

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Insaas GmbH
Profil-Nr.	S-1059
Tätigkeitsfelder	KI, Quantentechnologie, SaaS
Grundidee / Thema	Wir bieten eine SaaS Softwarelösung auf Basis von KI zur Textanalyse von Kundenfeedback. Wir bieten für das Marketing von Morgen eine intuitive Plattform im Bereich "Customer Experience Management" mit dem Ziel, Kundenwünsche vorherzusehen.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Unser Alleinstellungsmerkmal liegt in der branchenspezifischen Analyse von Kundentexten für Versicherungen, Banken und Pharma; wir arbeiten datenschutzkonform und transparent. Die Kooperation mit der LMU gewährleistet den neuesten Stand der Technik.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Unternehmen haben verschiedene Datentöpfe mit Kundenfeedback (Emails, Blogs, Tickets, Foren etc.). Sie können diese Daten nur manuell verarbeiten oder innerhalb einer Datenquelle. Eine automatische Zusammenfassung der Texte gibt es noch nicht.
Problemlösung	Wir fassen die Texte aus verschiedenen Quellen automatisch zusammen und geben den Kunden einen Überblick über die Kundenstimmen im Detail. Zugleich bieten wir individuelle Metriken und Dashboards für die Auswertung.
Geschäftsmodell	Unser Geschäftsmodell basiert auf SaaS und einem Abonnement für unsere Industriekunden (min. 12 Monate). Der Lock-In Effekt entsteht durch die individuelle Auswertung der internen und externen Daten.
Strategie	Wir setzen auf einen einfach zu bedienenden Service mit hoher Automatisierung. Daher steht der Self-Service unseres Dienstes für den deutschen Mittelstand im Mittelpunkt unserer Strategie (ab Q3/4).
Pitchdeck vorhanden	Ja

### Kapital

Kapitalbedarf	550.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Ja
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-förderfähig, mit HTGF in Kontakt

### Markt

Marktvolumen	1.1 Bn €
Proof of Market	Erbracht
Umsatz letzte 2 Jahre	70.000 €
Anz. zahlende Kunden bislang	2

Erw. Umsatz in 4 Jahren	2.550.000 €
Wettbewerb	<a href="https://deepopinion.ai/">https://deepopinion.ai/</a> <a href="https://www.licili.de/">https://www.licili.de/</a> <a href="https://www.cauliflower.ai/">https://www.cauliflower.ai/</a> <a href="https://www.100worte.de/">https://www.100worte.de/</a> <a href="https://www.ubermetrics-technologies.com/">https://www.ubermetrics-technologies.com/</a>
Vertriebswege / Art Marketing	Der Vertrieb erfolgt bei uns aktuell direkt über die GF und einen Vertriebs MA. Wir bauen unser Vertriebsnetzwerk über Partner auf (z.B. DVT, Naix.de) und werden gegen Ende des Jahres mit dem Vertrieb unseres Self-Service starten.

### Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.12.2017
Zukünftige Milestones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Automatisierung der KI: Q2</li> <li>- Feature: Text Segmentierung: Q2</li> <li>- Neue Sprache: Englisch: Q3</li> <li>- Self-Service: Q4</li> </ul>

### Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Nein
Kostenblöcke	Die größten Blöcke sind: -HR: ca. 54% der Kosten -Tech & Science: 30% der Kosten Zusätzlich: Back Office, Sales & Marketing, Projekt MGM
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	1.200.000 €

### Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Das datengetriebene Verständnis für die Bedürfnisse von Kunden und Konsumenten ist der Schlüssel zu nachhaltigen Produkten und Services. Wir wollen dieses Verständnis durch Datenanalyse für Unternehmen möglich machen.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Korbinian: Founder, CEO, Head of Data. Sprachwissenschaftler. Karan: Co-Founder, Incubation. Unternehmer. Markus: Head of Product. Produktexperte, u.a. bei der GfK. Dara: Principle Data Science. Experte für Tech.