

Printsome sube a la ola del crowdfunding y abre una ronda de inversión de £200.000

En 2018 el crowdfunding alcanzó un récord histórico de recaudación en España: unos 160 millones de euros (un crecimiento del 62,12% respecto el año anterior). Esta campaña de equity crowdfunding de Printsome se está realizando mediante Crowdcube, una de las mayores plataformas de inversión, que ya ha financiado proyectos como Revolut o Wave

Printsome, la startup con sede en Barcelona y que está liderando el crecimiento del mercado de la personalización de camisetas, se ha sumado a la tendencia del crowdfunding como fuente de financiación.

El caso de esta startup no es anecdótico. De hecho, según un estudio realizado por Universo Crowdfunding juntamente con la Universidad Complutense de Madrid, en 2018 el crowdfunding alcanzó un récord histórico de recaudación en España: unos 160 millones de euros (un crecimiento del 62,12% respecto el año anterior).

Según Ed Adorno, CEO de Printsome, "el éxito del micromecenazgo consiste en implicar a personas que se identifican con tus valores y verdaderamente aprecian tu proyecto, como pueden ser tus clientes". Y es que la fidelización y atracción de potenciales clientes son algunos de los beneficios que el crowdfunding aporta a los emprendedores en comparación con otras fuentes de financiación tradicionales.

Por otra parte, para el inversor la financiación colectiva también conlleva numerosas ventajas tales como incentivos fiscales, bajos costes de transacción y la posibilidad de diversificar inversiones.

Esta campaña de equity crowdfunding de Printsome se está realizando mediante Crowdcube, una de las mayores plataformas de inversión. En esta misma web, proyectos como Revolut, empresa de moda en el sector fintech, o Wave, la app española de geolocalización privada, superaron ampliamente sus objetivos de financiación.

La campaña de crowdfunding estará abierta hasta el 15 de febrero, fecha en la que se tendrá que llegar al objetivo de £200.000. Esta cantidad permitirá a la empresa dar un impulso a nuevas fuentes de ingresos como los servicios de impresión bajo demanda, o las asociaciones con influencers y clientes de merchandising.

De hecho, Printsome recientemente ha estado colaborando en campañas de ventas flash de merchandising con influencers de gran popularidad como El Rubius. Esta nueva fuente de ingresos sumada a la línea de negocio de servicios bajo demanda, que se inauguró a finales de 2018, están aportando resultados prometedores a la compañía. Según la visión de Paula Rúpulo, cofundadora de

Printsome, “este 2019 ha sido muy positivo para validar las que serán nuestras bases de crecimiento en los próximos años”.

Desde su creación en 2013, Printsome ha crecido exponencialmente y a día de hoy su crecimiento se sitúa en un promedio anual del 65%. En este vídeo la compañía resume su trayectoria y los motivos de la búsqueda de inversión. Para acceder a los detalles de la campaña antes de su lanzamiento, Printsome facilita el siguiente formulario de pre-registro.

Datos de contacto:

Paula R
931310390

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>