Publicado en Valencia el 19/01/2021

PlayFilm dispara su facturación gracias a su tecnología para captar clientes a través de las redes sociales

Su producto Smart Lead Generation, que mezcla vídeo interactivo e inteligencia artificial, ha facturado 1 millón de euros en 10 meses y ya ha sido integrado por empresas como Telefónica, MásMóvil o Sanitas. Participada por Angels, sociedad de inversión de Juan Roig, PlayFilm ha iniciado su expansión internacional y prevé facturar 5 millones en 2021

La startup PlayFilm.tv ha creado el producto Smart Lead Generation, una tecnología que ayuda a grandes empresas a optimizar la captación de clientes a través de sus redes sociales mediante un formato de publicidad exclusivo que mezcla vídeo interactivo e inteligencia artificial. Con tan solo 10 meses en funcionamiento, el producto factura 100.000 euros al mes a la compañía.

Las grandes empresas (de sectores como la energía, las telecomunicaciones o las aseguradoras, entre otros) necesitan millones de contactos al mes para suministrar a sus cientos de comerciales en los call centers. Además, cada año los objetivos de venta son mayores, por lo que el volumen necesario de contactos se incrementa continuamente. Esto, unido a la creciente competencia de nuevas empresas, ha hecho que los canales digitales para conseguir estos contactos se hayan saturado y encarecido.

En palabras de su CEO, Raquel Valero: “El precio de la publicidad en Google y Facebook se ha duplicado en los últimos tres años. Todos están centrados en cómo conseguir más impactos y datos al mejor precio, pero nadie piensa en cómo aportar valor añadido al usuario desde el propio anuncio”.

PlayFilm plantea un formato de publicidad menos molesto y que se integra perfectamente en la experiencia interactiva de las redes sociales. “El usuario de Facebook o Instagram está divirtiéndose e interactuando con sus amigos, no quiere que le vendan nada, huye de la publicidad. Nuestro formato convierte al usuario en protagonista del anuncio, es más divertido y le aporta información de valor según sus intereses”, apunta Rafael Navarro, cofundador de la compañía.

Interacción más eficaz con el usuario

Los vídeos interactivos de PlayFilm consiguen que los usuarios interactúen diez veces más con sus anuncios, lo que ofrece mucha más información a sus algoritmos que son capaces de identificar con un 90% de precisión si el usuario está interesado en el producto anunciado.

“Solamente cuando el algoritmo identifica un interés real en el producto, guía al usuario para comprarlo en menos tiempo y al mejor precio mediante un uso ético y eficiente de sus datos. Nuestra publicidad se centra en el problema de los usuarios antes que en el producto, lo que permite a los equipos comerciales de nuestros clientes mejorar sus ratios de conversión a venta”, afirma Raquel Valero.

Actualmente PlayFilm ha integrado su producto Smart Lead Generation en empresas como Telefónica, Grupo MásMóvil, Sanitas, Génesis, MasterD o UNIR. “Una clave importante del valor de nuestra publicidad es que no satura al usuario, por lo que tiene un punto de exclusividad. Esto nos lleva a establecer una relación de socios con las empresas con las que trabajamos porque preferimos crecer dentro de ellos haciéndonos más grandes ambos antes que crecer en número de clientes”, explica Navarro.

Finalmente, Valero concluye: “El crecimiento de la compañía es exponencial porque estamos 100% apalancados en nuestra propia tecnología. El objetivo para 2021 es superar los 5 millones de euros en España y tener presencia en 20 países más a través de un modelo de licencias que ya estamos comercializando”.

Sobre PlayFilm
La startup española PlayFilm fue fundada en 2014 en Valencia por Raquel Valero y Rafael Navarro, y reúne un board de auténtico lujo en el que destacan nombres como Marcos de Quinto (Ex-Número 2 de Coca-Cola a nivel mundial), Javier Rodríguez Zapatero (Ex-CEO de Google España), Ángel Cano (Ex-CEO de BBVA) o Juan Roig (presidente y fundador de Mercadona), el primero en apostar por la compañía valenciana a través de Lanzadera y Angels.

Sobre Angels / Marina de Empresas
La sociedad de inversión Angels forma parte, junto con EDEM Escuela de Empresarios y la incubadora y aceleradora de startups Lanzadera, del polo de emprendimiento Marina de Empresas. Se trata de una iniciativa de Juan Roig situada en la Marina de València que tiene la misión de formar, asesorar y financiar a los emprendedores de hoy y del futuro y que constituye una apuesta por la creación de riqueza, el empleo y el fomento de la cultura del emprendimiento.

Angels tiene como objetivo invertir en líderes emprendedores para desarrollar empresas sostenibles. Ofrece un modelo de gestión basado en el Modelo de Calidad Total, su red de contactos, así como toda la infraestructura necesaria para acompañar al emprendedor, comenzando por las instalaciones situadas en Marina de Empresas. Desde su nacimiento, Angels ha invertido más de 28 millones de euros en 25 empresas, que han generado más de 1.000 empleos. En la actualidad son 16 las empresas participadas.

Datos de contacto:
Rafael Navarro
663907909

Nota de prensa publicada en: Valencia

Categorías: Finanzas Marketing Emprendedores E-Commerce Innovación Tecnológica

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es