discoverize
Branchenportal Software

Pressespiegel 2020

https://www.it-zoom.de/mobile-business/e-paper/ Ihr findet den Artikel auf Seite 57 der Ausgabe 7-8/2020

Sie haben das Start-up gemeinsam gegründet: **Andréj Telle** (li.) und **Erwin Oberascher**.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

Discoverize UG
Branche: IT SaaS
Gründung: 2011
Gründer: Andréj Telle, Erwin Oberascher
Geschäftsführer: Andréj Telle
Unternehmenssitz: Berlin
Mitarbeiter: 8
→ www.discoverize.com

Gründungsidee

2007 STARTETE DAS BERLINER UNTERNEHMEN als Webagentur mit Spezialisierung auf Branchenportale. Einer der ersten großen Kunden war Camping.info – die mittlerweile größte Campingplatzsuche in Europa. 2018 erfolgreich an eine Investorengruppe verkauft. Dem Team wurde schnell klar, dass die Arbeit an einem eigenen Produkt langfristig strategisch lohnenswert ist. Gleichzeitig ermöglicht es auch einen viel tieferen Fokus auf eine produktive und sich ständig weiterentwickelnde Software. Daneben wurde auch der Bedarf bei Kunden gesehen, einen Partner an der Seite zu haben, der das Produkt auch langfristig betreut und ihnen mit Support, Customizing und Beratung unter die Arme greift. Deshalb wurde Discoverize im Jahr 2011 gegründet. Mittlerweile bedient das Start-up über 50 Kunden.

Kundenstamm

DISCOVERIZE WIRD ALS WHITE-LABEL-LÖSUNG in den unterschiedlichsten Branchen genutzt. Im Rahmen eines Software-as-a-Service-Modells kommen Branchenportale z.B. für Hotels (Kinderhotel.info), Verlage (Werwowas.de), Fitnessstudios (Trainingsland.de), Yogastudios (Findedeinyoga.org) sowie B2B und regionale Portale (Einkaugen-mainz.de) zum Einsatz. Die 60 Portale verzeichneten 2019 25 Millionen Pageviews, fünf Millionen Besucher, 100.000 versendete Anfragen sowie 4.700 Premiumkunden. Gerade wurde mit Kauftregional.at ein neues Portal gestartet, welches lokalen Geschäften während der Corona-Zeit helfen soll, weiterhin am Markt zu bleiben und ihre Kunden zu bedienen. Die Kernidee ist es, in der jeweiligen Branche die zentrale Anlaufstelle für Suchende und Unternehmen zu sein und die beiden Zielgruppen zusammenzubringen.

Mobility-Gedanke

DIE PORTALE DES START-UPS unterstützen Besucher durch ein komplett für mobile Endgeräte optimiertes Interface bei der Suche nach dem passenden Unternehmen. Die Bedienung via Smartphone ist benutzerfreundlich und auch auf mobilen Daten performant. Ebenso ermöglicht das Start-up seinen Portalbetreibern flexible Arbeitsbedingungen: Die Verwaltung und der Betrieb des Portals sollen von überall aus möglich sein. Ob Thailand oder Berlin – man benötige lediglich Internet-

Zukunftsvision

DIE MISSION VON DISCOVERIZE ist es, den Kunden zu ermöglichen, das beste Portal ihrer Branche zu betreiben und dieses auch optimal zu monetarisieren. Die Software soll weiterentwickelt werden, um sich am Markt unter den sich ändernden Bedingungen weiter behaupten zu können. Ebenso will man den Community-Charakter bei den Kunden untereinander und in den Portalen selbst vorantreiben. 2020 will das Start-up mit dem Feature der Mehrsprachigkeit auch neue Märkte zumindest in Europa erschließen. Langfristig will es sich als die beste und produktivste Lösung für Branchenportale weltweit etablieren. MM

Lea Sommerhäuser

Im Rahmen eines SaaS-Modells kommen Branchenportale z.B. für Hotels, Fitness und **Yogastudios zum Einsatz.**

OÖ Nachrichten, 22.01.2020 | F

Friedburger Fachwissen für Suchportale

BERLIN/FRIEDBURG. Einen Yogalehrer finden, einen Campingplatz bewerten oder kindgerechte Hotels vergleichen: Such-, Vergleichs- und Bewertungsportale sind zunehmend gefragt. Das Berliner Startup „Discoverize" hat eine Software entwickelt, mit der solche Plattformen ganz einfach betrieben werden können – mit Wissen aus Oberösterreich: Gegründet wurde Discoverize 2015 vom Berliner Andrej Telle und von Erwin Oberascher aus Friedburg (Bez. Braunau).

Portal für Hundehotels

Oberascher betreibt mit seinem Unternehmen „thematica" vom Innviertel aus 13 Bewertungsplattformen im Tourismusbereich, unter anderem „hundehotel.info". Für diese Plattformen wurde die Discoverize-Software entwickelt.

Seit kurzem stellen Oberascher und Telle das Programm auf Lizenzbasis auch anderen Unternehmen im deutschsprachigen Raum zur Verfügung. „Die Software wird in Berlin entwickelt und von uns verwaltet. Die Kunden brauchen selber keine Programmierkenntnisse, sie können sich auf die redaktionellen Inhalte konzentrieren", sagt Oberascher. Die technische Infrastruktur könne binnen zwei Tagen zur Verfügung gestellt werden, unabhängig vom Thema oder der Branche.

Derzeit hat Discoverize fünf Mitarbeiter und hält bei 20 Kunden im deutschsprachigen Raum. Die Software ist auf 40 Plattformen im Einsatz, 1,2 Millionen Mal sind die Seiten laut eigenen Angaben bereits aufgerufen worden. *(pwel)*

Gründer Erwin Oberascher (Discoverize)

GründerTalk

Zufriedenheit im Team = hohe Output

27. Januar 2020 Sabine Elsässer 0 Kommentare Beratung, Branchenportal, discoverize, Software, Support

discoverize Branchenportal Software mit Support und Beratung

Stellen Sie sich und das Startup discoverize doch kurz unseren Lesern vor!

discoverize ist ein kleines, wachsendes Team aus Berlin, dass bereits seit 2006 an Branchenportalen entwickelt. Ursprünglich von 2 Schulfreunden gegründet, haben sich unsere Wege mittlerweile getrennt und mittlerweile sind wir 8 Mitarbeiter, die sich um die Entwicklung der Software so wie die Betreuung der Kunden kümmern.

Begonnen haben wir als klassischer Web bzw. IT Dienstleister und haben 2007 camping.info von Grund auf neu gebaut und designed. Das Portal ist seit über 10 Jahren Marktführer im Bereich Campingplatz-Suche in Europa. Das Portal wurde 2018 an eine Investorengruppe verkauft.
Parallel haben wir uns entschieden, mit unserem Know-How von camping.info eine eigene Software zu entwickeln, mit der beliebige Branchenportale betrieben werden können. Der Startschuss hierfür viel 2011 und bereits 2013 konnten wir mit unserem Kunden und dem Portal marinas.info live gehen.

Viele Portale folgten, unter anderem werwowas vom Werben und Verkaufen Verlag sowie kinderhotel.info – eines der erfolgreichsten Portale im Bereich familienfreundliche Hotels. Mittlerweile betreuen wir über 60 Portal in den verschiedensten Branchen und Themen.Seit 2019 konnten wir den Anteil unserer Dienstleistungs-Arbeit nahezu auf Null reduzieren und haben unseren gesamten Fokus auf die Entwicklung, Vertrieb und Vermarktung von discoverize gelegt.

Warum haben Sie sich entschieden ein Unternehmen zu gründen?

Wir wollten von Anfang an unsere eigenen Ideen und Wünsche realisieren. Langfristig angestellt zu sein oder als reiner Dienstleister aufzutreten, kam für uns nicht in Frage. Wirtschaftliche Unabhängigkeit und kreative Freiheiten so wie selbstbestimmte Work-Life Balance standen für uns von Anfang im Vordergrund.

Welche Vision steckt hinter discoverize?

Wir wollen unseren Kunden ermöglich, in ihrer jeweiligen Branche/Nische das beste Portal zu betreiben. Konkret heißt dies für uns: Wir bauen eine produktive und gut gestaltete Software, liefern großartigen Support und Beratung und unterstützen unsere Portalbetreiber, ihre Ziele zu erreichen.

Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Größten Herausforderungen: Eine Software von der Architektur und den Features so aufzubauen, dass sie für die verschiedensten Branchen, Nischen und Anwendungsfällen gleichermaßen gut funktioniert, war mit die größte Challenge.

Die zweite große Herausforderung ergibt sich im Vertrieb und Marketing: Die Produktkategorie „Branchenportal Software" ist nicht wirklich etabliert, viele unserer Kunden kennen das Konzept nur bedingt und wir haben regelmäßig einiges an Erklärungsbedarf
Sobald wir aber die Idee und auch das Potential für Reichweite und Monetarisierung erläutert haben, war das Feedback durchweg positiv und wir treffen regelmäßig auf große Begeisterung bei unseren Kunden.

Finanzierung: Wir sind komplett Bootstrap, d.h. selbst-finanziert. Im Wesentlichen haben wir die Entwicklung von discoverize durch Dienstleistungsarbeit an Branchenportalen finanziert. Vor allen Dingen die Entwicklung des Projekts camping.info haben wir über 12 Jahre erfolgreich betreut.

Wer ist die Zielgruppe von discoverize?

Es gibt mehrere Zielgruppen für Brancheportale:
1. Startups und Unternehmensgründer: Im Kern liefert discoverize ein Schlüssel-fertiges, komplettes Paket zum Start eines eigenen Geschäfts. Wir liefern die stets weiterentwickelte Software, ermöglichen einen Risiko-freien Start durch das Software as a Service (SaaS) Mietkonzept und unterstützen bei der Umsetzung des Portals. Der Aufbau der Reichweite und Aufmerksamkeit ist durch die smarten SEO optimierten Algorithmen unserer Software gegeben. Und die Monetarisierung ist bereits durch das integrierte Premium-Abo Geschäftsmodell eingebaut. Daher profitieren Neugründer von einem Franchise-ähnlichen Konzept und können direkt durchstarten.

2. Branchenexperten:

Unternehmen, die in einer bestimmten Branche bereits etabliert sind und ihr Angebot erweitern möchten. Reichweite und Aufmerksamkeit lassen sich durch discoverize stark steigern. Und gleichzeitig lassen sich mit Premium Einnahmen generieren. Die Idee ist es, mit dem Branchenportal ein eigenes Produkt und damit ein weiteres Standbein aufzubauen.

3. Verlage und Marketing Agenturen:

Die Digitalisierung macht auch bei klassischen Wirtschaftszweigen keinen Halt. Gerade Verlage und Marketing Agenturen verfügen oft bereits über eine etablierte Zielgruppe und das Know-How im Bereich Vertrieb und Marketing, um besonders erfolgreiche Portale zu starten. Gleichzeitig können sie ihre Zielgruppen mit einem Branchenportal gezielter erreichen und sogar neue Zielgruppen mit neuen Themen aufbauen.

Gleichzeitig lassen sich die Branchenportale, wie bei den anderen Zielgruppen auch, bestens monetarisieren: Wir haben eine Kündigungsrate bei den Premium-Abos von unter 5%. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer der Besucher liegt bei ca. 4 Minuten, was weit über den Industrie-Durchschnitten liegt.

4. Umsteiger:

Unternehmer, die bereits Portale betreiben, aber auf eine veraltete, nicht mehr unterstützte Software zurückgreifen müssen. In vielen dieser Fälle hat der ursprüngliche Entwickler der Software kein Interesse mehr, die Software zu warten oder weiterzuentwickeln. Das führt dazu, dass grundlegende Anforderungen nicht umgesetzt sind, wie z.B. mobile, benutzerfreundliche Seiten, Umsetzung der DSGVO, aktuelle SEO-Anforderungen aber auch individuelle Anforderungen und Features, die wir z.B. im Rahmen von Customizing umsetzen. Ein Wechsel zu discoverize kann sich für viele dieser Umsteiger lohnen.

Wie funktioniert discoverize? Wo liegen die Vorteile? Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

Funktion: Als Portalbetreiber kann ich für eine Branche (mit einem oder mehreren Unternehmenstypen) ein Portal starten mit Bewertungen und Suchfunktion. Jede Branche oder Nische lässt sich individuell mit eigenen Eigenschaften, Filtern, Bewertungskriterien, Inhalten und Design präsentieren. Besucher finden so über die Karte und Filter zum passenden Unternehmen. Unternehmen können mit dem kostenfreien Basiseintrag neue Kunden gewinnen und profitieren gleichzeitig von hochqualifizierten Leads, da nur Anfragen aus der Branche/Nische eintreffen. Gleichzeitig kann ich als Portalbetreiber das Portal durch das eingebaute Premium-Abo Geschäftsmodell monetarisieren und ein langfristiges Einkommen aufbauen.

Vorteile:

1. hohe Expertise und große Erfahrung im discoverize Team mit Branchen- und Bewertungsportalen. Mittlerweile über 60 Portale
2. kontinuierlich weiterentwickelte Software: Unser Fokus liegt auf einer langfristigen Partnerschaft mit unseren Kunden. Wir investieren kontinuierlich in neue Features, Verbesserung vorhandener Features und strategische Milestones, die die Reichweite und den Erfolg der Portale noch weiter verbessern.

3. Beratung, Know-How, Betreuung: Wir geben gerne unsere langjährige Erfahrung mit Branchenportalen an unsere Kunden weiter. Ob bei der Ausrichtung des Portals, zur Einrichtung oder Vermarktung/Vertrieb – wir geben unser Know-How gerne weiter.

4. Customizing: Wir bieten priorisiertes Customizing an – d.h. individuelle Anforderungen oder Features werden vor der regulären Produktroadmap für unseren Kunden umgesetzt. D.h. ich kann als Portalbetreiber neue Ideen schnell umsetzen.

Unterscheidungsmerkmal:

Neben klassischen Web Agenturen, die in kleinem Umfang solche Software als Auftragsarbeit umsetzen, gibt es kaum vergleichbare Anbieter. Grundsätzlich profitieren wir von einer etablierten Lösung, mit verschiedensten Anwendungsfällen, vielen erfolgreichen Kunden und einer langfristig und unabhängig umgesetzten Geschäftsidee.

discoverize, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

In 5 Jahren dominieren wir den deutsch-sprachigen Markt und sind der etablierte Anbieter für Branchen- und Bewertungsportale. Parallel bauen wir unsere Reichweite im Englisch-sprachigen Raum aus und sind auch hier eine bekannte Größe.

Auf der inhaltlichen Ebene wollen wir unseren Portalbetreibern ermöglichen, die absolut zentrale Anlaufstelle für ihre Branche/Nische zu sein. Also nicht nur Unternehmen und Besucher zusammenbringen, sondern auch weiterführende Themen einzubringen: Mehr Community, mehr Interaktion, mehr hilfreiche Inhalte. Besucher und Unternehmen sollen die jeweiligen Portale regelmäßig zu besuchen, um neue Informationen zu erhalten oder sich mit Gleichgesinnten auszutauschen.

Ebenso wollen wir die Monetarisierungs-Möglichkeiten erweitern: Verbesserungen im Bereich Premium, Schnittstellen, direkte Buchbarkeit von Dienstleistungen oder Produkten soll möglich sein.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

Fokus auf ein zentrales Projekt/Idee. Lieber weniger machen aber dafür das richtige. Unsere Erfahrung zeigt, dass wir als Team produktiver sind, wenn wir alle am selben Strang ziehen und unsere Energie nicht auf mehrere Projekte verteilen. So entstehen starke Synergien, man kann umfangreiche Kompetenz und Spezialisierung aufbauen.
Unsere Empfehlung: Das Lieblingsprojekt auswählen, einen Plan für die Realisierung machen und zu allem anderen Nein sagen.

Zufriedenheit im Team = hohe Output.

Kunden glücklich machen ist wichtig und sollte für jedes Startup ein wichtiger Fokus sein. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass man frühzeitig in Team Building, die Infrastruktur und letztendlich die Zufriedenheit der Mitarbeiter investieren sollte. Flache Hierarchien, klare Ziele und Vision, transparente Kommunikation, regelmäßiges Feedback, Ermutigung zum selbstständigen Denken und Entscheiden scheinen langfristig mehr Einfluss auf den Erfolg eines Produkts/Unternehmens zu haben, als die schlausten, eifrigsten oder kreativsten Mitarbeiter.

Unsere Empfehlung: Investiert viel Zeit und Energie in die Zufriedenheit und Entwicklung eurer Mitarbeiter. Nur wenn sie verstehen, warum sie machen, was sie machen, werden sie auch glücklich im Job sein und die richtigen Aufgaben lösen.

Vertrieb, Vertrieb, Vertrieb.

Erst sehr spät haben wir verstanden, dass ein Software Produkt ohne Vertrieb tot ist. Man kann noch die produktivsten und besten Features bauen – solange diese nicht von Kunden eingesetzt werden, bleibt es eine tote Software. Zufriedenheit und positives Feedback steigt enorm, je mehr Kunden man hat und je häufiger und erfolgreicher die Software eingesetzt wird.

Bonus Tipp:

Holt euch Hilfe. Lasst euch von Experten beraten. Gerade am Anfang sind Coaches zwar teuer, aber sie können einen enormen Impact auf euer Produkt haben. Alles was nicht Kernbestandteil eures Produkts ist, solltet ihr extern als Kompetenz einkaufen. Ob dies ein Mentor ist oder ein Berater – jegliches kompetente Feedback von außen hilft, die eigenen Scheuklappen abzuwerfen, neue Ideen zu entwickeln oder tatsächlich eine fachmännische Einschätzung einer Idee zu erhalten.

Weitere Informationen finden Sie hier

Wir bedanken uns bei Andrej Telle für das Interview

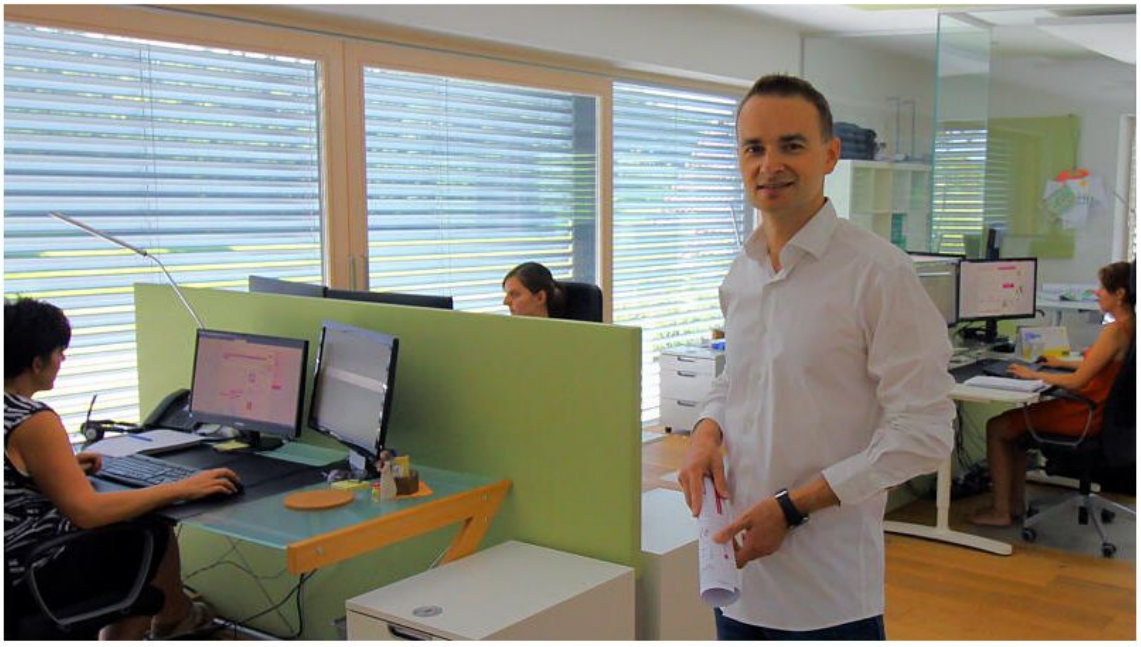
Aussagen des Autors und des Interviewpartners geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Verlags wieder

Link zum Artikel:
https://www.startupvalley.news/de/discoverize-branchenportal-software/

WIRTSCHAFT

Friedburger Fachwissen für Suchportale

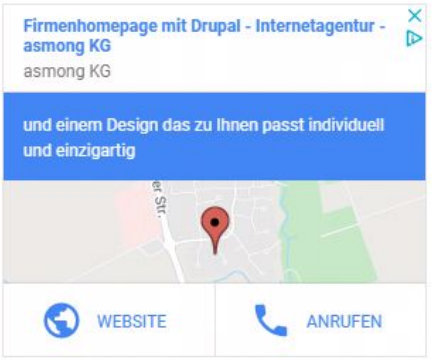
22. Januar 2020 00:04 Uhr



Gründer Erwin Oberascher
Bild: Discoverize

BERLIN/FRIEDBURG. Einen Yogalehrer finden, einen Campingplatz bewerten oder kindgerechte Hotels vergleichen: Such-, Vergleichs- und Bewertungsportale sind zunehmend gefragt.

Das Berliner Start-up "Discoverize" hat eine Software entwickelt, mit der solche Plattformen ganz einfach betrieben werden können – mit Wissen aus Oberösterreich: Gegründet wurde Discoverize 2015 vom Berliner Andrej Telle und von Erwin Oberascher aus Friedburg (Bez. Braunau).



Portal für Hundehotels

Oberascher betreibt mit seinem Unternehmen "thematica" vom Innviertel aus 13 Bewertungsplattformen im Tourismusbereich, unter anderem "hundehotel.info". Für diese Plattformen wurde die Discoverize-Software entwickelt.

Seit kurzem stellen Oberascher und Telle das Programm auf Lizenzbasis auch anderen Unternehmen im deutschsprachigen Raum zur Verfügung. "Die Software wird in Berlin entwickelt und von uns verwaltet. Die Kunden brauchen selber keine Programmierkenntnisse, sie können sich auf die redaktionellen Inhalte konzentrieren", sagt Oberascher. Die technische Infrastruktur könne binnen zwei Tagen zur Verfügung gestellt werden, unabhängig vom Thema oder der Branche.

Derzeit hat Discoverize fünf Mitarbeiter und hält bei 20 Kunden im deutschsprachigen Raum. Die Software ist auf 40 Plattformen im Einsatz, 1,2 Millionen Mal sind die Seiten laut eigenen Angaben bereits aufgerufen worden.

Link zum Artikel:
https://www.nachrichten.at/wirtschaft/friedburger-fachwissen-fuer-suchportale;art15,3215479

21. Januar 2020 Christof Baumgartner/pi

Startup will die Gründung von Such- und Bewertungsportalen erleichtern

Das Berliner Startup discoverize will die steigende Beliebtheit von Such-, Vergleichs- und Bewertungsplattformen nutzen und den Bereich der Software für Webplattformen forcieren.

Eine Eigenentwicklung der Softwareschmiede discoverize soll das Erstellen von Webplattformen erleichtern. (c) pixabay

Discoverize bietet dazu mit der gleichnamigen Software eine Lösung, welche es ermöglichen soll, ohne Programmieraufwand binnen zwei Tagen ein voll funktionsfähiges Branchenportal bei monatlichen Kosten von 249 Euro zu starten. „Egal ob man eine Branchenplattform für Privatschulen, PR-Agenturen, Steuerberater, Kfz-Werkstätten oder Therapeuten betreiben möchte, die Software ist für alle Einsatzzwecke einfach anpassbar", so der Berliner Andrej Telle, der discoverize gemeinsam mit dem Oberösterreicher Erwin Oberascher gegründet hat. „Der Portalbetreiber kann das Design und die gewünschten Such- und Filterkriterien und Bewertungskategorien frei wählen und auch später jederzeit anpassen".

In diese Kerbe schlägt auch Mitgründer Erwin Oberascher, der in Österreich bereits mehrere Branchen- und Bewertungsplattformen betreibt und mit seinem Unternehmen thematica in Friedburg gleichzeitig der größte Kunde von discoverize ist: „Um ein Special-Interest Portal erfolgreich zu entwickeln, bedarf es großen Engagements hinsichtlich Redaktion und Marketing. Da discoverize jegliche technische Betreuung und Weiterentwicklung übernimmt, können Betreiber ohne finanzielles Risiko mehrere Plattformen betreiben und sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren."

Premiumeinträge, Werbeeinschaltungen, Rechnungslegung

Das Besondere an discoverize ist laut Telle:“ Das monetäre Geschäftsmodell ist bereits inkludiert. Betreiber von Branchenportalen können Premiumeinträge optimaler präsentieren und Werbeeinschaltungen mit höherer Sichtbarkeit an Kunden verkaufen. Buchung, Administration und Rechnungslegung erfolgt dabei automatisiert. Ein weiterer Vorteil für den Portalbetreiber ist, dass er keinen technischen Aufwand mit Systemhosting, Aktualisierung und Wartung hat. Der Portalbetreiber kann sich gänzlich auf die erfolgreiche Organisation von Redaktion, Marketing und Vertrieb kümmern.“ Die Software sei auch für Plattformen sinnvoll, die damit kein Geld verdienen möchten. Das können laut Telle zum Beispiel Branchenverbände sein.

Discoverize wurde in den letzten zehn Jahren für den eigenen Bedarf entwickelt und ständig verbessert. Nun will man auch externe Kunden gewinnen, die discoverize für den Aufbau ihres eigenen Bewertungs– oder Vergleichsportals verwenden. Derzeit hält das Berliner Startup bei rund 20 Kunden, 40 Plattformen und monatlich mehr als 340.000 Besuchern sowie 1,2 Millionen Page Impressions.

Link zum Artikel:
https://computerwelt.at/news/startup-will-die-gruendung-von-such-und-bewertungsportalen-erleichtern/

07.09.2020

START-UP

Zentrale Anlaufstelle für Suchende

Von: Lea Sommerhäuser

MOBILE BUSINESS präsentiert innovative Start-ups, die mit ihren Ideen die mobile Branche aufmischen möchten.

Im Rahmen eines SaaS-Modells kommen Branchenportale z.B. für Hotels, Fitness und Yogastudios zum Einsatz.

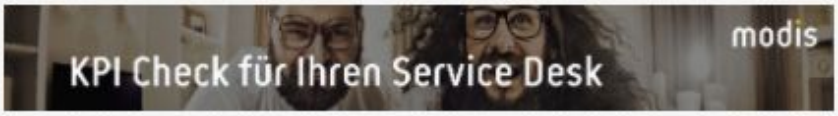
Gründungsidee

2007 startete das Berliner Unternehmen als Webagentur mit Spezialisierung auf Branchenportale. Einer der ersten großen Kunde war Camping.info – die mittlerweile größte Campingplatzsuche in Europa, 2018 erfolgreich an eine Investorengruppe verkauft. Dem Team wurde schnell klar, dass die Arbeit an einem eigenen Produkt langfristig strategisch lohnenswert ist. Gleichzeitig ermöglicht es auch einen viel tieferen Fokus auf eine produktive und sich ständig weiterentwickelnde Software. Gleichzeitig wurde auch der Bedarf bei Kunden gesehen, einen Partner an der Seite zu haben, der das Produkt auch langfristig betreut und mit Support, Customizing und Beratung unter die Arme greift. Deshalb wurde Discoverize im Jahr 2011 gegründet. Mittlerweile bedient das Start-up über 50 Kunden.

Mobility-Gedanke

Die Portale des Start-ups unterstützen Besucher durch ein komplett für mobile Endgeräte optimiertes Interface bei der Suche nach dem passenden Unternehmen. Die Bedienung via Smartphone ist benutzerfreundlich und auch auf mobilen Daten performant. Ebenso ermöglicht das Start-up seinen Portalbetreibern flexible Arbeitsbedingungen: Die Verwaltung und Betrieb des Portals soll von überall aus möglich sein. Ob Thailand oder Berlin – man benötige lediglich Internetzugang.

Anzeige



Kundenstamm

Discoverize wird als White-Label-Lösung in den unterschiedlichsten Branchen genutzt. Im Rahmen eines Software-as-a-Service-Modells kommen Branchenportale z.B. für Hotels (Kinderhotel.info), Verlage (Werwowas.de), Fitnessstudios (Trainingsland.de), Yogastudios (Findedeinyoga.org) sowie B2B und regionale Portale (Einkaugen-mainz.de) zum Einsatz. Die 60 Portale verzeichneten 2019 25 Millionen Pageviews, fünf Millionen Besucher, 100.000 versendete Anfragen sowie 4.700 Premiumkunden. Gerade wurde mit Kauftregional.at ein neues Portal gestartet, welches lokalen Geschäften während der Corona-Zeit helfen soll, weiterhin am Markt zu bleiben und ihre Kunden zu bedienen. Die Kernidee ist es, in der jeweiligen Branche die zentrale Anlaufstelle für Suchende und Unternehmen zu sein und die beiden Zielgruppen zusammenzubringen.

Zukunftsvision

Die Mission von Discoverize ist es, den Kunden zu ermöglichen, das beste Portal in ihrer Branche zu betreiben und dieses auch optimal zu monetarisieren. Die Software soll weiterentwickelt werden, um sich am Markt unter den sich ändernden Bedingungen weiter behaupten zu können. Ebenso will man den Community-Charakter bei den Kunden untereinander und in den Portalen selbst vorantreiben. 2020 will das Start-up mit dem Feature der Mehrsprachigkeit auch neue Märkte zumindest in Europa erschließen. Langfristig will es sich als die beste und produktivste Lösung für Branchenportale weltweit etablieren.

Link zum Artikel:

https://www.it-zoom.de/mobile-business/e/zentrale-anlaufstelle-fuer-suchende-26578/

Weitere Informationen finden Sie unter:

PRESSEKONTAKT:

Anke Telle

Telefon: +49 (0) 162 108 53 74

E-Mail:
anke@discoverize.com

PRESSESEITE:

https://discoverize.com/presse/

ANSCHRIFT:

discoverize UG
(haftungsbeschränkt)

Richard-Sorge-Str. 78

10249 Berlin

Deutschland

www.discoverize.com