dzięki darmowym modelom i wersjom premium.





Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Posiadanie inicjatywy i gotowość do podejmowania nowych projektów. Osobista uwaga.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Piłkarze-amatorzy poświęcają wiele wysiłku, czasu i pieniędzy na grę i nie otrzymują niczego w zamian. Pitz jest WIRTUALNYM AGENTEM dla prawdziwych bohaterów piłki nożnej, ZESPOŁÓW AMATORÓW I GRACZY, dzięki czemu czują się jak profesjonalści, dając markom szansę nagrodzenia ich pasji i zaangażowania. Pitz zbiera dane z rzeczywistej aktywności graczy, aby poprawić wrażenia z gry. Opierając się na historycznych wynikach i algorytmach uczenia maszynowego, Pitz daje im dostęp do sponsoringu i nagród, symulując życie profesjonalnego gracza/zespołu, demokratyzując dostęp do sponsoringu sportowego.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Pitz.app zbiera dane z rzeczywistej aktywności graczy, aby poprawić ich wrażenia z gry. W oparciu o historyczne wyniki i algorytmy uczenia maszynowego, Pitz daje im dostęp do sponsorów i nagród, symulując życie profesjonalnego gracza/zespołu.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Otwarcie nowych, wyróżniających się i specjalistycznych produktów.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Rok 2018 był dla Pitz niesamowitym rokiem. Na nowych kontaktach osiągnęliśmy średnio 5,5% tygodniowego wzrostu. Zebraliśmy prawie połowę naszej trzeciej rundy wsparcia kapitałowego. Razem z naszym partnerem Alianza de Fútbol odwiedziliśmy 10 amerykańskich miast, w których jesteśmy teraz obecni w ligach (Chicago, Los Angeles i Nowy Jork). Zawarliśmy również umowę z Międzynarodowym Związkiem Piłki Nożnej 7, obecnym w 14 krajach. Uruchomiliśmy pilotaż naszych nowych sponsorowanych strojów z CalienteMX, w którym uczestniczyło ponad 500 drużyn, a teraz mamy CalienteMX, Pickwin, Corona i PUMA jako marki sponsorujące naszych graczy.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Publikacje marketingowe i publikacje dotyczące technologii sportowych.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Działania na żądanie połączone z nowymi technologiami.

20 TruFan

trufan.io
Swish Goswami
CEO



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Szkolenie akademickie.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Dostarczamy markom na całym świecie najbardziej zaawansowaną platformę analizy odbiorców w najbardziej intuicyjny i przystępny cenowo sposób. Nasi klienci nas kochają, ponieważ nasze ceny są elastyczne w zależności od ilości danych, które chcą przeanalizować, a nasza platforma jest wystarczająco intuicyjna, aby marketer mógł ją wykorzystać i zrozumieć. Jesteśmy również jedyną platformą, która posiada na naszych serwerach ponad dwa miliardy profili społecznościowych, przez które każda marka może przejść i segmentować.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Codzienne tworzenie materiałów pomocniczych, takich jak baza danych do przechowywania informacji, bazy danych do tworzenia materiałów dydaktycznych.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Zaangażowany personel, ocena postępów w celu określenia mocnych stron i obszarów do poprawy (jeśli istnieją) oraz krytyczne myślenie.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

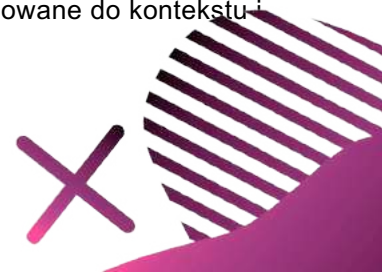
Przejęliśmy wiodącą platformę segmentacji odbiorców SocialRank, w grudniu 2019 r. osiągnęliśmy dodatni przepływ środków pieniężnych, uruchomiliśmy podcast firmowy „Fans First”, obsłużyliśmy ponad 100 klientów płacących, w tym Netflix, NBA, NFL, Samsung US i United Talent Agency, powiększyliśmy nasz zespół do 13 osób (wraz z ponad 30 inwestorami/doradcami), udało nam się pozyskać ponad 1,8 mln USD, zaczęliśmy współprodukować oryginalną serię treści z Best Crosses Media i zostaliśmy przyjęci do jednego z wiodących akceleratorów na świecie, Ryerson DMZ.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Naukowe bazy danych (np. Web of Science, Scopus itp.).

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Moim zdaniem wykorzystanie najnowszych trendów musi być dostosowane do kontekstu i jego potrzeb, aby naprawdę osiągnąć zrównoważoną usługę.



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

To procesy emocjonalne uważam za najbardziej wymagające. Po ukończeniu studiów magisterskich uczyłem się od innych przedsiębiorców, będąc pracownikiem różnych startupów i MŚP. Dzięki temu pokonałem niepokój związany z ryzykiem, które musisz podjąć jako przedsiębiorca. Jako przedsiębiorca najprawdopodobniej napotkasz wiele trudności, dobrze jest być na to przygotowanym, ucząc się od innych. Jako przedsiębiorca chcesz, aby wszystko działało się szybko, ale nie zawsze tak to się dzieje. Cierpliwość i wytrzymałość są cnotą, tego ja uświadomiłem sobie w procesie planowania i realizacji projektu.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Usługi VimScore są ukierunkowane na zdrowie i mają na celu przeciwdziałanie ryzyku urazów układu mięśniowo-szkieletowego oraz zaburzeń sercowo-naczyniowych i psychicznych w zrównoważony sposób.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Narzędzia nadają się zarówno do wsparcia przed, jak i po rehabilitacji przed i po urazie i chorobie. Platforma oferuje dostęp do spersonalizowanych programów treningowych, rejestrację wykonywanej aktywności, informację zwrotną i motywację dla trenujących oraz wgląd dla tych, którzy ich trenują. Wszystko to opiera się na innowacyjnych technologiach i wiedzy opartej na badaniach w zakresie zdrowych ćwiczeń.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

1. Uzupełnij branżę, a nie konkuruj bezpośrednio..
2. Twórz wiele możliwych strumieni przychodów, analizując i kreatywnie myśląc o gotowości do zapłaty wśród różnych interesariuszy.
3. Opracuj strategię wejścia na rynek, która zapobiega szaleństwu pozyskiwania klientów.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Fundusze publiczne i kapitał własny.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Potencjalni klienci i środowiska akademickie (np. OIU, LHL, NIH) poprzez własną sieć i inkubatory, takie jak Igloo Innovation, Aleap i Startuplab. Jesteśmy członkami wszystkich czterech z nich.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Wierzę w analizę rynku Gartnera ze wzrostem o 25% do 2026 roku. Będzie boom na startupy i różne rozwiązania, w których to, co najlepsze, pozyskują więksi gracze. Podczas gdy firmy niszowe mogą przetrwać poza konsolidacją, która nastąpi w branży w dłuższej perspektywie.



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

MIT Disciplined Entrepreneurship, INC San Francisco. Proces od BI.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Nauczanie techniki tenisa wspomaganą przez sztuczną inteligencję na smartfonach.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Podobnie jak wykrywanie obiektów i wykrywanie pozycji za pomocą wizji komputerowej. Stworzyliśmy algorytmy najlepszych umysłów tenisowych na świecie. Dodaj uczenie maszynowe, fizykę i zaawansowaną matematykę.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

rynek 1 miliona tenisistów/trenerów. Mobilność jest bardzo ważna. Model Smart Business dostępny dla milionów za pośrednictwem sklepów z aplikacjami. Szczupła organizacja.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Zbudowaliśmy pierwszego na świecie skalowalnego trenera tenisa sztucznej inteligencji. Maksymalizuj inwestycje poprzez miękkie finansowanie z Innovation Norway, finansowanie technologiczne z Microsoft i AWS. Jesteśmy teraz w fazie załączkowej, przechodząc do finansowania serii A.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Sieć najlepszych trenerów i zawodników tenisa na świecie, ale także ze wszystkich poziomów tenisa. Pierwsi inicjatorzy w AI. Liderami zespołu technologicznego w AI. Inne źródła to fora tenisowe, grupy na Facebooku dla zawodników i trenerów. Statystyki z turniejów tenisowych oraz badania i rozwój w biomechanice. (łańcuch kinetyczny w tenisie.) Również dobry stos technologiczny od Amazon Web Services {TensorFlow i Phytton.}

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

9 na 10 inwestycji trafia do segmentu B2C. Przechwytywanie danych, AI dla mas. Twórz oprogramowanie, a nie sprzęt. Skoncentruj się na najlepszych sportach. Esport, piłka nożna, koszykówka, tenis, jazda na rowerze w golfa. Zawsze staraj się angażować użytkowników. Popraw wrażenia fanów multimediami cyfrowych. Monetyzacja zasobów cyfrowych. Zaangażuj się w korporacyjne marki swojego sportu w celu uzyskania pilotów i zaangażowania klientów. Myśl globalnie od pierwszego dnia. Używaj technologii do tworzenia przewagi, a nie tylko twórz dane, aby tworzyć wartość dla klientów. Szukaj modeli biznesowych u swoich rówieśników



23 CROWD PROFESSIONAL TECHNOLOGIES

crowdmanager.io



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Świetne pytanie..... mam chęć tworzyć i rozwijać biznes i ludzi.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Crowdmanager.io przybliża fanów sportu do marek sportowych, zapewniając angażujące kampanie i rozwiązanie do zarządzania danymi fanów

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Narzędzia programistyczne: .net, ember.js, angular.js, PostgreSQL

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Przychody cykliczne, przychody transakcyjne i niski churn.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Dotacje rządowe i bootstrap (metoda budowania firmy/finansowanie działalności startupu w oparciu wyłącznie o zasoby własne przedsiębiorcy).

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Wykorzystujemy nasze liczne partnerstwa strategiczne i klientów jako główne źródło informacji i wiedzy.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

AI i digitalizacja - oraz możliwość tworzenia nowych strumieni przychodów dla sportowców i klubów.



24 SPORTIDEALISTEN

sportidealisten.se



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Zobaczyłem problem i zacząłem go rozwiązywać.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

W Sportidealisten wierzymy, że praca z pasją sprawia, że pracujesz w sposób zrównoważony.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Posiadamy aplikację ogłoszeniową, w której zbieramy oferty pracy sportowe za pośrednictwem naszej platformy CMS. A następnie używamy formularzy i zautomatyzowanej komunikacji w naszej komunikacji w sieci.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Usługi doradcze dla klubów sportowych. Usługi rekrutacyjne dla branży sportowej oraz reklamy w serwisie.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

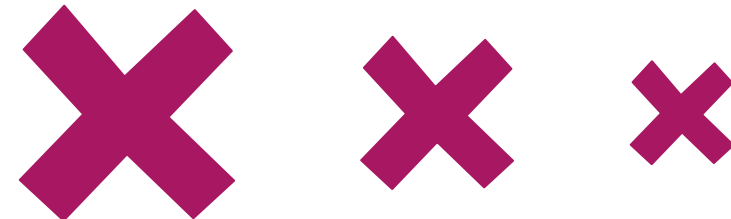
Zasoby własne oraz wygrywanie konkursów innowacji.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Trendspotting za pośrednictwem stron internetowych, sieci, narzędzi cyfrowych, mediów społecznościowych.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Przyjazne dla urządzeń mobilnych, zorientowane na użytkownika, filmy, krótkie klipy.



25 VIRZOOM

virzoom.com
Eric Janszen
CEO

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Zachowuję swoje dane robocze, ewidencję, dzięki czemu będziemy wiedzieli, na czym Nasza firma stoi na rynku i jakie potencjalne wyzwanie możemy napotkać w przyszłości.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Wirtualne treningi, realne wyniki. Korzystając z mocy wirtualnej rzeczywistości i dowolnego roweru stacjonarnego, przenosisz się do światów, w których musisz pedałowac, aby się poruszać.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Analiza mojego pola tak, jak dla mnie współzawodnictwo, najlepiej wpływa na mój cel. Aby odnieść sukces jako przedsiębiorca, nie możesz bać się pytać i uczyć się od innych. VirZOOM tworzy ekscytujące doświadczenia VR oparte na Tobie. Pedałuj kontrolerem VirZOOM, aby napędzać się w nieskończenie ekscytujących grach VR. Poprowadź konia w wyścigu, czołg w bitwie, smoka zięjącego ogniem przez góry. Oczekujące na opatentowanie oprogramowanie sterujące zapewnia dobre samopoczucie. Trening bez pracy.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

VirZOOM tworzy wciągające doświadczenia VR zasilane przez Ciebie. Pedałuj kontrolerem VirZOOM, aby napędzać się w nieskończenie ekscytujących grach VR. Poprowadź konia w wyścigu, czołg w bitwie, smoka zięjącego ogniem przez góry. Jest to najbardziej zaawansowana i futurystyczna dziedzina, jaką można znaleźć na dzisiejszym rynku.



Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

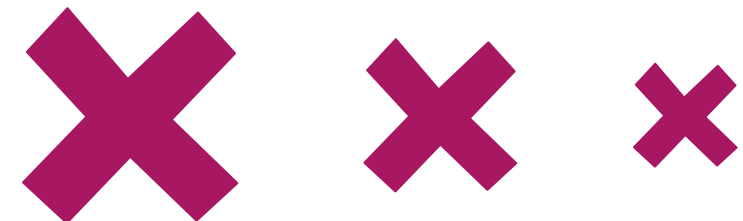
Rynek docelowy, zapewnił zmieniające zasady gry, zaproszenie do sklepu Oculus Quest, wiodąca technologia.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Od tego czasu ponad 6000 klientów utworzyło konta VZfit.com, otrzymaliśmy niezliczone entuzjastyczne recenzje na Amazon, a nasza opatentowana technologia VR i zabawne podejście do projektowania przyciągnęło uwagę Facebooka.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Obecnie istnieje coraz większe zapotrzebowanie na domowe rozwiązania fitnessu, ponieważ konsumenci chcą unikać środowisk gimnastycznych o dużym natężeniu ruchu. Jednak ćwiczenie w domu wiąże się z wyjątkowymi wyzwaniami — w szczególności może być trudno zmotywować się i pozostać zainteresowanym.



26 MAESTRO

info.maestro.io

Ari Evans

CEO



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Podejmowanie obliczonego ryzyka jest kluczem do rozwoju firmy. Dobre pytanie, jakie należy zadać, to jaka jest wada, jeśli potrafisz na to odpowiedzieć, możesz zobaczyć, jaki może być najgorszy scenariusz.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Maestro to interaktywna platforma wideo, która ułatwia nadawcom budowanie znaczących relacji z odbiorcami. Dodając warstwę interaktywną, klienci uzyskują średnio 175% wzrost czasu oglądania, 45% wzrost retencji i 210% wzrost przychodów. Analizy platformy pomagają klientom poznać swoich widzów, skorelować zaangażowanie z kluczowymi wskaźnikami i zrozumieć, jak zmaksymalizować zwrot z inwestycji. W sporcie/e-sporcie przypadki użycia obejmują chat i doświadczenia społecznościowe, bycie w strumieniu i handel, gry z przewidywaniami i integrację statystyk.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Nasza firma maestro Sports korzysta z 3 produktów i usług technologicznych, w tym HTML5, Google Analytics i jQuery, zgodnie z G2 Stack.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Według Built With Maestro Sports aktywnie wykorzystuje 24 technologie na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i SPF.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Koncentrujemy się na poszerzaniu propozycji wartości poprzez budowanie ekosystemu platformy w miarę powiększania naszej globalnej bazy klientów. Niedawno uruchomiliśmy nasze pierwsze narzędzia do automatyzacji, które zwiększają zaangażowanie, umożliwiają personalizację i obniżają koszty. Są to przepływy pracy typu „jeśli ten, to tamten”, które wykorzystują dane do wyzwalania interaktywnych środowisk z opcjami kierowania dla określonych profili widzów.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Maestro kontynuował myślenie obok wielu czołowych wydawców i lig sportowych/e-sportowych, w tym Fortnite, Overwatch League, NBA, Sky Sports, FIFA i PUBG. Uruchomiliśmy grę z przewidywaniami opartą na statystykach z Overwatch League, która znacząco zwiększyła czas oglądania i retencję, oraz zintegrowaliśmy statystyki na żywo z Fortnite, NBA i PUBG, aby ułatwić zrozumienie i śledzenie transmisji.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Dostawcy transmisji strumieniowych, narzędzia dla programistów do tworzenia niestandardowych nakładek i paneli oraz nowe interfejsy API i zestaw SDK do obsługi elastycznych opcji integracji.



27 REELY

reely.ai
Cullen Gallagher
CEO



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Obowiązuje tu stare powiedzenie, że nie od razu Rzym zbudowano. sukces wymaga czasu, aby ludzie wiedzieli, czym jest Twoja firma, więc nie spiesz się i skup się na swoich krótko- i długoterminowych celach.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

REELY wykorzystuje komputerową wizję do automatycznego przycinania, oznaczania i dystrybucji najważniejszych wydarzeń sportowych i e-sportowych w czasie rzeczywistym. To skutecznie oddaje moc całego zespołu montażowego w ręce jednej osoby. Nasz produkt jest używany przez zespoły i ligi zawodowe, uniwersyteckie i szkolne, a także sportowców e-sportowych, dostawców transmisji strumieniowych i inne platformy technologiczne, aby błyskawicznie dostarczać najważniejsze informacje swoim fanom.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Używamy wizji komputerowej i głębokiego uczenia się, aby automatycznie identyfikować, przygotować i rozpowszechniać najważniejsze wydarzenia sportowe. Wszystko płynie bez ingerencji człowieka. Nasza platforma SaaS działa w szerokiej gamie sportów terenowych i gimnazjalnych na każdym poziomie, od małej ligi po duże ligi.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Pomagamy organizacjom sportowym zaoszczędzić czas i pieniądze, tworząc treści, które pokochają ich fani. Korzystamy również z najnowszych maszyn, aby uczyć się i rozpoznawać, klasyfikować i rozpowszechniać najlepsze wydarzenia sportowe.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

REELY wykorzystuje widzenie komputerowe i głębokie uczenie, aby automatycznie identyfikować klipy, skróty i skondensowane gry. Automatycznie tworzone przy użyciu sztucznej inteligencji.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Sztuczna Inteligencja, sport, treści społecznościowe, e-sport, media, uczelnia, piłka nożna, koszykówka, sporty zespołowe online.



28 RUN AN EMPIRE

runanempire.com

Ben Baker

CEO



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Wszystkie firmy, duże czy małe, potrzebują dobrego zarządzania od góry do dołu. Pracownicy zawsze muszą wiedzieć, gdzie muszą ciężiej pracować. Tak więc słowa kluczowe, które stosowałem w swojej karierze to Dobre przywództwo, Realizacja misji, Koncentracja na klientach i pracownikach.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Run An Empire to zabawna, darmowa gra motywacyjna na urządzenia iPhone i Android na całym świecie. Zaprojektowaliśmy to jako nowy rodzaj zachęty do poruszania się. Zasadniczo gracze mogą uchwycić dowolną lokalizację w świecie rzeczywistym na piechotę i dodać ją do swojego osobistego imperium. Oprócz poszerzania granic, mogą budować na swoich ziemiach i zarabiać wielkie fortuny. Zintegrowaliśmy się ze Stravą, dzięki czemu gracze mogą również biegać z dowolnym wspierającym urządzeniem śledzącym GPS, a następnie przestać swój bieg do gry.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Zawsze wierzyliśmy w możliwość zderzenia tego, co uważamy za „gry komputerowe” i „sport”. W pewnym sensie doprowadziło to do turniejów „eSports”, ale także do pojawienia się rozgrywki wymagającej pełnego ciała, umiejętności fizycznych i wytrzymałości. Oczywiście Pokemon Go i jemu podobni przeszli długą drogę, aby to potwierdzić, podobnie jak Zwi, SweatCoin i Zombies Run, ale oczekujemy, że technologia umożliwi bardziej konkurencyjne, społecznościowe i zespołowe gry, które będą pasować do stylu życia ich graczy.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Nasza mantra brzmi: „zawsze powinien być powód, aby pobiegać”. Pomagamy ludziom stać się aktywnymi fizycznie, umieszczając bieganie (i chodzenie) w centrum satysfakcjonującego, zabawnego doświadczenia. Sprawiając, że ludzie czują się jak cesarz / cesarzowa, a ich sąsiedztwo jako imperium potrzebujące ich dowództwa, pozwalamy im tworzyć własne narracje podczas poruszania się po miejskich ulicach lub wiejskich drogach. Przekonałiśmy się, że nasza gra najlepiej rezonuje z następną generacją początkujących biegaczy.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

W naszym Projekcie staramy się tworzyć interaktywne instalacje i eksperymentalne obiekty mające na celu znalezienie nowych sposobów wzbogacenia codziennego życia.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Niestrudzony gracz zespołowy, wysoce zmotywowany, z dużą znajomością narzędzi programowych, których używamy na co dzień. Oni wdrożyli i przeprowadzili nasze procesy zarządzania klientami, pomagając jednocześnie określić nasz ton głosu, komunikację cyfrową...

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Obecne rozwiązania, które sprawiają, że bieganie jest przyjemniejsze, to „zgrywalizowane aplikacje zdrowotne”, które generalnie nagradzają spalone kalorie za pomocą cyfrowych „odznak”. Jednak 70% dorosłych Brytyjczyków gra już w rzeczywiste gry. Wymagają znacznie więcej: zanurzenia się, osobistej narracji i sprawdzenia swoich umiejętności. Tak więc codzienna innowacja byłaby kluczem do sukcesu.



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Miałem silne pragnienie i pasję, aby założyć własną firmę i zostać odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Celem jest poprawa jakości życia ludzi poprzez innowacje, połączenie technologii i biologii w doskonałej harmonii, aby uwolnić nieograniczony potencjał ludzkich zdolności. KYMIRA produkuje produkty do noszenia, które reagują i wchodzą w interakcję z ludzkim ciałem, aby zmieniać, ulepszać i ratować życie. KYMIRA przełamuje bariery dzisiejszych konwencji, aby przyszłość była idealnym miejscem dla każdego. Technologie do noszenia firmy Kymira płynnie integrują się z codziennym życiem użytkowników, dzięki czemu korzystanie z nich jest tak proste, jak ubieranie się rano.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Firma działa w branży medycznej, sportowej, wojskowej i kosmicznej, na rynkach konsumenckich i B2B.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

inwestycja dla Twojego start-upu — firma działa w branży medycznej, sportowej, wojskowej i kosmicznej, na rynkach konsumenckich i B2B. Łącząc technologię z biologią w doskonałej synergii, stajemy przed wyzwaniem polegającym na tym, że każdego dnia musimy się doskonalić i dostosowywać.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Jest to opłacalne — zespół stara się rozwiązywać i ulepszać duże problemy społeczne i współpracuje z wiodącymi instytucjami, takimi jak Europejska Agencja Kosmiczna, Innowacja w Wielkiej Brytanii, uniwersytety i NHS, w celu badania najnowocześniejszych technologii i e-tekstyliów.

Z jakich źródeł informacji i wiedzy korzystasz w zakresie przedsiębiorczości technologicznej w sektorze sportowym i jakimi kanałami uzyskujesz do nich dostęp?

Dobrze skonstruowany marketing cyfrowy, asysta logistyczna, reklama społecznościowa zespołu.



30 BEYOND SPORTS

beyondsports.nl
Sander J Schouten
CEO



Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Nasza historia to opowieść o sporcie, pasji, nauce i technologii. Pasja do sportu. Poparte nauką. I zawsze w zgodzie z najnowszą technologią. Co daje nam przyszłość sportu. Zestaw przełomowych produktów. W VR/AR i wspierany przez sztuczną inteligencję. Korzystanie z prawdziwych danych. Skutkujące ewolucyjną przewagą konkurencyjną. Dla sportowców. Trenerzy. Kluby. I fani.

Rzeczywistość wirtualna w celu zwiększenia wydajności, uzyskania taktycznych informacji pod każdym kątem i zapewnienia wrażeń wizualnych fanom, z którymi nigdy wcześniej się nie spotkali. Naprawdę wciągające i interaktywne. Stosowanie rzeczywistych danych sportowych. Jesteśmy firmą Beyond Sports, legendą przyszłości.

Firma Beyond Sports otworzyła niedawno biura w Los Angeles i Nowym Jorku, aby obsługiwać rynek w Stanach Zjednoczonych. Strategiczne posunięcia zapewniają firmie możliwość rozszerzenia się na sporty profesjonalne, które wykazały zainteresowanie sposobem wykorzystania produktów Beyond Sports w klubach, ligach i kibicach angielskiej Premier League i holenderskiej Eredivisie, a także w reprezentacjach narodowych, w tym w Niemieckiej Reprezentacji Narodowej i Holenderskiej Reprezentacji Narodowej.

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Beyond Sports pozyskał w sumie 2,4 mln USD funduszy w ciągu 1 rundy. Ostatnie fundusze zostały pozyskane 6 czerwca 2018 r. Beyond Sports jest finansowana przez 9 inwestorów. Matt Harris i Eric Aroesty to najnowsi inwestorzy. Cieszymy się, że nawiązaliśmy współpracę z Stats Perform i mamy prawdopodobnie najlepsze treści piłkarskie na świecie. Cieszymy się, że możemy przybliżyć naszą technologię konsumentom końcowym.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

Beyond Sports przekształca rzeczywiste dane meczowe w symulację wirtualnej rzeczywistości, która pomaga pro-drużynom poprawić spostrzeżenia i metody treningowe. Beyond Sports wykorzystuje dane śledzenia pozycji graczy do tworzenia wirtualnych symulacji meczów i dostarczania dowolnej perspektywy do dowolnej platformy w dowolnym momencie. Jego rozwiązania były już wykorzystywane przez klubów piłkarskich, takich jak Arsenal i Ajax, do rozwoju graczy oraz przez głównych nadawców, takich jak Sky i Fox Sports, do analizy meczów. Startup z siedzibą w Alkmaar wkracza teraz w sferę doświadczeń skierowanych do konsumentów. Skutkuje to rewolucyjną przewagą konkurencyjną dla sportowców, trenerów, klubów, nadawców, a także fanów.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

Według BuiltWith Beyond Sports aktywnie wykorzystuje 22 technologie na swojej stronie internetowej. Należą do nich Viewport Meta, SPF i SSL domyślnie. Beyond Sports napędza pasja do sportu, wspierana przez naukę i zawsze w zgodzie z najnowszą technologią. Firma oferuje zestaw przełomowych rozwiązań VR/AR opartych na sztucznej inteligencji, które wykorzystują dane z rzeczywistych gier do tworzenia wirtualnych symulacji prawdziwych meczów sportowych, umożliwiając tym samym oglądanie z dowolnej perspektywy, w tym z punktu widzenia graczy.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Uważam, że zmiany w każdym biznesie są spowodowane dwiema rzeczami:

- 1) chęcią różnicowania; 2) jednostką, który chce się tam dostać.

31 KLIPDESK

klipdesk.co
Aaron Tobin
Founder

Jaki proces przeszedłeś, aby zostać przedsiębiorcą?

Aaron założył w 2015 roku firmę technologiczną KlipDesk, która zmienia krajobraz sponsoringu w sporcie i rozrywce. KlipDesk została niedawno przejęta przez międzynarodową firmę zajmującą się komunikacją medialną i marketingiem cyfrowym Dentsu Aegis Network i zostanie dostosowana do globalnego biznesu marketingu sportowego i lifestylowego sieci, MKTG.

Jaka jest propozycja wartości Twojej firmy?

KlipDesk to firma technologiczna z dwiema ofertami produktów — Klip Studio i Klip Logic — które umożliwiają właścicielom treści zautomatyzowanie zarządzania i dystrybucji treści na żywo we wszystkich mediach cyfrowych. KlipDesk Studio umożliwia ligom sportowym i nadawcom zautomatyzowanie procesu produkcji wideo, dzięki czemu w ciągu kilku sekund można uzyskać najciekawsze momenty przed fanami. Klip Logic śledzi i mierzy prawdziwą wartość i wpływ sponsorowania marki w ramach cyfrowych wydarzeń i niestandardowej sztucznej inteligencji Klip Logic.

Wyszczególnij trzy kluczowe aspekty, aby Twój model biznesowy był opłacalny.

Koncentruję się na 3 kluczowych obszarach budując biznes produktu technologicznego:

- Poznaj problem, który rozwiązujesz dla swoich klientów.
- Zrozum, kto próbował rozwiązać te problemy lub problemy w przeszłości i poniósł porażkę, i zrozum, kto obecnie robi to dobrze. Ucz się od obu.
- Nieustannie skupienie się na projektowaniu produktu zgodnie z potrzebami klientów.

KLIP DESK

Jakie jest Twoje podejście inwestycyjne i jak pozyskałeś inwestycję dla swojego start-upu?

Patrząc na rodzinę marek DAN pod kątem tego, co robią dla klientów, posiadaczy praw, z którymi współpracują, i ich sportowych partnerstw, istnieje świetna okazja, aby zapewnić większą wartość tym partnerstwom na całym świecie.

Jakich narzędzi, technik i technologii używasz?

KlipDesk korzysta z 4 produktów i usług technologicznych, w tym HTML5, Google Analytics i Google Fonts, zgodnie z G2 Stack. Według BuiltWith, KlipDesk aktywnie wykorzystuje na swojej stronie internetowej 15 technologii. Należą do nich Viewport Meta, iPhone / Mobile Compatible i SPF.

Jakie są Twoim zdaniem trendy i możliwości w europejskim sektorze sportowym dla nowych przedsiębiorców?

Bez wątplenia uważamy, że największą szansą dla naszej firmy jest zapewnienie bogatszego zaangażowania fanów, aby otworzyć możliwości komercyjne za pośrednictwem Klip Studio. Dzięki Klip Logic pomagamy właścicielom praw i markom uzyskać wgląd w informacje na wyciągnięcie ręki, odpowiednio śledząc i mierząc ekspozycję w kanałach cyfrowych.



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

Wsparcie Komisji Europejskiej dla produkcji tej strony internetowej nie stanowi treści, które odzwierciedlają wyłącznie poglądy autorów, a Komisja i FRSE nie mogą ponosić odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie informacji w niej zawartych.