

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitching-Veranstaltung

Firmenname	Dippe & Gerber Gbr (mentor-app)
Profil-Nr.	S-0955
Tätigkeitsfelder	Digital Technologies, Human Ressource, Healthcare, Saas
Grundidee / Thema	Unsere App ist eine digitale Plattform, die den Coachingprozess effizienter und transparenter gestaltet. Unser Angebot richten wir dabei an das Gesundheitswesen und verbinden dessen Personal mit zertifizierten Top-Coaches.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Die erste Coaching Plattform im Gesundheitssystem, motiviert Mitarbeiter und senkt Kosten für stressbedingte Ausfalltage signifikant.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	<ul style="list-style-type: none"> - Ineffizienter Coachingprozess mit fehlender Transparenz und Kontrolle - Die Gesundheitsbranche ist die am meisten von Stress betroffene Branche
Problemlösung	Eine digitale BGM* Coaching Plattform die Mitarbeiter der Gesundheitsbranche dabei unterstützt ihre Alltagsherausforderung zu meistern und sie mental gesünder macht.
Geschäftsmodell	Verkauf von BGM togo Paketen mit Analyse der Mitarbeitern und integrierten Coachings Saas Lizenzen an zertifizierte mentor-app BGM Berater
Strategie	<ul style="list-style-type: none"> - Exist Gründer Stipendium u. PreSeed Bw mit Leadinvestor - Software Development direkt am User (Coaches, Personal, Krankenhaus) - Pilot mit Kunden in Q1 21 - Q2 u. Q3 Ausbau Vertrieb und Marketing über bereits aktivierte LinkedIn Strategie
Pitchdeck vorhanden	ja

Kapital

Kapitalbedarf	200.000€
Kapital von Investor eingebracht?	nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	EXIST Gründerstipendium / PreSeed BW mit Leadinvestor

Markt

Marktvolumen	43 mrd. €
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	30.000.000€
Wettbewerb	Business Coaching: Coachub, Sharpist, evelop_me

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen

	Psychologische Beratung: Selfapy
Vertriebswege	Linkedin und Salesteam
Marketing	Kommunikation: Mental Health und Bewusstsein für Stress Kanäle: Social Media (FBads), LinkedIn, Ärztemagazine, Bundesärztekammer

Leistungserstellung

Proof of Concept?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	03.03.2020
Zukünftige Milestones	Q4 20: Fundings, Software Development, Testing Q1 21: Pilot und erste Kunden Q2 21: Product Market Fit Q3 21: Ausbau Vertrieb & Marketing Q4 21: Series A

Controlling

Controlling intern vorhanden?	ja
Ergebnisplanung vorhanden?	ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	ja
SWOT vorhanden?	ja
Kostenblöcke	G&A: 10.000 Marketing: 20.000 R&D: 80.000 Customer Service: 30.000 Sales 60.000
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (Summe)	30.000.000€

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Die Tugenden aus dem Profisport in unternehmerische Tätigkeiten übertragen und Mental Health Coaching der Menschheit zugänglich machen
Kurzbeschr. des Gründerteams	Kai - CEO: Ehemaliger Handballprofi mit Master in International Management Hanna - Head of Coaching: Seit 13 Jahren Unternehmerin, Coach und BGM Expertin Christoph - CTO: Entwickler, Coach und Startup Erfahrung als CTO

*BGM: Betriebliches Gesundheitsmanagement