

Business angel en lid van BAN Flanders stapt in ambitieuze Belgische start-up

LiveCrew biedt klassieke kleinhandel de *sales intelligence* van onlinehandel

16 december 2022 – De Belgische start-up LiveCrew heeft zojuist een *seed round* afgesloten voor een totaal kapitaal van bijna 600K euro. Het geld is afkomstig van het Belgisch investeringsfonds Sambrinvest en van vijf business angels, waaronder ervaren investeerder en technologie-expert Walter Luyten via BAN Flanders. De jonge onderneming zal het kapitaal gebruiken om zijn product verder te ontwikkelen, drie extra mensen aan te nemen en zo het kernteam te versterken, en verder internationaal uit te breiden vanuit Parijs en het Midden-Oosten.

Voor BAN Flanders is dit andermaal een bevestiging van de waarde van zijn recente strategische keuzes: internationalisering en de nadruk op doorbraaktechnologie ten dienste van de ondernemende wereld.

LiveCrew wil beheerders van klassieke winkels een beter inzicht bieden in het gedrag van de klant en aanduiden waarom een traject al dan niet tot een verkoop leidt. Het helpt aldus de kloof op het vlak van informatiegaring te dichten met e-commerce. Het product maakt gebruik van AI-technologie om cruciale gegevens te verzamelen uit input door verkopers. Deze gegevens kunnen vervolgens gecombineerd worden met gegevens uit andere systemen, waardoor de technologie van LiveCrew leert en steeds beter advies kan bieden om het verkooptraject verder te optimaliseren.

CEO Jonathan Dory richtte LiveCrew op in 2020. Hij had er toen een carrière van 13 jaar op zitten in de kleinhandel bij Samsonite. Die laatste onderneming werd meteen de eerste klant van LiveCrew: “Ik en vele anderen in de klassieke kleinhandel merkten een steeds groter wordende achterstand tegenover e-handel op het vlak van *customer intelligence*. E-tailers weten exact wat er gebeurt, waar hun bezoekers vandaan komen, welke pagina's ze bekijken en wanneer ze besluiten om te kopen of om af te haken,” aldus Dory.

Fysieke kleinhandel heeft wel het onmiskenbare voordeel van menselijke interactie, maar handelaars weten vaak niet hoe ze gegevens kunnen verzamelen en zijn dus als het ware blind voor belangrijke signalen. En dat is precies wat LiveCrew wil oplossen: hun oplossing laat winkels toe de interactie met de klant vast te leggen door de verkoper een korte vragenlijst te laten invullen wanneer de klant de winkel verlaat.

“We verzamelen feedback, verifiëren de kwaliteit en zetten duizenden datapunten om in waardevolle inzichten dankzij onze intelligente *dashboards*. Ons doel is dus om de fysieke kleinhandel een cultuur van gegevens bij te brengen en hen te helpen betere beslissingen te nemen op basis van feiten,” zegt Dory.

De onderneming zette haar eerste stappen in de Franse hoofdstad, maar verhuisde even later naar België omwille van de centrale ligging en omdat Jonathan Dory terug wilde naar zijn Belgische wortels.

LiveCrew groeit binnen Station F, de grootste startup-incubator van de wereld. Twee fondsen hielpen de onderneming op weg in 2020: Entrepreneur First en Digital Attraxion. Deze *pre-seed* investeringen stelden de starter in staat de eerste *Proof-of-Concepts* met succes uit te voeren.

Onlangs rondde LiveCrew een *zaaironde* ter waarde van bijna EUR 600K af. Via BAN Flanders kwam de jonge onderneming ook in contact met technologie-expert Walter Luyten. Jonathan Dory: “Walter is vertrouwd met AI-technologie en steunde eerder diverse jonge ondernemingen met raad en daad. Wij rekenen op zijn expertise in de ontwikkeling van onze technologie en uiteraard op zijn uitgebreide netwerk.”

Recentelijk nam LiveCrew ook deel aan het Future of Luxury Client Experience acceleratorprogramma georganiseerd door Richemont – een van de meest prestigieuze luxe-retailconcerns. Een 250-tal deelnemers dongen mee, 6 werden geselecteerd om *proof of concepts* te houden in Dubai. LiveCrew lanceerde zijn product bij Montblanc, Piaget en Jaeger-LeCoultre en werd laureaat van de Innovation Award.

Op middellange termijn wil LiveCrew een gevestigde naam worden als expert in *sales intelligence* voor fysieke winkels – en dan met name in luxezaken en kleinhandel met hoge toegevoegde waarde. De onderneming heeft intussen een fundering gelegd in Europa en het Midden-Oosten. Met zijn hoofdkwartier in België zit het vlak bij het modehart Parijs, maar LiveCrew wil ook naar de VS trekken. Dankzij deze solide basis, kan LiveCrew nu zijn innovatie voortzetten bij vele bekende kleinhandels in Europa en het Midden-Oosten en kan het in de nabije toekomst zijn activiteiten voort uitbouwen in de VS en Azië.

Over LiveCrew (www.live-crew.com)

Contact: Jonathan Dory; +32 493 30 49 94; jon@live-crew.com

Over BAN Flanders (www.ban.be) #wisedeals

Contact: CEO Reginald Vossen; +32 11 87 09 11; r.vossen@ban.be

BAN Flanders (Business Angels Netwerk Vlaanderen vzw) brengt ondernemers en investeerders samen, bereidt hen voor op kapitaal financiering en zorgt steeds voor persoonlijke begeleiding. Bij uitstek dus hét platform waar investeerders en ondernemers elkaar in optimale omstandigheden vinden. #banstaatklaar voor groei en succes van ondernemers en privé-investeerders, de business angels. Met meer dan 200 manjaren expertise binnen het core-team, (buiten de expertise van angels in het netwerk die in jaartallen quasi niet uit te drukken valt), is BAN Flanders al bijna 25 jaar marktleider in privaat early stage risicokapitaal in België. Met 433 deals op de teller, maakt BAN Flanders het motto ‘WISE MONEY LEADS TO GREAT DEALS’ iedere dag opnieuw waar. De persoonlijke begeleiding van alle partijen is hierbij leidend. Bezoek onze WISE Academy op <https://www.ban.be/wise-academy/>