

Seed-Investment: Project A, GFC und strategische Business Angels investieren in store2be

Berlin, 14. Juli 2016. store2be ist die Online-Buchungsplattform für Offline-Aktionsflächen. Das Unternehmen bietet damit Unternehmen und Marken effiziente, messbare und skalierbare Live Kommunikation in der Offline-Welt. Heute verkündet das Unternehmen seine erste Finanzierungsrunde in Höhe eines hohen sechsstelligen Betrags. Die Investorenrunde umfasst unter anderem Project A, Global Founders Capital, Perikles Ventures mit Dr. Adrian Kiehn sowie WWM mit Dr. Christian Coppeneur-Gülz.

Die Mission der vier Gründer ist es, zielgruppengenaue, messbare und skalierbare Live Kommunikation auf flexibel buchbaren Aktionsflächen zu ermöglichen. Live Kommunikation beschreibt den direkten Dialog mit potenziellen Kunden im Rahmen von Offline-Promotions oder Verkaufsaktionen. Die über 1.000 auf store2be buchbaren Aktionsflächen mit garantierter Kundenfrequenz befinden sich in Shopping-Centern, Einzelhandelsgeschäften (Store-in-Store), Fitnessstudios, Flughäfen, Hochschulen, Kinos und auf Events - je nachdem wo ein Unternehmen seine Zielgruppe bestmöglich erreicht.

Zu den Kunden von store2be zählen unter anderem Online-Unternehmen wie AMORELIE, GLOSSYBOX oder PETS DELI, die durch temporäre Offline-Standorte neue Kundengruppen aktivieren und die eigene Marke stärken möchten. Auch Konsumgüterhersteller, die den direkten Kontakt zu ihren Endkunden suchen oder Promotion-Kampagnen durchführen möchten, nutzen store2be für kurzfristige Auftritte auf Aktionsflächen.

„In einer zunehmend digitalen Welt wird die direkte Kommunikation mit dem Kunden ein immer wichtigeres Mittel, um positive Markenerlebnisse zu schaffen und die Markenbeziehung zu stärken“, erklärt Dr. Marlon Braumann, Mitgründer und Geschäftsführer von store2be. „Wir freuen uns sehr, dass die Investoren unsere Vision von zielgruppengenaue, erlebnisreicher Live Kommunikation teilen und wir durch die finanzielle Unterstützung die Basis für die Weiterentwicklung von store2be gelegt haben.“

Das Besondere an store2be ist die datenbasierte Integration von Live Kommunikation in den Marketing-Mix (Omnichannel Marketing). Durch die Analyse von Kundenfrequenzen und Aufenthaltsdauern macht store2be Live Kommunikation messbar. „store2be bietet Advertisern aufgrund der geringen Transaktionskosten die Möglichkeit, Offline-Aktionsflächen in ihren regulären Marketing-Mix einzubeziehen und anhand von einheitlichen KPIs zu bewerten. In der Verknüpfung von Digital- und Offline-Marketing sehen wir generell großes Potenzial und die Lösung von store2be stellt hier einen sehr vielversprechenden Ansatz dar“, so Dr. Florian Heinemann, Partner bei Project A Ventures.

Dr. Adrian Kiehn, Managing Partner von Perikles Ventures und langjähriger Marketingvorstand von Peek & Cloppenburg hebt indes die große Flexibilität als Alleinstellungsmerkmal von store2be hervor: „Etablierte Marken ringen um die Customer Ownership und müssen verstärkt nach Wegen suchen, eine direkte Beziehung zu ihren Endkunden aufzubauen. store2be bietet nun die einzigartige Möglichkeit, auch physische Customer Touchpoints regional, zeitlich flexibel und effizient auszusteuern.“

Über store2be

store2be bietet werbetreibenden Unternehmen und Agenturen die Möglichkeit, zielgruppengenaue, messbare und skalierbare Live Kommunikation zu buchen. Mit wenigen Klicks können Aktions- und Promotionflächen in Einkaufszentren, Einzelhändlern, Hochschulen und Kinos oder auf Events und Veranstaltungen über store2be.com temporär angemietet werden. Darüber hinaus bietet store2be die Möglichkeit, Zusatzleistungen wie Standbau, Logistik und Personal zu buchen. Alle wichtigen Elemente für erfolgreiche Live-Kommunikation können so aus einer Hand bezogen werden. store2be liefert hierbei die passenden Vorschläge für die Frequenz- und Zielgruppenanforderungen eines Unternehmens. Schon heute können bereits über 1.000 Flächen in ganz Deutschland über store2be.com gebucht werden. Hinter store2be.com stehen neben den beiden WHU-Alumni Dr. Marlon Braumann und Sven Wissebach die beiden KIT-Absolventen Emil Kabisch und Peter Gundel. store2be wurde im Jahr 2015 aus dem Karlsruher Inkubator CyberLab heraus gegründet und hat seit Sommer 2016 seinen Sitz in Berlin.

Pressekontakt store2be

Dr. Marlon Braumann
Gründer & Geschäftsführer
E-Mail: marlon.braumann@store2be.com

Über Project A

Project A ist ein Berliner Frühphasen-Investor und operativer VC im Bereich digitale Technologien. Mit Finanzierung und operativer Kompetenz unterstützt Project A Start-ups dabei, eigene Fähigkeiten in zentralen Funktionsbereichen aufzubauen. An den Standorten in Berlin und São Paulo arbeiten Spezialisten aus Bereichen wie IT/Produkt, Marketing/CRM, Business Intelligence und Organisationsaufbau. Project A hat in den letzten Jahren aktiv zum Aufbau erfolgreicher Unternehmen wie Treatwell, nu3, Eyeota, evino, WorldRemit, Catawiki und Tictail beigetragen. Mehr über Project A Ventures auf www.project-a.com.

Pressekontakt Project A

Konstanze Pflüger
PR Manager
E-Mail: konstanze.pflueger@project-a.com
Telefon: 030 340 606 321