

Kippel⁰¹

EMPRESA

Adictik abre una ronda de financiación para alcanzar el 'break even' y crecer en el extranjero

La start up quiere captar 225.000 euros con el objetivo de consolidar sus alianzas con Estados Unidos y Argentina y consolidar su plataforma.

24 ENE 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUÁN



Adictik busca recursos para impulsar su crecimiento. La *start up* catalana ha abierto su segunda ronda de financiación para captar 225.000 euros con el objetivo de alcanzar el *break even* en 2017 y afianzar sus alianzas estratégicas en Estados Unidos y en Argentina. La compañía también aprovechará los recursos financieros para optimizar su aplicación.

Para la captación de los recursos, el grupo ha optado por dos vías. Por un lado, ha acudido a la plataforma **Startupxplore** para abrir una nueva ronda de financiación con un techo de 180.000 euros. De momento, la empresa ya cuenta con más de 94.000 euros comprometidos y **Chris Bower**, que ha invertido 30.000 euros, como inversor de referencia.

Además de su participación en **Adictik**, **Bower** es fundador de la empresa de pagos **Adyen** (que gestiona los cobros de **Netflix** o **Spotify**) y ha invertido en empresas españolas como **Percentil**,

1/2

<https://www.kippel01.com/empresa/adictik-activa-una-ronda-de-financiacion-para-alcanzar-el-break-even-y-crecer-en-el-extranjero.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

Delivery Hero, Subasta de Ocio o Fanly, entre otras.

Bouwer es el accionista de referencia de la nueva ronda que ha puesto en marcha Adictik

Por otro lado, **Adictik** recurrirá a capital privado para completar su objetivo de financiación y empezar a generar beneficios. La empresa también potenciará su negocio en Estados Unidos y en Argentina, donde la empresa ya cuenta con un agente de ventas. “De momento nos quedaremos en Argentina, pero no descartamos crecer en el resto de Latinoamérica”, explica el cofundador y consejero delegado de **Adictik**, **Kilian Sevilla**, a **Kippel01**.

Esta no es la primera ronda de financiación que la empresa ha puesto en marcha. El pasado junio, **Adictik** consiguió captar 85.000 euros que les permitió lanzar su aplicación para sistemas **Android** y pasar de 20.000 a 50.000 usuarios.

Otro de los planes que sobrevuelan en el horizonte de **Adictik** es cerrar un acuerdo con **Vectormedia.com**, empresa que cuenta con Amazon y Apple entre sus clientes y que se encarga de los *displays* de la plaza Times Square (Nueva York), para dar el salto del mundo de la publicidad *offline* al online.

Adictik, que fue fundada en 2012 por **Kilian Sevilla** y **Laura Santolaria**, busca abrir una brecha en el mundo de la publicidad digital. Los fundadores han desarrollado una aplicación que, a modo de **Instagram**, permite a sus usuarios captar una foto y aplicarle el logo de las más de 2.500 marcas que forman parte de la red de clientes de **Adictik**, entre los que se encuentran grupos como **Pimkie**, Grupo Isdin, The Water Company o Dietox.

Adictik cuenta con más de 2.500 marcas disponibles en su aplicación

“Buscamos que el usuario sea productor, consumidor y distribuidor, todo a la vez”, señala Sevilla. El perfil mayoritario de los usuarios de **Adictik**, que superan los 50.000, son mujeres, usuarias de iPhone y de entre 15 y 34 años.

Si bien Sevilla señala que las enseñanzas de moda no son su único objetivo, “el perfil de nuestros usuarios tiene como consecuencia que las marcas de moda sean las más usadas en nuestra aplicación”.

Desde sus inicios, la empresa ha contado con el apoyo de la aceleradora Conector y de los inversores **Jose Luis Mínguez**, **Marc Ros**, **Oriol Juncosa**, **Risto Mejide** o **Juan Rocamora**; así como los fondos **Idodi Venture Capital**, dirigido por **Marc Vidal**; y **Taurus Fund**, entre otros.

2/2

<https://www.kippel01.com/empresa/adictik-activa-una-ronda-de-financiacion-para-alcanzar-el-break-even-y-crecer-en-el-extranjero.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.