

RepScan logra ser rentable en su primer mes de vida

- RepScan ha sido rentable desde el primer mes de actividad con un equipo de 7 personas.
- La startup ha multiplicado por 7 la facturación de enero a marzo, con una facturación cercana a los 6 dígitos.
- Cuenta con clientes en USA, Australia, Singapur, Andorra y Perú, además de España.

Barcelona, marzo de 2021 – Un empresario que sufre una difamación en Internet sin ningún tipo de base jurídica. Un emprendedor al que le cierra puertas el concurso de acreedores de su último proyecto. Una familia con todo su patrimonio publicado en Internet.

Casos como estos y la creciente necesidad de controlar lo que sobre nosotros se dice en Internet están detrás del éxito de la tecnológica barcelonesa RepScan (www.repscan.com).

Esta startup permite a las personas detectar, documentar y si lo desean eliminar contenido no deseado que sobre ellos hay en la Red: fotografías, datos, vídeos y contenido falso.

Su crecimiento ha sido tal, que RepScan ha logrado ser rentable desde el primer mes de actividad. El *Break even*, el punto que marca el equilibrio entre gastos e ingresos se logró ya en el primer mes, y la facturación se ha multiplicado por más de 7 desde entonces.

“Las razones del éxito son fundamentalmente dos”, explica Josep Coll, CEO de RepScan, “en primer lugar, que hay necesidad de un servicio como el que ofrecemos, que permite eliminar contenido negativo sobre uno mismo en Internet. Y en segundo lugar, que nuestro servicio y tecnología funciona, lo que hace que muchos clientes se lo recomienden a otros”.

RepScan funciona según un modelo SaaS (*Software as a Service*). A través de una plataforma, las personas pueden contratar el servicio de alertas *RepScan Alert*, el cual les avisará de la aparición de nuevos contenidos negativos y podrán señalar desde su móvil el contenido que desean eliminar de Internet, viendo en tiempo real la evolución.

La web de RepScan ofrece también un servicio de urgencia (+34 622 640 755) para los casos más acuciantes, que cubre las 24 horas del día los 365 días del año, ya que los primeros momentos son clave para frenar la distribución de un contenido negativo por la Red. El coste, además, solo existe si el contenido finalmente se elimina ya que en caso contrario la compañía no cobra nada al cliente.

El importe medio de cada transacción se ha situado en torno a los 500 dólares. Además, el tiempo medio transcurrido desde que un cliente contacta con RepScan hasta que se elimina el contenido negativo que sobre él hay en la red está en una semana.

Cada vez más los empresarios, directivos y profesionales hacen búsquedas en Internet sobre potenciales socios, proveedores y clientes. La reputación en Internet puede ser clave para conseguir un préstamo, cerrar un acuerdo o captar clientes. De ahí que cada vez sea más fundamental tener la posibilidad de eliminar contenido falso o indeseado de la Red.

Hasta ahora quienes desearan eliminar contenido de la Red debían acudir a abogados especializados e iniciar unos procesos no solo largos, sino también costosos. RepScan dispone de una tecnología propia que permite detectar y eliminar contenido de Internet de manera rápida, legal y económica.

Más información de prensa y entrevistas

Alejandro Castellano Sans

acastellano@repSCAN.com

+34 936 386 559