

# Kippel<sup>01</sup>

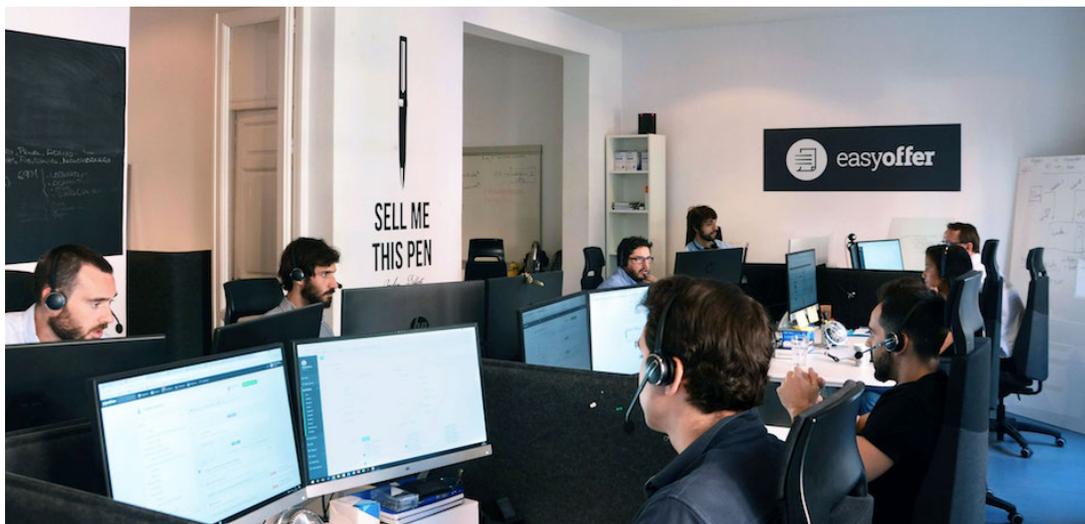
EMPRESA

## Martin Andersen (Easyoffer): “La crisis económica potenció el acercamiento de los abogados al sector digital”

La compañía, fundada por los hermanos Martín y Thomas Andersen, planea alcanzar el millón de euros de facturación en 2018 y está ampliando su equipo para consolidar su negocio en España.

29 MAY 2017 — 04:57

POR A. PIJUÁN



Llevar un negocio tradicional a Internet se ha convertido en una dinámica en los últimos años. Desde el tradicional marketplace para comprar y vender productos hasta el portal que ofrece servicios de alquiler de coches entre propietarios, pasando por una plataforma para solicitar presupuestos para arreglar el jardín, casi todos los verticales han encontrado su hueco en Internet.

Este ha sido el caso también del sector de los abogados, un segmento que, por tradición, captaba clientes en el campo offline. La crisis económica, no obstante, redujo el número de usuarios que tocaban a las puertas del despacho de estos abogados, y es aquí donde los hermanos **Martín** y **Thomas Andersen**, fundadores de **Easyoffer**, vieron un filón.

“Ambos proveníamos del mundo de las finanzas, pero teníamos la semilla de emprender, vimos que en Dinamarca funcionaba y vimos que era una necesidad a solventar en España”, asegura **Martín**

1/2

<https://www.kippel01.com/empresa/martin-andersen-easyoffer-la-crisis-economica-potencio-el-acercamiento-de-los-abogados-al-sector-digital.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.

# Kippel<sup>01</sup>

EMPRESA

**Andersen** a Kippel01. Ante ello, ambos directivos decidieron poner en marcha Easyoffer, una plataforma online que sirve de punto de encuentro entre abogados y clientes.

## Easyoffer se ha marcado como objetivo facturar un millón de euros en 2018

La empresa inició su actividad en Madrid en 2014. El modelo de negocio de **Easyoffer** se basa en la venta de datos de potenciales clientes a abogados y asesores. Por un lado, la empresa filtra los posibles casos y los sube a su plataforma, desde donde los abogados suscritos pueden presentar hasta tres presupuestos a aquellos clientes que les interesen. Por otro lado, los clientes reciben estas ofertas en menos de 24 horas.

“El sector de la abogacía es muy tradicional, pero no tuvo dificultades para entender la plataforma”, explica **Martín Andersen**. “Al final, la crisis económica llevó a los abogados a buscar una nueva forma para encontrar clientes”, afirma el fundador y consejero delegado del grupo.

Según las estimaciones de **Easyoffer**, existen cerca de 90.000 despachos de abogados, el 89% de los cuales tiene entre uno y cuatro trabajadores. La empresa asegura que en su plataforma hay unos 5.000 suscritos.

## Antes de lanzarse a Francia o Portugal, la empresa quiere consolidar su negocio en España

Los próximos planes de la empresa, que prevé cerrar el año con unas ventas de 500.000 euros, pasan por alcanzar el millón de euros de facturación en 2018. Actualmente se encuentra inmersa en el proceso de ampliar su equipo, que a día de hoy está formado por 18 personas, para consolidar su expansión en el mercado nacional.

Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao, Málaga, Alicante, Sevilla y San Sebastián son los mercados más importantes para **Easyoffer** en la actualidad, y antes de lanzarse a dar el salto a Francia o Portugal, la empresa quiere continuar creciendo en España.

“La salida al extranjero es un engranaje muy completo que tiene que funcionar muy sincronizado”, aseguran desde la empresa, que adelanta que prevé mantener su centro de operaciones en Madrid.

2/2

<https://www.kippel01.com/empresa/martin-andersen-easyoffer-la-crisis-economica-potencio-el-acercamiento-de-los-abogados-al-sector-digital.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.