

12.03.2019 - 09:19 Uhr

Swiss Economic Forum verleiht Eventfrog High-Potential Label

SEF. High Potential

Das Swiss Economic Forum verleiht das Qualitätslabel SEF.High-Potential an KMU mit einem ausgewiesenen und von einem interdisziplinären Unternehmer- und Expertenteam in drei Stufen überprüften Wachstumspotenzial. Das SEF-Bewertungsverfahren ist qualitativ hochstehend und SQS zertifiziert.

www.sef4kmu.ch



Ticketfrog AG
Gültig bis Februar 2020

Olten (ots) -

Eventfrog, der One-Stop-Shop für Veranstalter mit dem komplett gebührenfreien Ticketing, erhält eine weitere bedeutende Auszeichnung. Ein Expertenteam des Swiss Economic Forums attestiert dem Startup ein hohes Wachstumspotential. In ihrer Begründung heben sie das erfahrene und engagierte Unternehmerteam und die Nähe zur E-Commerce Agentur MySign hervor, sowie die ausgeprägte Kundenorientierung der Ticketing-Plattform, die sich in einer sehr hohen Zufriedenheitsrate äussert. Last but not least hat den SEF-Experten auch die rasante Entwicklung von Eventfrog imponiert: Bereits werden monatlich über 250'000 Tickets auf www.eventfrog.ch publiziert.

Qualitätslabel SEF.High-Potential KMU

Das Swiss Economic Forum verleiht das Qualitätslabel SEF.High-Potential an KMU mit einem ausgewiesenen und von einem interdisziplinären Unternehmer- und Expertenteam in drei Stufen überprüften Wachstumspotenzial. Das SEF-Bewertungsverfahren ist SQS zertifiziert und überprüft ein Startup auf Herz und Nieren. Das Engagement des SEF erfolgt im Rahmen der Initiative

SEF4KMU, welche das Swiss Economic Forum zusammen mit weiteren Partnern ins Leben gerufen hat und sich an Schweizer KMU und Jungunternehmen mit Wachstumspotential richtet. Das High Potential Label wurde in den 7 Jahren seines Bestehens 52 Mal verliehen.

Herausragendes Unternehmer-Team

Die Gründer von Eventfrog können einen starken unternehmerischen Track-Record vorweisen und sind in dieser Zusammensetzung herausragend. Die SEF-Experten heben hervor, dass die Argumentation der Gründer stets faktenbasiert ist und sie dem Team die Erreichung einer guten Marktposition zutrauen. Sie verfolgen mit ihrem disruptiven Ansatz eine klare Strategie. Das zeigt sich insbesondere am grossen Willen die Profitabilität zugunsten des Wachstums hintenanzustellen. Sie bezeichnen das Startup deshalb als interessanten Case für Venture Kapital.

Hohe Kundenorientierung

Weiter heben die SEF-Experten den ausgesprochen hohen Service-Gedanken bei gleichzeitig hoher Automatisierung hervor, wodurch die Kundenbedürfnisse hervorragend abgedeckt werden. Die gebührenfreie Zahllösung und die Erstellung von Saalplänen sind Dienstleistungen, die die Erwartungen der Kunden übertreffen. Insgesamt attestieren sie der Plattform auch eine hohe Usability, also Benutzerfreundlichkeit.

Viel Knowhow inhouse und Nähe zu erfahrener E-Commerce Agentur

Der Bericht hebt ausserdem die durchdachte Marketingstrategie hervor, die stark auf den sogenannten Word of Mouth WoM Effekt setzt, also die Weiterempfehlung durch zufriedene Nutzer. Als ausgesprochene Stärken werden auch die solide eigene technische Plattform und die langjährige Erfahrung in der Web- und Software-Entwicklung genannt. Insbesondere, dass dieses Knowhow inhouse vorhanden ist und das Startup durch die Nähe zu MySign bei Bedarf zusätzliches Knowhow und Ressourcen beziehen kann, wird als grosse Stärke angesehen.

Hohes Renditepotential

Insgesamt attestieren die SEF-Experten Eventfrog ein hohes Rendite-Potential aufgrund der breiten Diversifizierungsmöglichkeiten der Wertschöpfungskette sowie dem starken positiven WoM Effekt. Im Ticketing-Markt kann Eventfrog deshalb auch bereits beachtliche Erfolge aufweisen. Die Anzahl der pro Monat publizierten Tickets wächst stetig und hat bereits 250'000 erreicht. Die Zufriedenheitsrate bei den Veranstaltern liegt bei über 90%.

Neuer Markt im Event-Ticketing

Eventfrog zielt mit seinem technisch hochwertigen und kostenlosen Ticketing-System in Verbindung mit einem offen konstruierten, umfassenden Veranstaltungskalender, primär auf den sogenannten «Long-Tail» des Ticketing-Marktes (kleine Veranstaltungen mit tiefen Preisen), bei dem bisher noch kein professionelles Ticketing-System zum Einsatz kam. Das Geschäftsmodell fokussiert, anders als die Konkurrenz, nicht auf Erträge durch Gebühren, sondern in erster Linie auf die Monetarisierung des Ökosystems rund um Eventdaten. Ziel ist das Angebot von segmentsspezifischen Werbeprodukten für Werbetreibende wie z.B. Gutscheinplätzen auf den Tickets. Zusätzlich zu diesem Kernmodell will die Eventfrog zu einem «One-Stop-Shop» für Veranstalter werden und Services rund um Events anbieten. Der geographische Fokus liegt auf der DACH-Region.

Für weitere Informationen:

Reto Baumgartner
PR und Kommunikation
Gründer und Mitinhaber
+41 62 206 77 00

reto.baumgartner@ticketfrog.com
Medien Kit mit Logos, Fotos und Grafiken:
www.eventfrog.ch/medien

Medieninhalte



Das Qualitätslabel SEF.High Potential des Swiss Economic Forum / Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100061337 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "ots/Ticketfrog AG"