

Postoplan invertirá 1M€ en el lanzamiento en España de su plataforma de marketing para pymes

La compañía prevé alcanzar 200.000 clientes en el mercado español gracias a su solución para mejorar la presencia de las pequeñas y medianas empresas en las redes sociales

La startup de origen estonio Postoplan ha lanzado en España su plataforma de marketing automatizado para redes sociales. La compañía planea realizar una inversión de más de un millón de euros durante el primer año para mejorar la digitalización y la presencia en las redes sociales de las pequeñas y medianas empresas españolas y acelerar el crecimiento en el mercado nacional. La empresa acompañará este lanzamiento con la apertura de una nueva sede en España en los próximos seis meses y la contratación de profesionales en nuestro país.

Fundada en 2020, Postoplan, que cuenta ya con 10.000 clientes en nuestro país, prevé alcanzar a medio plazo una cifra de 200.000 clientes, convirtiendo al mercado español en uno de los más importantes para la startup, junto a Estados Unidos y México.

Para ayudar a las pymes ante la difícil situación económica tras la pandemia, la compañía ofrece suscripciones gratuitas sin límite de tiempo. Así, se trata de la única plataforma de gestión de redes sociales basada en un modelo de negocio SaaS Freemium. La solución de Postoplan reduce el tiempo de trabajo de los gestores de redes sociales en un 40%. Asimismo, se trata de la primera y única plataforma en el mundo para la creación y publicación automática de contenido en WhatsApp.

La crisis provocada por la COVID-19 ha acrecentado la necesidad entre las pequeñas y medianas empresas de mejorar su digitalización y lograr una mejor interacción con sus clientes a través de las redes sociales. La plataforma, fundada por Alex Bozhin, Katerina Sukhenko y Dmitry Kann, se lanzó con la misión de ayudar a las pymes de todo el mundo a crear contenidos digitales, automatizando su publicación y mejorando la eficacia de sus operaciones en las redes sociales.

"En la difícil época postpandemia, creemos que es nuestra responsabilidad contribuir a la recuperación económica de las pequeñas y medianas empresas. Por ello, dejamos que nuestros usuarios utilicen una suscripción gratuita sin límites de tiempo. Y funciona, ya que más de 15.000 clientes han permanecido con nosotros y han adquirido suscripciones premium. Esta tasa de retención es un 5% superior a la media del mercado", señala Alex Bozhin, CEO y fundador de Postoplan.

La plataforma de marketing automatizada, disponible en español y otros 13 idiomas, contribuye a generar un 70% más de tráfico y de suscriptores en redes sociales. De hecho, el 56% de los clientes de Postoplan han registrado un aumento en la participación de los usuarios y en el alcance de su audiencia. La plataforma también ayuda a optimizar los costes de publicidad digital en un 90%.

Gracias a su modelo de negocio único, en los últimos 14 meses la startup ha alcanzado unos ingresos cercanos a un millón de euros, logrando un crecimiento medio anual de sus ingresos del 25% mes a mes. La compañía, que compite con los mayores actores del mercado – Buffer, Hootsuite y Sprout Social-, cuenta ya con 112.000 clientes en 147 países.

Datos de contacto:

Laura Lázaro

685839655

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>