

Loopo RESUME

Loopo - all-in-one content marketing solution

Contact information

Vlad Prystavka,
+380 95 626 73 89
vlad@loopo.org

Sector

Marketing/Advertising Tech

Development stage

Pre-Seed

Year of foundation

2022

Number of employees

5

The amount of funding required

\$500 000

Utilization of investments

49% - Sales & Marketing
40% - Hiring & Payroll
11% - Operations

Current monthly cost dynamics

\$1000

Current monthly income

\$400

THE MAIN IDEA

A platform that unifies the workflows of content teams and helps to manage the creative team effectively.

ISSUES/OPPORTUNITIES

Content managers and creative team members constantly see a million chats in messengers, chaos in all processes, and unrealistic deadlines. Due to unstructured organizational processes, specialists constantly suffer from exhaustion and excessive workload.

Instead, most business owners and top management are always interested in the company's development and want to improve the teams' performance and the operational results they generate. If you organize work processes correctly - make them transparent and understandable - the team's performance will increase, as will the company's income.

SOLUTION/PRODUCT

Loopo is an all-in-one creative space that will help creative teams tell the world about their products faster. And also to avoid typical problems, such as forgotten edits, missed publication deadlines, or unstructured data due to the content plan in Google Sheets or messengers.

BUSINESS MODEL/REVENUE

Subscription-based business model per user.
All information about our pricing is [here](#).

COMPETITORS AND BENEFITS

Competitors

Advantages of Loopo

StoryChief	The competitor has a wide range of functionality, but they aim to release ready-made publications. Loopo emphasizes teamwork and the process of preparing materials for publication.
Hootsuite	The competitor provides the ability to plan publications and collect analytics, but unlike Loopo, it does not offer the ability to manage the process of preparing a publication and the team's work on it.
Notion	Конкурент складний в побудові процесів та не орієнтований на контент команди. Loopo ж надає направлене рішення, що готове до роботи одразу та має швидкий процес адаптації нових користувачів.
Agorapulse	Конкурент надає можливість контролювати власні соц. мережі та аналізувати результати, проте не надає можливість командної роботи.

ROADMAP

Product Roadmap:

Q1 2024 - Integration with popular social media and auto-posting functionality development.

Q2 2024 - Content effectiveness and analytics dashboards.

Q3 2024 - Team time tracking utilities.

Marketing Roadmap:

Q4 2023 - Product Hunt launch.

Q4 2023 - 2+ offline event in Kyiv.

Q4 2023 - New social media acquisition channels launch.

INVESTMENTS

We plan to raise up to \$500,000 in the Pre-Seed round.

TEAM/EXPERIENCE

Core team:

CEO, Vlad Prystavka. Full stack Team Lead expertise in fintech and healthcare international startups. Developed more than 10 international projects from scratch.

CTO, Volodymyr Petryna. Back-end and DevOps experience in American product and outsourced IT companies.

CMO, Mariia Grachova. More than 4 years in content marketing. Was SMM&Digital Ads Manager in the largest Ukrainian logistic company, Nova Post. Built an inbound marketing department in a big IT service company.

Loopo

РЕЗЮМЕ

Loopo - комплексне рішення для контент-маркетингу

Контактна інформація

Влад Приставка,
+380 95 626 73 89
vlad@loopo.org

Галузь

Marketing/Advertising Tech

Етап розвитку

Pre-Seed

Рік заснування

2022

Кількість працівників

5

Необхідний обсяг

фінансування

\$500 000

Використання інвестицій

49% - Sales & Marketing

40% - Hiring & Payroll

11% - Operations

Поточна місячна динаміка

витрат

\$1000

Поточний місячний дохід

\$400

ГОЛОВНА ІДЕЯ

Платформа, яка об'єднує робочі процеси контент-команд та допомагає ефективно керувати творчою командою.

ПРОБЛЕМАТИКА/МОЖЛИВОСТІ

Контент-менеджери та учасники креативних команд постійно бачать мільйон чатів у месенджерах, хаос у всіх процесах і нереальні дедлайни виконання задач. Через неструктурованість організаційних процесів спеціалісти постійно страждають через виснаження та надмірне навантаження.

Натомість більшість власників бізнесу та топ-менеджмент завжди зацікавлені у розвитку компанії та мають бажання покращувати продуктивність команд та операційний результат, який вони генерують. Якщо правильно організувати робочі процеси - зробити їх прозорими та зрозумілими - перформас команди буде зростати, як і доходи компанії.

РІШЕННЯ/ПРОДУКТ

Loopo - це єдиний креативний простір, що допоможе креативним командам розказувати світу про свої продукти швидше. А також уникнути банальних проблем, таких як забуті правки, пропущений дедлайн публікації або неструктурованість даних через контент план в гугл таблицях чи месенджерах.

БІЗНЕС МОДЕЛЬ/ДОХІД

Підписка на сервіс. Вартість підписки розраховується на 1 користувача на місяць/рік.

Детальніше з цінами на пакетами вартості можна ознайомитись за [посиланням](#).

КОНКУРЕНТИ ТА ПЕРЕВАГИ

Конкуренти

Переваги Loopo

StoryChief	Конкурент має широкий спектр функціональних можливостей, але вони націлені на випуск готових матеріалів. Loopo ж робить акцент на командній роботі та саме над процесом підготовки матеріалів до публікації.
Hootsuite	Конкурент надає можливість планування публікацій та збору аналітики, проте на відмінну від Loopo не надає можливості керувати процесом підготовки публікації та роботи команди над нею.
Notion	The competitor is too challenging to build transparent processes and is not focused on the content of the team. Loopo provides a "box" solution ready to work immediately and has a quick onboarding process for new users.
Agorapulse	The competitor provides an opportunity to control social networks and analyze the results but does not provide an opportunity for teamwork.

ДОРОЖНЯ КАРТА

Roadmap продукту:

Q1 2024 - Інтеграція з популярними соціальними мережами та розробка функцій автоматичного розміщення публікацій.

Q2 2024 р. – Розробка системи аналітики та створення дашбордів для аналізу ефективності контенту.

Q3 2024 р. – Розширення функціональних можливостей для ефективного введення робочих проєктів на платформі.

Q4 2024 р. – Створення утиліт для відстеження робочого часу команди.

Roadmap маркетингу:

Q3 - Q4 2023 - Організація 2+ офлайн події в Києві.

Q4 2023 – Запуск на Product Hunt.

Q4 2023 – Запуск нових каналів залучення користувачів з соціальних мереж.

ІНВЕСТИЦІЇ

Плануємо залучати до \$500 000 на Pre-Seed раунді.

КОМАНДА/ДОСВІД

Основна команда:

CEO, Влад Приставка. Великий досвід на посаді розробки в міжнародних стартапах у сфері фінансових технологій та охорони здоров'я. Брав участь запуску понад 5 міжнародних продуктів.

СТО, Володимир Петрина. Досвід Back-end і DevOps напрямках в американських продуктових і аутсорсингових ІТ-компаніях. Має глибоку експертизу у створенні архітектури високонавантажених систем.

СМО, Марія Грачова. Більше 4 років у контент-маркетингу. Працювала SMM&Digital Ads Manager в найбільшій українській логістичній компанії «Нова пошта». Створила з нуля відділ inbound маркетингу у великій ІТ-компанії.