

## pagestrip 2 market

pagestrip: Breite Markteinführung in der DACH-Region

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.02.2018	<b>Projektende</b>	31.07.2019
<b>Zeitraum</b>	2018 - 2019	<b>Projektlaufzeit</b>	18 Monate
<b>Keywords</b>	software; design; digital publishing; b2b; growth		

### Projektbeschreibung

Mit pagestrip ist im Zuge der letzten Jahre eine einzigartige, mächtige digital publishing Lösung entwickelt worden, die seit Mitte letzten Jahres aktiv in Österreich vertrieben wird und mit KundInnen wie voestalpine, Volkswagen oder Telekom Austria bereits einige namhafte Unternehmen überzeugen konnte.

Das Produkt ist technisch dementsprechend ausgereift, soll aber im Kontext des Markteinführungsprojekts vor allem im UX Bereich ausgebaut und verbessert werden, um die bestehende Technologie noch zugänglicher zu machen und ihre Stärken weiter auszuspielen.

Wichtiger ist aber die breitere Markteinführung, die aufgrund der Adressierung an große Unternehmen bisher prinzipiell durch direct-sales getrieben ist. Neben dem österreichischen Markt sollen auch Deutschland und die Schweiz erschlossen werden, wozu aber Verstärkungen im Vertrieb notwendig sind. Ebenfalls relevant sind Marketing- und PR-Aktivitäten, um auf Basis des technologischen Vorsprungs pagestrips das Unternehmen als Themenführerin im professionellen publishing Bereich zu verankern.

Ziel des Projekts ist es, die erfolgreiche Markteinführung pagestrips zu beschleunigen und auszuweiten, um die Wertschöpfung der investierten Entwicklungsarbeit zu maximieren.

### Abstract

Developed within the last years, pagestrip has become a powerful and unique digital publishing solution and has been actively distributed in Austria since mid-2016. With premium customers such as voestalpine, Volkswagen, and Telekom Austria, the offering has been validated on the market successfully.

pagestrip is mature and proven. During this project, UX improvements will drive an even faster rate of adoption, while making the technological strengths and unique workflows more accessible to a broader market.

With its aim at medium-to-large businesses, pagestrip's distribution is heavily based on direct sales. To conquer German and

Swiss markets, it is thusly imperative to grow the sales team and intensify marketing and PR activities: The technological advantage of pagestrip will be the base to establish the company as a thought leader within the professional digital publishing space.

The goal of the project is to accelerate the successful market rollout of pagestrip within the DACH region, in order to maximize the value of our previous technological investments.

### **Projektpartner**

- ALICE INTERACTIVE GMBH