



BIGBAN
INVERSORES PRIVADOS

**IV FORO DE INVERSIÓN
LAS ROZAS INNOVA –
BIGBAN INVERSORES
PRIVADOS**

31 de enero de 2024

www.lasrozasinnova.es

DESCRIPCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR:

Todas las empresas tienen que formar a alguien. Empleados, colaboradores, clientes... etc. Alumne ha desarrollado una plataforma que simplifica este proceso, apoyándose en la tecnología, la gamificación y la inteligencia artificial generativa

INNOVACIÓN Y CAPACIDAD DE IMPACTO:

Es la primera plataforma de formación de nivel corporativo adaptada a Pymes/Startups. Incorporamos toda la potencia de la IA generativa en el proceso, de manera que cualquier persona (por ejemplo, con su móvil) puede grabar una píldora formativa para su equipo, clientes, colaboradores y la plataforma crea toda la experiencia de aprendizaje, de forma asistida gracias a la IA.

MODELO DE NEGOCIO Y MADUREZ DEL PROYECTO:

La empresa lleva desde 2015 formando a más de 250K personas al año con las soluciones. La nueva versión es un cambio de junio de 2023, orientado el negocio full SaaS para llegar a este nuevo colectivo y lanzando una versión del sistema asequible para cualquier empresa..

COMPETENCIA:

Netex, Evolcampus, Powerlearn

EQUIPO:

Guillermo García y Álvaro Segura. Ambos ingenieros en Informática y con amplia experiencia en negocios digitales.

Dos socios fundadores, equipo técnico asentado y equipo complementario (marketing, soporte , etc.)

TRACCIÓN ACTUAL Y PREVISIÓN:

La empresa es rentable, con más de 60 clientes corporativos y cerca de 700K de facturación. Nuestra previsión es triplicar tamaño en los próximos 2 años.

Importe de la ronda: 500K€
Crecimiento comercial y tecnología

DESCRIPCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR:

Botslovers es una compañía de ingeniería de software especializada en Inteligencia Artificial

Su propuesta de valor: "Hacer que sea fácil para cualquier empresa aprovechar el poder de la IA conversacional y generativa para la atención al cliente y ventas"

El proyecto consiste en una plataforma SaaS No-Code que mejora la rentabilidad y la eficiencia operativa de las empresas permitiéndoles configurar y desplegar fácilmente asistentes virtuales potenciados por IA.

El valor añadido que ofrecen radica en que la plataforma se puede activar -sin necesidad de conocimientos técnicos- en cualquier canal (Web, WhatsApp, Aplicaciones Móviles, Redes Sociales y Puntos de Venta Físicos) y en cualquier idioma. Además, la plataforma se ofrece bajo una suscripción mensual sin límite de usuarios.

INNOVACIÓN Y CAPACIDAD DE IMPACTO:

La solución es innovadora por ser nativa en IA. Utiliza Natural Language Processing desde hace 4 años e incluso, un año antes del lanzamiento de ChatGPT por parte de Open AI, ya integraba IA Generativa como tecnología que genera respuestas por parte de los asistentes virtuales para servicio al cliente y ventas. La capacidad de impacto de nuestra solución se demuestra por su capacidad de automatizar hasta un 90% de las interacciones con clientes.

Ventajas competitivas:

- Data propietaria: Contamos con modelos de datos para IA que vienen siendo afinados desde hace varios años con millones de interacciones con clientes de grandes empresas en sectores retail, telecomunicaciones y servicios
- Balanceador de LLMs: Hemos desarrollado un balanceador propietario de Large Language Models con el objetivo de optimizar los costes de IA Generativa de nuestros clientes. Este balanceador es único en el mercado y permite elegir, en tiempo real, el LLM que ofrece la mayor costo-eficiencia y precisión para generar respuestas con IA generativa
- Foco: Foco estratégico en mercados de habla hispana y uso de LLMs entrenados para funcionar eficazmente en conversaciones en idioma español

MODELO DE NEGOCIO Y MADUREZ DEL PROYECTO:

El modelo de negocio se centra en tres pilares fundamentales:

- Configuración inicial y/o Setup: Pago inicial independientemente de la duración del contrato que cubre integraciones y configuración de la plataforma.

Rango: 3.000 € a 5.000 € por cada nuevo cliente.

BotsLovers

Enterprise Software IA generative | Constituida en 2019

FASE: ESCALADO<https://www.botslovers.com/>

- Fee de Suscripción: Ingresos recurrentes por el uso de la plataforma SaaS. Rango de Valor Contractual Anual (ACV) para clientes empresariales: 12.000 € a 48.000 €.

Rango de ACV para clientes de tamaño medio: 6.000 € a 12.000 €.

- Fee Variable de Generative AI: Ingresos adicionales por consultas realizadas a proveedores de LLM, además de aquellas incluidas en los planes de suscripción mensual.

Botslovers presenta un proyecto maduro y consolidado. Nuestros asistentes virtuales impulsados por la Inteligencia Artificial Generativa han logrado una sólida aceptación entre las grandes empresas minoristas y actores clave en la industria de retail como Carrefour, Auchan Group y Mercadona en España quienes han validado nuestra innovación tecnológica. Además, prestigiosas empresas como Siemens AG, Porsche, Volvo, Telefónica, Cabify, Meta y Netflix también han abrazado nuestra solución.

COMPETENCIA:

Sus principales competidores directos que operan en el mercado IA conversacional incluyen a Kore.ai, Inbenta, LivePerson, Livechat, Landbot,

La diferenciación de BotsLovers con sus competidores radica en nuestro enfoque centrado en la IA y 5 pilares fundamentales:

- AI-First / AI-Native
- Low-Code / No-Code
- Industry-Specific Data Models
- Balanceador LLM
- Multicanal & Multi-idioma LiveChat, Crisp, Certainly, Ada y Tidio.

EQUIPO:

Andrés Pulgarín – (CEO) <https://www.linkedin.com/in/andrespulgarin/>

Simón García – (COO) <https://www.linkedin.com/in/simon-garcia-pascual/>

Andrés Soler – (CRO) <https://www.linkedin.com/in/asoler/>

Jierson Espinosa – (CTO) <https://www.linkedin.com/in/jierson-espinosa-gb19911a9/>

David Tomás – (Partner) <https://www.linkedin.com/in/david-tomas/>

TRACCIÓN ACTUAL Y PREVISIÓN :

2022:

- Clientes: 50
- Facturación: 361K€
- EBITDA: -39,9K€
- ACV: 7,2K€

2023e:

- Clientes: 60
- Facturación: 450K€
- EBITDA: 90K€
- ACV: 7,5K€

Importe de la ronda: 1,25 – 1,75M€

- Acelerar ARR a 1M€.

- Expandirse a LATAM

- Equipo

FASE: LANZAMIENTO<https://kuarere.com>**DESCRIPCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR:**

Marketplace de alquiler de espacios para contenido audiovisual.

Cuentan con +3.200 espacios desde platós de fotografía, casas, oficinas o naves industriales.

Su misión es conectar estos espacios con aquellos profesionales y amateurs que necesitan escenarios para crear su contenido.

A través de la plataforma, facilitan esta tarea. Y los creativos encuentran y reservan espacios online de manera segura y eficaz, reduciendo los tramites de contratación y los costes de producción.

INNOVACIÓN Y CAPACIDAD DE IMPACTO:

Aproximadamente cada segundo se graban 100 videos nuevos en el mundo. Y es que el boom del contenido audiovisual está viviendo el mayor auge de las últimas décadas en todos los ámbitos. Se produce contenido para cine, televisión, plataformas OTT, Publicidad, Música, Revistas, redes sociales, Radio, Podcast, Vídeos Corporativos o Documentales. Solo en publicidad se invirtieron en 2022 más de 4.500 M€ y sigue creciendo cada año.

Negocios similares que comenzaron en California, como Peerpsace que ha cerrado rondas de inversión por 35 M \$ o Giggster con +50 empleados, ya están tanteando Europa.

MODELO DE NEGOCIO Y MADUREZ DEL PROYECTO:

En nuestro modelo de negocio todas las partes ganan. Los propietarios por alquilar sus espacios. Los clientes abaratan sus costes. Y nosotros comisionamos un 20% de la reserva.

COMPETENCIA:

La competencia actual es el mercado tradicional, obsoleto y desactualizado que no cumple las expectativas de lo que demanda el mercado actual. Además, es lento, costoso y engorroso en trámites.

En Kuarere, solucionamos los principales problemas que se encuentra el usuario a través de nuestro marketplace por el cual facilitamos la búsqueda de localizaciones y reducimos los tramites de contratación, lo que conlleva un sustancial ahorro de tiempo y reducción de los costes de producción

FASE: LANZAMIENTO<https://kuarere.com>**EQUIPO:**

Belén Solá es la fundadora del proyecto y a lo largo de estos meses ha conseguido consolidar un equipo unificado y motivado con diferente formación. Adela Florea trabaja full time especializadas en las distintas áreas de marketing y ventas. Dos personas (Andrus y Carlos) trabajan jornada completa para desarrollar el producto tecnológico.

Licenciada en Arquitectura Superior, Belén funda su primera empresa de reformas en 2017 facturando +200K el primer año. Gran apasionada de la danza,, crea un primer directorio de espacios para el arte y la cultura con el cual factura +6K a mitad del mes de Marzo pre-pandemia. En 2021, tras validar el mercado, crea kuarere.com para democratizar el acceso a espacios increíbles para todos los creadores con proyectos creativos.

TRACCIÓN ACTUAL Y PREVISIÓN:

Este año se han enfocado en hacer el proyecto rentable. Y aunque el CAC todavía sea de 341 € por cliente (no anfitriones), nuestro lifetime value también es alto 1.100 € netos, gracias a la recurrencia del 45% y el ticket medio que está en 956 €.

La conversión ha aumentado del 0,68 (enero) % al 4,44% (noviembre) en registros. Siendo un 0,35% de conversión de visitantes a venta.

En 2022, los ingresos netos fueron 34 K € (facturación menos nuestra comisión, no beneficio) y en 2023, llegan a los 60K€.

Importe de la ronda: 250K€**Marketing y ventas**

DESCRIPCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR:

Votaciones online seguras para juntas de accionistas, elecciones sindicales y asambleas.

INNOVACIÓN Y CAPACIDAD DE IMPACTO:

Kuorum es la única solución de voto online certificada que cubre toda la cadena de valor de las votaciones online, desde el registro de votantes hasta la auditoría posterior, presentando resultados en tiempo real y con algoritmos criptográficos adaptados las necesidades de cada tipo de votación. Es un mercado emergente gracias a los cambios legales tras la pandemia y tiene un volumen de 1B€ sólo en España. En 2023 facturamos 300k€ con clientes como Whirlpool, Oracle o Fujitsu.

MODELO DE NEGOCIO Y MADUREZ DEL PROYECTO:

Están centrados en tres verticales: juntas de accionistas de sociedades anónimas con más de 100 accionistas, elecciones sindicales de empresas con más de 50 empleados y asambleas y elecciones de clubes deportivos y colegios profesionales. Venta a través de outbound (2 SDR y 1 AE), inbound (SEM) y recomendación.

COMPETENCIA:

Scytl (empresa que viene de las votaciones en sector público, pero ahora quiere atacar también el sector privado), Councilbox (combinan video y voto en lugar de integrarse con Zoom, Teams o Meets), Appsambleas y Custom Vote (low cost no certificadas)

EQUIPO:

Matías Nso (CEO)
Iñaki Domínguez (CTO)
Chema García (CFO)

TRACCIÓN ACTUAL Y PREVISIÓN:

2022 (300k€), 2023 (350k€), 2024 (500k€), 2025 (1.5M€), 2026 (5.6M€). Tras alcanzar market fit han iniciado un refactor de producto que culminará en el Q1 de 2024 y permitirá que crezcan más rápido.

Importe de la ronda: 750K €
Ventas, marketing y producto



Traveltech | Constituida en 2020

FASE: ESCALADO<https://www.moguplatform.com/>**DESCRIPCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR:**

Plataforma SaaS para operadores turísticos con la que generar propuestas comerciales, gestionar los cobros y ofrecer al cliente una App de acompañamiento en destino. Con todo lo necesario para presentar y cobrar los viajes sin estrés.

INNOVACIÓN Y CAPACIDAD DE IMPACTO:

El objetivo de MOGU como producto es hacer accesible para las agencias de viaje minoristas y mayoristas un canal de comunicación bidireccional con los clientes en forma de aplicación móvil, con el fin de monitorizar la actividad en destino, ofrecer recomendaciones personalizadas a los viajeros y en último término, tomar decisiones óptimas de negocio en base a datos agregados, estructurados y analizados.

MODELO DE NEGOCIO Y MADUREZ DEL PROYECTO:

MOGU gana dinero de dos formas:

- 1) Suscripción B2B: MOGU ofrece planes de cobro mensual a anual que van desde 79€ al mes a 1999€. Este plan de pagos le da flexibilidad a la agencia para cambiar de uno a otro en función de su estacionalidad.
- 2) Transaccional B2B: La herramienta cobra una comisión por todos los pagos procesados tanto en las propuestas como en la App en la venta en destino (3%, 0% ó un 2% para los calendarios de pago).

Existe una gran Oportunidad en mercado hispanohablante: LATAM y Europa cuenta con más de 100K agencias (solo en España ya hay 10K), un mercado en el que nuestros competidores apenas están presentes.

COMPETENCIA:

Competidores en USA y Sudáfrica (WETU y WETRAVEL, principalmente).

WeTravel (USA), que es el principal competidor. Acaba de ser valorado en 100M y ha levantado 27M.

Wetu = empresa más tradicional con mucho tiempo en el mercado. Potente pero menos innovación. Poca financiación.

MOGU = Producto más completo: Ambos competidores son constructores de itinerarios. Salvo Wetraavel no participan en la transacción y Wetraavel no abarca la experiencia en destino y la comunicación.



Traveltech | Constituida en 2020

FASE: ESCALADO

<https://www.moguplatform.com/>

EQUIPO:

Sara Hernández. CoCEO y fundadora (Energía y conocimiento)

Héctor García. CoCEO y fundador (20 años en tecnología)

Andrés García. Ventas y fundador. (22 años en turismo)

TRACCIÓN ACTUAL Y PREVISIÓN:

12K MRR. 20K en comisiones en últimos 3 meses de transaccional.

6 millones de euros en GMV movidos.

Previsión 2024

30K MRR en Agosto 2024 y 100K en comisiones en transaccional.

10 millones de euros en GMV movidos.

Importe de la ronda: 600K€

Ventas y marketing

DESCRIPCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR:

Worksible es un marketplace de talento freelance creado con la misión de ayudar tanto a los freelancers como a las empresas a crecer, ofreciendo las herramientas necesarias para ello, además de implementar IA para facilitar la conexión.

INNOVACIÓN Y CAPACIDAD DE IMPACTO:

Worksible impulsa el crecimiento de startups con su filosofía de "acertar para crecer", empleando inteligencia artificial para optimizar la selección de talento freelance. Esta integración de IA permite a las startups elegir con precisión a los profesionales más adecuados para sus proyectos, crucial para un crecimiento eficiente y sostenible. En el mercado global, la aplicación de IA por Worksible asegura la alineación entre las habilidades de los freelancers y las necesidades de las startups, potenciando el éxito de los proyectos y facilitando la expansión internacional de las startups.

MODELO DE NEGOCIO Y MADUREZ DEL PROYECTO:

Worksible es un marketplace que vincula startups con freelancers, cobrando un fee por cada proyecto completado. Este modelo de negocio se basa en un sistema de comisiones, adaptado a la naturaleza dinámica del trabajo freelance. El foco del mercado de Worksible está en las startups en busca de talento especializado para proyectos escalables, utilizando estrategias de marketing digital y redes profesionales para alcanzar su público objetivo. Actualmente, la plataforma está en proceso de crecimiento y desarrollo, trabajando hacia el establecimiento de una capacidad de generación de ingresos en línea con la demanda de servicios de trabajo freelance y las necesidades de recursos flexibles de las startups.

COMPETENCIA:

Worksible se diferencia de competidores como Malt, Upwork y Fiverr por su enfoque en crear relaciones a largo plazo entre startups y freelancers.

Mientras Malt y Upwork ofrecen amplias redes de talento freelance con un enfoque más general, y Fiverr se centra en servicios predefinidos a precios fijos, Worksible destaca por su compromiso en asegurar un buen match entre startups y freelancers, fomentando colaboraciones duraderas y efectivas.

Este enfoque, junto con la integración de inteligencia artificial para mejorar la selección de talento, posiciona a Worksible de manera única en el mercado, enfocado en el crecimiento y desarrollo sostenido de las startups.

HR Tech | Constituida en 2020

FASE: ESCALADO

<https://worksible.com/>

EQUIPO:

Sergio Conejo: Top Talent under 25. CEO

TRACCIÓN ACTUAL Y PREVISIÓN:

Actualmente la previsión es cerrar el año con 150.000€ de GMV y la previsión del año que viene es de 2M de GMV

Importe de la ronda: 600k€ – 1M€

Crecimiento