

## CATALUNYA EMPREN

STREET MÀRQUETING DES DE SANT CUGAT

## Publicitat als núvols

Market Moving es caracteritza per utilitzar nous mètodes de publicitat exterior

Anna Cabanillas

**M**arket Moving, l'agència catalana especialitzada en publicitat dinàmica exterior, ha llançat la línia de negoci Publinubes. Es tracta d'un innovador sistema publicitari que permet crear núvols personalitzats amb logotips, frases o símbols en 3D, que tenen una durada d'entre 30 i 45 minuts i que poden ser, tant llançats en espais oberts com tancats. L'empresa, amb seu a Sant Cugat, és la primera de l'Estat a apostar per aquesta tecnologia, importada d'Alemanya, que fabrica núvols biodegradables mitjançant una barreja d'escuma amb heli. "Les Publinubes poden ser l'element principal o el complement d'una acció de *street marketing* que deixarà el públic bocabadat, això provocarà que interacciu i que la campanya es converteixi en viral en pocs minuts", explica Joaquim Sabatés, cofundador de Market Moving, que adverteix que la publicitat en moviment capta l'atenció de l'usuari 15 vegades més que l'estàtica. "És un instint que encara ens queda de la nostra època de caçadors", prossegueix. El cert és que tan sols una setmana després de llançar el web de Publinubes, ja han rebut desenes de peticions d'empreses, fires i centres comercials interessats a utilitzar aquest trencador sistema.

La *start-up*, creada a inicis del 2013 per Sabatés i la seva parella, Ana Torres, va néixer inicialment amb la idea d'impulsar campanyes de publicitat en moviment en vehicles particulars que cobren una quota mensual per portar-la (des de cotxes i camions, fins a velers), enfocades a pimes



sense grans pressupostos per invertir en màrqueting. Amb tot, malgrat tenir una flota de més de 10.000 vehicles privats, disposats a portar publicitat, repartits per tot l'Estat, aquesta línia de negoci només representa el 20% de la seva facturació. La resta procedeix de les campanyes de publicitat "a mida" que fan en altres suports com a bicicletes amb bici-mupis, furgonetes retors,

*foodtrucks*, tricicles elèctrics urbans i fins i tot cotxets de golf. "El temps ens ha demostrat que les empreses prefereixen fer una estratègia de *road-show* amb una ruta planificada i no tant aparèixer al cotxe d'un client particular, sense tenir un control exhaustiu de per on es mou la seva marca", afirma Farrés. Entre la cartera de clients de l'agència hi ha grans empreses com HP, Ca-

mel o King entre d'altres, encara que també hi ha pimes i comerços locals de tot l'Estat.

Market Moving ocupa actualment set persones, té oficines a Sant Cugat i Madrid, va facturar 100.000 euros el 2014 i preveu multiplicar per tres aquesta xifra durant aquest exercici. De cara al 2016 pretén superar els 500.000 euros consolidant la seva nova vertical de negoci Publinubes.

Ana Torres i Joaquim Sabatés, responsables de l'empresa Market Moving, al costat de l'artefacte que

utilitzen per "fabricar" núvols publicitaris, una nova forma de publicitat mòbil.

GEMMA MIRALDA



## PROJECTES I SECTORS

NOVA FILIAL A COPENHAGUEN

## Mind the Byte capta 234.000 euros

La *start-up* especialitzada en bioinformàtica Mind the Byte, amb seu al Parc Científic de Barcelona, ha tancat una ronda d'inversió de 234.310 euros a través de la plataforma d'*equity crowdfunding* CrowdCube. La xifra, aconseguida en 43 dies, suposa més del doble de la xifra que s'havia marcat com a objectiu de la companyia. El capital es destinarà a consolidar el pla d'expansió i internacionalització de Mind the Byte, que acaba d'obrir una filial al Copenhagen Bio Science Park (COBIS). El segon pas serà "impulsar la comercialització a països com els Estats Units, Dinamarca, Alemanya i el Japó de la nostra plataforma SaaS de Drug Discovery de pagament per ús" comenta el doctor Alfons Nonell-Canals, el seu fundador i CEO / A.C.

La *start-up* especialitzada en bioinformàtica Mind the Byte, amb seu al Parc Científic de Barcelona, ha tancat una ronda d'inversió de 234.310 euros a través de la plataforma d'*equity crowdfunding* CrowdCube. La xifra, aconseguida en 43 dies, suposa més del doble de la xifra que s'havia marcat com a objectiu de la companyia. El capital es destinarà a consolidar el pla d'expansió i internacionalització de Mind the Byte, que acaba d'obrir una filial al Copenhagen Bio Science Park (COBIS). El segon pas serà "impulsar la comercialització a països com els Estats Units, Dinamarca, Alemanya i el Japó de la nostra plataforma SaaS de Drug Discovery de pagament per ús" comenta el doctor Alfons Nonell-Canals, el seu fundador i CEO / A.C.



TROBADES A LA CIUTAT

## Cites en grup

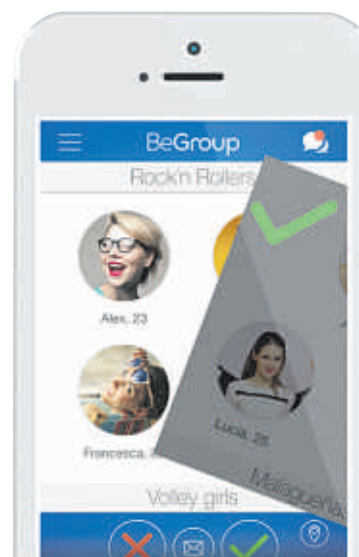
L'aplicació BeGroup connecta nous amics en temps real

A. Cabanillas

Conscients de la importància que han adquirit en els últims anys les aplicacions de *dating* com Tinder o Happn, un grup d'emprenadors barcelonins ha llançat BeGroup, la primera app de l'Estat que permet connectar en temps real un grup d'amics amb d'altres que es troben en

una mateixa ciutat o en d'altres. Per a Iván Teruel, cofundador de BeGroup, una de les claus de l'èxit de l'app és que pot ser de gran utilitat "en infinitat d'ocasions en què ens aniria bé conèixer grups de gent nova com, per exemple, quan visitem una ciutat desconeguda i volem conèixer gent local, sortim de festa o volem practicar un esport grupal

com el voleibol platja". En menys de 5 mesos al mercat, i sense haver realitzat gairebé cap inversió publicitària, l'app ja té més de 10.000 usuaris repartits per la geografia espanyola, i fins i tot en altres ciutats del món, com Londres, París o Nova York. "Des del punt de vista tecnològic, hem après dels èxits d'altres apps de cites del mercat exteri-



or, desenvolupant una programació pròpia per unificar les característiques més innovadores, entre les quals destaquen la geolocalització, el xat grupal o el famós *swipe* de Tinder", prossegueix Teruel. La *start-up* -que encara està estudiant el seu model de negoci i preveu des del pagament per ús, fins a altres models basats en ingressos publicitaris- acaba de tancar la seva primera ronda d'inversió, per 70.000 euros.

BeGroup activarà una campanya de captació de nous usuaris, a fi d'arri-

bar a la xifra de 80.000 persones durant l'any 2016

ARXIU