

Bercode B2B2C Platform:

Benefit
Barcode Inc.

Közösségek összekapcsolása és monetizálása

White-label digitális keretrendszer, amely alkotók és szervezetek közösségeiből mérhető merchandise- és partneri bevételt épít - a legerősebb növekedési potenciállal az amerikai creator- és merchandise-piacon.

www.bercode.com



Probléma, szükséglet

A közösségek, alkotók és tagsági szervezetek egyre nagyobb követői vagy tagsági bázist építenek, de ennek kereskedelmi értéke ma még csak korlátozottan mérhető és monetizálható.

A vásárlási aktivitás az ajánlástól a tranzakción át a jutalék elszámolásáig jellemzően nem követhető végig egységes rendszerben.



Mi a Bercode?

BENefit + baRCODE = Bercode, a plusz előnyök vonalkódja. Egy 18 számjegyű, a választott bercode-hordozóhoz kapcsolódó azonosító és white-label B2B2C platform. Összeköti a kibocsátót, birtokost és elfogadóhelyet: jogosultság, vásárlás, mérés és elszámolás.



Bercode felépítése: kibocsátó · sorszám · szint · érvényesség



Célcsoport

Európa - különösen Magyarország - a szervezeti, tagsági és közösségkezelési megoldások validációs és referencia-piaca.

Az Egyesült Államok a fő nemzetközi növekedési piac, ahol a kiemelt célcsoport az alkotók, influenszerek, művészek, sportolók és az őket képviselő ügynökségek köre.

Ázsia a későbbi, partnerrel megnyitható harmadik növekedési régió.



Iparág, szegmens

A Bercode a hűség- és kedvezményprogramok, a digitális tagságkezelés, a creator economy, az influenszermarketing, az affiliate és kereskedelmi forgalom-hozzárendelés, valamint a virtuális és 3D AR merchandise metszetében működik.



Marketing / sales

Az amerikai növekedés kulcsa a VirtualMerch és 3D AR bevezetése a creator-, sztár- és merchandise-piacon. Ez adhatja a modell legnagyobb növekedési ugrását; Európa referenciát, Ázsia későbbi bővítést adhat.



Versenyársak és piaci rés

A hagyományos loyalty- és kedvezményrendszerek zárt, helyi megoldások. Az alkotói platformok előfizetésre, támogatásra vagy saját merch-értékesítésre épülnek. A merch webshopok terméket adnak el, de nem mérik egységesen a közösségi aktivitást, partneri forgalmat és jutalékelszámolást.

A Bercode piaci rése: white-label B2B2C ökoszisztéma, amely a közösségi azonosítást, a kedvezményeket, a merchandise-t, a partneri forgalmat és a mérhető elszámolást egy rendszerbe köti, és a különálló közösségeket egymás előnyeihez és elfogadóhelyeihez is kapcsolhatóvá teszi.



Kidolgozottság foka

Működő platform és mobilalkalmazás · white-label tapasztalat · virtuális kártya és QR-névjegy · webshop- és merchandise-funkciók · virtuális AR-bögre · API-kapcsolatok · 1M+ történeti plasztik kártya · ~1M rendszerben aktív bercode · monetizáció a következő szakaszban



Bevételek

- VirtualMerch és 3D AR kampányok
- merchandise-értékesítéshez kapcsolódó bevételek
- forgalomszervezési jutalék
- bercode-használati díjbevételek
- white-label megoldások
- Integrációk
- marketingcsomagok
- tagnyilvántartó modul
- bercode-létrehozási díj



Befektetési igény

1 000 000 USD

13 910

részvény

1,391%

tulajdoni hányad

Meglévő részvények, hígítás nélkül;
a vételár növekedési forrás.



Felhasználás

- platform és technikai alaprétteg
- VirtualMerch és 3D AR rollout
- amerikai piacépítés
- partner- és sales rendszer
- compliance
- Infrastruktúra
- likviditási tartalék



ROI

A pénzügyi forgatókönyv az

1 000 000 USD

részvényvásárlási példára a

3. projektév végére

7,1059-szeres MOIC-ot jelez.

7,1059x



Csapat



Jäger László

alapító

Kedvezménykártya- és hűségprogramok, stratégiai partnerségek.



Boér László

vezérigazgató

Informatikai és vezetői tapasztalat, operatív és pénzügyi koordináció.



Hosszú Tamás

innovációs igazgató

Technológiai és termékfejlesztési fejlesztések.



Vida Virág

vezető ügyfélkapcsolati menedzser

Los Angeles-i média-, kulturális és szórakoztatási kapcsolati rendszer.