

Connecta't a ACCIÓ

FÒRUM D'INVERSIÓ 2019

Catàleg d'empreses

**Barcelona
& Catalonia
Startup Hub**



Organitza:

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

© Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Coneixement
Agència per a la competitivitat de l'empresa, ACCIÓ

ACCIÓ
Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona
Tel. 93 476 72 00
accio.gencat.cat

Data d'edició: Maig 2019



Aquesta obra està subjecta a la llicència Reconeixement – NoComercial – CompartirIgual (by-nc-sa): no es permet un ús comercial de l'obra original ni de les possibles obres derivades, la distribució de les quals s'ha de fer amb una llicència igual a la que regula l'obra original. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/legalcode.ca>

ACCIÓ

Benvolgut/da,

Un any més, pots consultar el catàleg del Fòrum d'Inversió, que recull informació clau sobre 50 de les *start-ups* amb més potencial de Catalunya. Totes estan desenvolupant projectes tecnològics a sectors capdavanters, com en les TIC o en salut i altres tecnologies i, en alguns casos, necessiten inversors diversos per finançar-los.

Aquests projectes, que any rere any guanyen en qualitat, són una mostra de la capacitat del teixit empresarial i emprenedor català d'apostar per la innovació i generar tecnologies clau per la indústria 4.0, que contribueixen així a posicionar el nostre país en el context internacional tot dotant-lo de competitivitat.

Tot això ha estat possible gràcies a una tasca continuada de suport a l'ecosistema emprenedor i inversor per part de la Generalitat des de fa prop de dues dècades. Un suport que té, entre els seus elements destacats, el mateix Fòrum d'Inversió, però també altres iniciatives com la Xarxa d'Inversors Privats, l'impuls a alguns dels primers fons de capital risc que es van crear a Catalunya o la difusió del finançament alternatiu.

Rècord d'inversió aixecada per les *start-ups* catalanes el 2018

L'ecosistema emprenedor i inversor de Catalunya avança, cada cop més, cap a la seva globalització. En els darrers anys, Catalunya, i Barcelona en particular, s'ha consolidat com un *hub* d'*start-ups*. Segons reconeixen associacions com el Center for American Entrepreneurship, Barcelona és un «*hub* global avançat d'*start-ups*», que ocupa un lloc destacat entre els principals ecosistemes mundials, fet fonamental, també, per atraure projectes d'inversió estrangera productiva en centres d'excel·lència i d'innovació.

Pel que fa a la inversió aixecada, segons dades de Dealroom, les *start-ups* amb seu a Catalunya van aixecar 872 milions d'euros el 2018, una xifra rècord que és un 53% més alta que l'any anterior. A més, segons l'informe de Capital de Risc Europeu, també de Dealroom, Barcelona és la cinquena ciutat europea en inversions de capital en *start-ups*, només precedida per Londres, París, Berlín i Estocolm.

Fons de capital risc reconeguts, com Rakuten Ventures, Kurma Partners, Mangrove Capital Partners, Northzone, Eight Roads, Spark Capital, Creandum o Point Nine són només alguns dels que han invertit a Catalunya el 2018, i que han contribuït així a fer créixer un ecosistema emprenedor cada cop més sòlid, juntament amb els inversors locals.

La dinàmica positiva continua el 2019. Així, el primer trimestre d'aquest any, les *start-ups* catalanes han aixecat 122,4 milions d'euros, i han superat els 70,9 milions del primer trimestre de 2018.

Finançament i connexions internacionals, claus per seguir fent créixer l'ecosistema

Cal, però, seguir treballant per consolidar les connexions amb altres ecosistemes capdavanters internacionals, i fomentar així la captació de finançament, l'accés a coneixement, a nous models de negoci, a talent, a R+D i a mercats internacionals.

Enguany, celebrem la 24ena edició del Fòrum d'Inversió, que té Hong Kong com a ciutat convidada, amb l'objectiu de fomentar la relació de les nostres *start-ups* i emprenedors amb Àsia, un dels ecosistemes més avançats i que és el tercer en volum d'inversió en *start-ups* europees. Les vuit Oficines Exteriors de Comerç i Inversions de l'àrea Àsia-Pacífic, especialment la de Hong Kong, són un gran actiu per connectar l'ecosistema de Catalunya amb l'asiàtic.

El Fòrum i aquest catàleg representen un aparador d'alguns dels projectes catalans amb més projecció internacional. Continuar creixent, compartir experiències d'èxit, connectar i trenar l'ecosistema emprenedor de Catalunya és el que ens mou a posar-lo a la teva disposició.

Gràcies per formar-ne part.

Joan Romero i Circuns
Conseller delegat d'ACCIÓ

Hong Kong, ciutat convidada 2019







QUADRE MACROECONÒMIC 2018

Creixement econòmic 3,0%	PIB (PPP) 480.494 M€	PIB per càpita (PPP) 64.215,7 €	Inflació 2,4%
Taxa d'atur 2,8%	Deute públic 0,1% (2017)	R+D/PIB 0,79% (2016)	Balança comercial -58.221,3 M€

RELACIONS COMERCIALS

CATALUNYA → HONG KONG		HONG KONG → CATALUNYA	
Exportacions principals:		Importacions principals:	
<ul style="list-style-type: none">• Perfumeria i cosmètica• Productes químics• Carn (porc)		<ul style="list-style-type: none">• Aparells i material elèctric• Maquinària• Joguines	
Exportadores totals (2018)	2.601	Empreses hongkongueses a Catalunya (>10% capital)	71
Exportadores regulars (2018)	942		
Filials catalanes a Hong Kong (>10% capital)	65		

ECOSISTEMA START-UP

-  +2.600 *start-ups* ^(a)
-  +50 incubadores i acceleradores ^(a)
-  16a ciutat mundial i 7a asiàtica en volum d'inversió de fons de capital risc (2016-2018)^(b)
-  +1.900 milions de dòlars aixecats per fons de capital risc el 2018 (1.200 milions dels quals aixecats pel seu unicorn Sense Time)^(c)
-  3.200 milions de dòlars de valoració de l'ecosistema de *start-ups* de Hong Kong el 2018^(d)
-  +4.700 enginyers graduats cada any^(e)

^(a) StartupmeupHK (InvestHK). ^(b) Savills World Research. ^(c) Whub. ^(d) The Desk. ^(e) University Grants Committee HK

SERVEIS DE L'OFICINA D'ACCIÓ A HONG KONG PER A START-UPS

- Servei de prospecció i d'immersió en l'ecosistema de Hong Kong
- Recerca de canals de comercialització
- Recerca de canals d'aprovisionament/prototipatge
- Recerca de socis i d'inversió
- Recerca de programes de suport en la implantació a Hong Kong
- Identificació de convocatòries, programes *open innovation*, licitacions públiques, etc.

DADES DE CONTACTE

Madrona Marcet
hongkong@catalonia.com
+(852) 2253 77338
Unit 1905, 19/F FWD Financial
Centre, 308-320 Des Voeux
Road Central
Sheung Wan, HK.

ÍNDEX D'EMPRESSES

CIÈNCIES DE LA VIDA I LA SALUT

Ciències de la vida a Catalunya	7
Able Human Motion	8
Barner Ventures	9
Berdac Smart Services	10
Biel Glasses	11
Connectthink Innovation	12
Cube Technology Innovation	13
DICUS	14
Go Pure Digital	15
Healthing Digital Research	16
Innolapps	17
Isensi Barcelona	18
Rheo Diagnostics	19

TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

Sector TIC a Catalunya	21
Airning Airclaims	22
Airplane Solutions	23
Aktek Labs	24
Artandabout	25
Bit Physical Retail	26
Bnc10 Barcelona Fintech	27
CorreYvuela Bot	28
Filmclub	29
Frizbit Technology	30
Iamperfectfood	31
Kocookapp	32
Musiclist World Innovation	33
Ogun Construction Technologies	34
Oxbridge English Teaching System	35
PatrocinaMe	36
Prestalo Online	37
Robinbrick	38
Robin-Data-Hood	39
Socourt Sports 2.0	40
Stayforlong	41
Triplist.me	42
Unblur	43
Work Wild	44
Workdeck Solutions	45

ALTRES TECNOLOGIES

Els drons a Catalunya	47
Asgard Space	48
Hashed Blocktac	49
Exponential Renewables	50
IntegraPdM	51
Kibus Petcare	52
LeanFactory	53
Lean Lemon	54
Musical Instruments Innovation LAB	55
PropCrowd	56
SEC2SKY	57
Sensing Solutions	58
Sounds Market	59
The Kiwi Homes	60
Venvirotech Biotechnology	61



Data constitució



Consum mensual caixa



Equip



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Ciències de la vida i la salut



Data constitució



Consum mensual caixa



Equip



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Ciències de la vida a Catalunya

 **1.060**
EMPRESSES
(2017)

 **17.802**
M€ FACTURACIÓ
(2016)

SUBSECTORS
FARMACÈUTIC | BIOTECNOLOGIA
MEDTECH | SALUT DIGITAL

 **53.731**
TREBALLANT
(2016)

 **3,4%**
PIB

 **89** ENTITATS
DE RECERCA

INVERSIÓ ESTRANGERA

42,6%
INVERSIÓ DE
CAPITAL TOTAL
DE L'ESTAT

24 PROJECTES
(2014-2018)
383 M€ INVERSIÓ
DE CAPITAL

EXPORTACIONS

45%
DEL TOTAL DE
L'ESTAT

77%
SÓN DEL SECTOR
FARMACÈUTIC

PRINCIPALS SOCIS COMERCIALS **FRANÇA | ALEMANYA | ITÀLIA | XINA**

OPORTUNITATS D'INVERSIÓ EMPRESARIAL

MEDTECH	CENTRES R+D
SALUT DIGITAL	ASSAIGS CLÍNICS
ECONOMIA SILVER	PRODUCCIÓ FARMACÈUTICA
BIG DATA	CENTRES LOGÍSTICS
ONCOLOGIA	

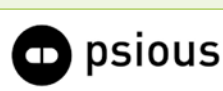


PAÏSOS AMB MÉS OPORTUNITATS

CANADÀ, MÈXIC, ESTATS UNITS,
AUSTRÀLIA, XINA, ÍNDIA, JAPÓ,
COREA DEL SUD, FRANÇA,
ALEMANYA, IRLANDA, REGNE UNIT,
DINAMARCA, ITÀLIA

FONT: INFORME "LES CIÈNCIES DE LA VIDA A CATALUNYA" D'ACCIÓ I BIOCAT

ACCIÓ  Generalitat
de Catalunya

Exemples recents d'inversió del *venture capital* en empreses d'aquest àmbit

		
21 milions d'euros	8 milions d'euros	3 milions d'euros
  	 	  

Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

		
Roche Diabetes Care contracta 50 nous treballadors per a les seves oficines de Sant Cugat del Vallès, tots relacionats amb la transformació digital de l'empresa.	Merck inverteix 6,2 milions d'euros en un nou edifici de producció per a Weighing & Dispensing a la planta farmacèutica de Mollet del Vallès.	Nou centre de serveis compartits en finances. Més endavant, en altres àrees com RRHH. També, atracció de continguts de HQ EMEA. 50 llocs de treball nous creats.

1 ABLE HUMAN MOTION

L'emoció de tornar a caminar

10/2018 ablehumanmotion.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La lesió medul·lar és un esdeveniment catastròfic que empeny 5 milions de persones al món a una vida desafiada per la discapacitat. Aquestes persones podrien posar-se dempeus i tornar a caminar si tinguessin un exoesquelet robòtic. Tot i això, els dispositius actuals són cars (100.000€), pesants i requereixen supervisió. ABLE és el primer exoesquelet lleuger, fàcil d'utilitzar i econòmic per a persones amb lesió medul·lar que restaura la capacitat de caminar de forma natural i intuïtiva. Ajuda a pal·liar els problemes de salut associats, i promou la confiança en un mateix i la independència.

MERCAT

Persones amb lesió medul·lar per sota de la vèrtebra T10 (1,5 milions de persones al món). Mercat potencial de 1.200 milions d'euros als Estats Units i 990 milions d'euros a Europa. El mercat dels exoesquelets s'espera que creixi un 45% anualment. Arribem a l'usuari a través d'hospitals i centres de rehabilitació.

MODEL DE NEGOCI

- 1) B2B: venda a hospitals especialitzats i centres de rehabilitació. Entrada al mercat i generació d'evidència clínica.
- 2) B2C: venda directa a pacients per a ús diari a casa. Oportunitat de negoci. També s'està explorant un model de lising per augmentar l'accessibilitat a la tecnologia.

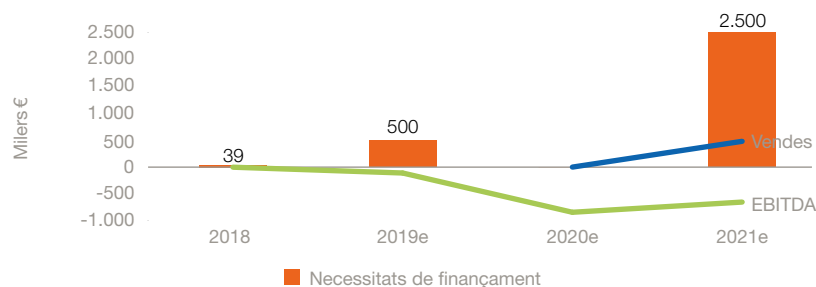
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són Ekso (EUA), Rewalk (Israel), Indego (EUA) i Cyberdyne (Japó). L'alt cost d'aquests exoesquelets (70.000€ el més econòmic), junt amb la necessitat de supervisió i l'elevat pes (12 kg el més lleuger), fan que s'utilitzin gairebé exclusivament en l'àmbit clínic.

FITES

- Octubre 2016 ● Patent.
- Novembre 2017 ● Prototip funcional de l'exoesquelet.
- Juliol 2018 ● Estudi pilot amb 3 pacients de l'Institut Guttmann.
- Desembre 2019 ● MVP per poder validar i certificar el producte.
- Juliol 2020 ● Validació clínica amb 30 pacients.
- Desembre 2020 ● Marcatge CE com a dispositiu mèdic.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000€ mensuals

Necessitem 500.000€ per desenvolupar la versió comercial de l'exoesquelet ABLE (personal R+D, material proveïdors i serveis), l'entrada en fases nacionals de la patent i iniciar-ne la validació clínica amb l'Institut Guttmann. Ja tenim 250.000€ de la ronda compromesos amb Banc Sabadell BStartUp Health i un inversor americà.



PERSONA DE CONTACTE

Alfons Carnicero Carmona
 acarnicero@ablehumanmotion.com
 650 646 127
 C. de Sant Eudald, 57, 1r 1a
 08023 Barcelona

9



Alfons Carnicero Carmona
CEO



Alex Garcia Farreny
CTO



Josep Maria Font Llagunes
CSO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Alfons Carnicero Carmona

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La possibilitat de millorar la vida de moltes persones. Coneixia el mercat de prop d'haver treballat a l'Institut Guttmann i perquè el meu pare va patir un ictus.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Aconseguir el marcatge CE. Ho resoldrem treballant amb una consultora especialitzada i incorporant un assessor amb experiència en fases de regulació del producte.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Venent exoesquelets per a ús domèstic a pacients per tot Europa i en negociacions amb una gran corporació MedTech per a l'adquisició de la companyia.



3.000€



0€

2 BARNER VENTURES

Et protegim de la llum blava de les pantalles amb estil

 11/2017  barnerbrand.com

Indústries del disseny

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El 90% de les persones que passen més de 3 hores davant de pantalles pateixen els símptomes de la nova síndrome visual informàtica, que va des d'ulls vermells i secs fins a mal de cap i migranyes (de mitjana, passem 8 hores i 41 minuts davant de pantalles). Un altre efecte nociu de la llum blava és que bloqueja la producció de la melatonina, i això dificulta molt el son. Amb unes muntures a la moda i les millors lents del mercat, protegim els treballadors durant la jornada laboral (i també a casa!), ajudant-los a tenir els ulls i el cap fresc tot el dia, i a agafar molt millor la son nocturna.

MERCAT

Totes les persones que utilitzen dispositius digitals. No només és un mercat gegant sinó que està en creixement constant. Hem deixat de banda l'estratègia *pure player e-commerce* a Omnichannel, per créixer amb distribuïdors al món *retail*, amb vendes a 4 categories: *fashion*, *consumer electronics* (FNAC, Apple *resellers*), farmàcia i òptiques. També vendrem a empreses per incloure el producte en el seu catàleg ergonòmic i com a benefici per als seus treballadors, i finalment, estem entrant al món dels *e-sports* amb els millors equips del país.

MODEL DE NEGOCI

Model tradicional de negoci tangible, amb marges molt grans que permeten invertir molt en màrqueting i comunicació, però sobretot en marca, el més important per a nosaltres i l'única cosa que no es pot copiar.

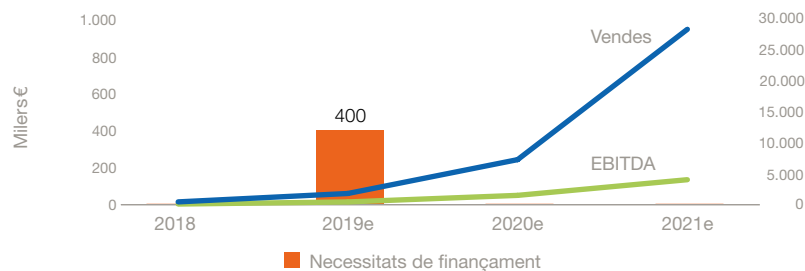
COMPETÈNCIA

Gunnar, Pixel, IZIPIZI, Cyxus, Jins, Felix Gray.

FITES

- Novembre 2017** ● Primer Kickstarter: 1.100 ulleres venudes a 965 persones de 65 països diferents, un total de 130.000€.
- Novembre 2018** ● Segon Kickstarter: 7.500 ulleres venudes a 6.472 persones de 80 països diferents, un total de 440.000€.
- Febrer 2019** ● Contractes amb distribuïdors a Espanya (Península i Canàries), Portugal, Letònia, Lituània, Països Bàltics, República Txeca, Japó, Kuwait, Xipre i Grècia.
- Juny 2019** ● Ampliar l'equip a 6 persones en plantilla.
● Entrar als *e-sports* amb 5 equips espanyols i almenys 2 internacionals.
- Desembre 2019** ● Arribar a tenir distribuïdors a 12 països.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT




 35.000€ mensuals


A través de Kickstarter, hem obtingut les primeres vendes i el finançament necessari per dur a terme la producció d'aquestes primeres unitats venudes. Actualment, estem començant a tancar acords amb grans clients i distribuïdors amb la possibilitat de tancar grans comandes. Necessitem 400.000€ per poder fer front a aquest creixement, invertir en *branding* i elements que ajudin a la venda *retail*, i a aconseguir una major visibilitat a escala global.



PERSONA DE CONTACTE

Ramon Pérez Coronado

 rperez@barnerbrand.com

 660 871 108

C. de Milà i Fontanals, 14

08012 Barcelona

EQUIP

 5



Ramon Pérez Coronado
Cofundador



Eduardo Gaya Sánchez
Cofundador



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Ramon Pérez Coronado

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La necessitat pròpia de treure'm els mals de cap al final de la jornada laboral i la picor d'ulls mentre treballava.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Un mercat amb poques barreres d'entrada. Invertint en la barrera d'entrada més important, que és la marca, i creixent molt ràpidament per ser un referent quant a ulleres de llum blava, a més de tenir les lents de millor qualitat del mercat d'una fàbrica d'Essilor.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Veig Barner com una empresa establerta, amb uns ingressos superiors als 10 milions d'euros. Amb pocs empleats per ser una empresa suficientment dinàmica per adaptar-se als canvis constants del mercat. Una empresa amb nous productes en un futur, tots els productes de Barner han de destacar per ser: funcionals, atractius, creatius i *mainstreams* (per a tothom).



15.000€



0€

3 BERDAC SMART SERVICES

La Nespresso dels medicaments

01/2019

berdac.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La població cada cop està més envellida, sola i medicada. A més, el 53% de la gent gran té dificultats per seguir els tractaments. La UE estima que cada any hi ha 200.000 morts prematures i un sobrecost de 120.000 milions d'euros per aquest motiu. El nostre dispensador de medicaments intel·ligent evita oblit i errors. Es connecta automàticament a Internet per descarregar-se el pla de medicació de l'usuari i, quan és l'hora de prendre les pastilles, alerta l'usuari, que només ha de prémer un botó per rebre les dosis correctes. Si res va malament, ho notifica als cuidadors al mòbil perquè pugin intervenir-hi.

MERCAT

Els nostres usuaris són gent gran que viu sola i persones polimedicades. En el primer cas, hi arribarem a través dels seus familiars (en molts casos, els nostres clients). A Espanya, usarem les farmàcies com a canal de venda i prescriptors de confiança. A Europa i els Estats Units, a través de distribuïdors.

MODEL DE NEGOCI

Freebie marketing: pagament únic del dispositiu (149€) + pagament mensual pels blisters i les notificacions (9,99€). Imposem un *switching cost* perquè usem blisters propis. Producció + distribució (41%), RH (36%), màrqueting (17%), estructura (6%). Marge de la venda (60%). EBITDA (19%).

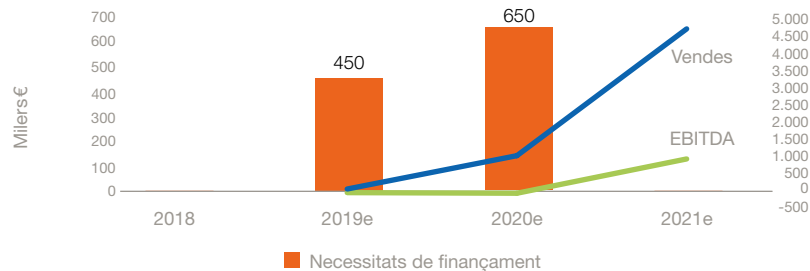
COMPETÈNCIA

A Europa no hi ha res similar. Als Estats Units, en canvi, trobem models més antics i limitats (HomeBuddy, TabSafe, Epill) i alguns de 2018 (MedMinder, MyFellow, Pillwise, Livi, HeroHealth i PilloHealth).

FITES

- Octubre 2018 - Primer prototip funcional.
- Desembre 2018 - Acord per fer una prova pilot amb 50 unitats amb la Fundació Persones Dependents de Cornellà.
- Febrer 2019 - Preacord de comercialització amb distribuïdor amb més de 100 farmàcies a Catalunya.
- Maig 2019 - Model plenament funcional i certificat.
- Desplegament comercial.
- Desembre 2019 - Vendre les primeres 500 unitats.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



4.000€ mensuals

Necessitem 1,1 milions d'euros. Els primers 50.000€ provenen d'un préstec que firmarem el març de 2019. En una primera ronda, volem aconseguir 400.000€ el setembre de 2019 per poder expandir-nos comercialment per tota Espanya i vendre 2.000 unitats fins a mitjan 2020. El setembre de 2020, farem una segona ronda, de 650.000€, per poder preparar l'expansió internacional a Europa i als Estats Units, on volem facturar 4,8 milions d'euros el 2021.



PERSONA DE CONTACTE

Roger Guasch Arambudo
 ✉ rogerguasch@berdac.com
 ☎ 647 188 402
 Gabriel y Galán, 18, 3r 2a
 08026 Barcelona

EQUIP

3



Roger Guasch Arambudo
CEO
[in](#)



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Roger Guasch Arambudo

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

El 2017 van diagnosticar Alzheimer a la meua mare, amb només 65 anys, i res en el mercat no ens ajudava amb les seves dificultats amb la medicació.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Destacaria l'extrema facilitat d'ús, i la tranquil·litat que aporta als fills/es saber que els seus pares no cometem errors amb la medicació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Esperem poder arribar a 100.000 llars. Això voldria dir que hem millorat la salut i la qualitat de vida de 100.000 avis i àvies a la seva pròpia casa.



75.000€



0€

4 BIEL GLASSES

Adaptem el món als teus ulls

11/2017 bielglasses.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La baixa visió és una discapacitat visual que no es pot corregir ni amb ulleres ni amb cirurgia. La pitjor conseqüència són les dificultats de mobilitat (risc de caigudes, cops i desorientació), ja que provoquen dependència i aïllament. Les nostres ulleres electròniques ho solucionen gràcies a l'ús d'IA i realitat mixta: detecten creuaments de carrers, obstacles i altres riscos, i els mostren de forma que l'usuari els pugui percebre. Avantatges: 1. L'aprofitament de la resta visual optimitza la percepció. 2. Funcions úniques d'ajut a la mobilitat. 3. Solució completa, que inclou zoom, contrast, etc.

MERCAT

A Europa hi ha més de 7 milions de persones amb problemes de mobilitat associats a baixa visió (més de 30 milions al món). El dispositiu es comercialitzarà en òptiques especialitzades en baixa visió. Col·laborem amb els oftalmòlegs perquè el puguin prescriure, i amb les associacions de pacients perquè el coneguin.

MODEL DE NEGOCI

Disseny, producció i distribució de les ulleres electròniques a través d'òptiques especialitzades (model B2B2C). Les òptiques vendran el producte i el configuraran per a cada usuari. Utilitzem components fabricats per tercers que només cal acoblar, i hi carreguem el *software* que nosaltres desenvolupem. Marge brut: 65%.

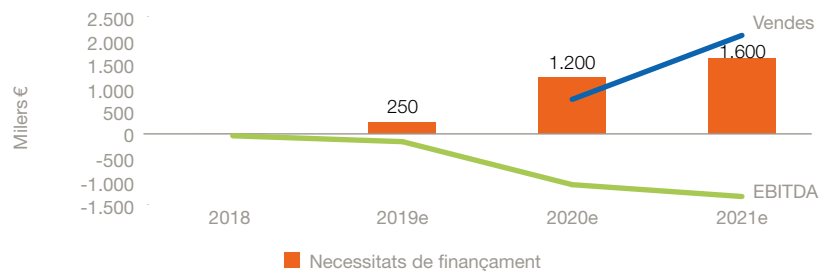
COMPETÈNCIA

Els bastons i els gossos pigall són el principal competidor tradicional. Altres fabricants d'ulleres electròniques o dispositius similars són eSight (Canadà), Orcam (Israel), Nueyes (EUA) i Retiplus (Espanya). Cap d'ells no proporciona les funcions d'ajuda a la mobilitat que ofereix el nostre producte.

FITES

- **Desembre 2018** Signatura d'acord amb la UPC per fer proves amb pacients.
- **Octubre 2018** Primera prova pública del prototip al congrés Healthio a Barcelona.
- **Juny 2018** Programa d'acceleració CRAASH d'EIT Health/Biocat/CIMIT Boston.
- **Maig 2019** Finalitzar desenvolupament del prototip MVP.
- **Setembre 2019** Finalitzar proves amb pacients a la Facultat d'Optometria de la UPC.
- **Desembre 2019** Tancar ronda d'inversió per a industrialització i comercialització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



14.000€ mensuals

Necessitem 250.000€ per finançar les proves amb usuaris i les millores subsegüents al prototip. I, posteriorment, una ronda Sèrie A d'1,4 milions d'euros el desembre de 2019 per finançar la producció industrial i el llançament comercial. Ja hem aconseguit 160.000€ de finançament públic (EIT HHealth, H2020, Startup Capital) i tenim 50.000€ compromesos per a la ronda actual.



PERSONA DE CONTACTE

Jaume Puig Adamuz
jaume@bielglasses.com
 699 981 684
 C. de Bolívia, 239, 1r
 08020 Barcelona

EQUIP

5



Jaume Puig Adamuz
CEO



Maria Constanza Lucero
CMO



Jordi Puig Adamuz
CTO



Eulalia Sanchez Herrero
CSO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jaume Puig Adamuz

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La raó per crear l'empresa és el meu fill Biel. En Biel té baixa visió, i des de ben petit ha patit tota mena de caigudes i problemes de mobilitat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Poder desplaçar-se de forma autònoma, sense dependre dels altres, perquè incrementa la capacitat de treballar, divertir-se i tenir relacions socials.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Començar a fabricar el producte sense haver-lo validat. Per evitar-ho farem proves amb pacients conjuntament amb la Facultat d'Optometria de la UPC.



63.000€



0€

5 CONNECTHINK INNOVATION

Vigilància intel·ligent per a persones fràgils i pacients

02/2016

predictassistance.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Solució d'assistència sanitària domiciliària basada en tècniques de *machine learning* i intel·ligència artificial que pretén posar a disposició dels serveis assistencials socio-sanitaris alertes basades en patrons socio-sanitaris intel·ligents per a pacients crònics o persones fràgils. La proposta es basa en l'automatització de la recollida de dades tant sanitàries com del comportament quotidià de l'usuari i el seu entorn amb l'objectiu d'identificar els patrons diaris d'aquesta persona, per tal de poder detectar evolucions o canvis i poder generar alertes.

MERCAT

Persones fràgils: persones grans que viuen soles (a Europa, 97 milions; a Espanya 2 milions). Malats crònics (a Espanya 19 milions; a Europa, 50 milions amb més d'una malaltia crònica). Mitjançant centres sanitaris, asseguradores, serveis d'assistència domiciliària, centres assistencials i serveis socials dels ajuntaments.

MODEL DE NEGOCI

El model es basa en ingressos per nombre de pacients i ingressos per servei assistencial. Els pacients connectats a la plataforma pagaran una quota mensual que dependrà de la categoria a la qual pertanyen (fràgil, crònic, crònic complex, greu). El punt d'equilibri s'aconsegueix prop dels 800 pacients.

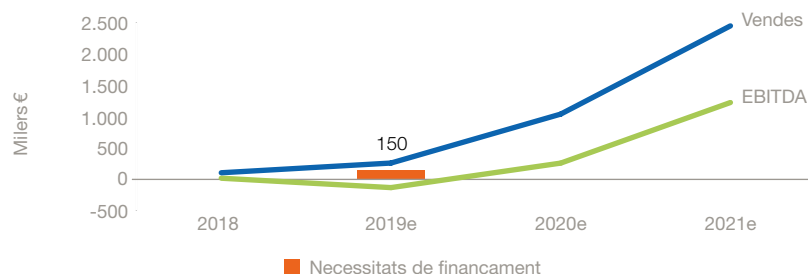
COMPETÈNCIA

Actualment, les solucions més avançades d'assistència domiciliària no treballen amb modelitzacions basades en intel·ligència artificial ni tenen en compte dades mediambientals ni epidemiològiques. Els principals competidors són Sanitas i Atenzia.

FITES

- Juny 2018 ● Es presenta a l'Ajuntament de Terrassa el projecte Predict Assistance.
- Gener 2019 ● Disposem del producte mínim viable de Predict Assistance per fer pilot.
- Febrer 2019 ● Inversió de 50.000€ de capital francès per al projecte Predict.
- Març 2019 ● Finalistes del Sanitas Disruptive d'AI.
- Juny 2019 ● Fer el primer pilot de Predict Assistance a Terrassa.
- Setembre 2019 ● Fer el segon pilot de Predict Assistance a Alacant.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



24.000€ mensuals

Necessitem 100.000€ del total de 150.000€ previstos per als propers 9 mesos (ja tenim els primers 50.000€ d'un inversor). Els fons aniran destinats a la millora del producte (models de prediccions, incrementar el nombre de regles generadores d'alertes), a la implementació de 2 pilots i a executar el pla comercial.



PERSONA DE CONTACTE

Xavier Blanch Trilla

Xavier.blanch@connectthink.eu

606 390 120

C. dels Telers, 5 B, 2n, local 9

08022 Terrassa

EQUIP

6



Xavier Xicota
CEO



Xavier Blanch
CCO



PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Xavier Blanch Trilla

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Procedia d'una etapa dilatada en el *management* a Siemens i va sorgir l'oportunitat de començar una nova etapa com a emprenedor.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La capacitat d'incloure el context de la informació dels sensors mitjançant IA i la disposició d'un motor de regles permet reduir els falsos positius.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líder al mercat espanyol i forta presència als EUA i a Europa. Marcarem tendència en el sector i serem els referents.



53.000€



50.000€

6 CUBE TECHNOLOGY INNOVATION

Quan compres, la teva salut primer. Descubrim els millors aliments per a tu

02/2017  myhealthwatcher.es

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

No hi ha dues persones iguals, ni tots els aliments són adequats per a tothom. Sabem el que mengem o el que podem menjar? El nostre compromís és ajudar les persones a menjar millor, i myHealthWatcher és l'eina definitiva per fer-ho, gràcies al coneixement del seu perfil de salut i a l'anàlisi dels ingredients i la informació nutricional de les etiquetes dels productes alimentaris envasats. Hem desenvolupat un algoritme que relaciona totes aquestes dades al moment, des d'una app que permet llegir els codis de barres i proveeix recomanacions personals a l'instant amb el senzill codi del semàfor.

MERCAT

Volem millorar la salut de tothom, però el nostre target són les persones que vigilen el que mengen. A Espanya hi ha 20 milions d'hipertensos, 11 d'obesos, 7 de persones amb colesterol, més de 5 de diabètics i més de 3 de persones amb al·lèrgies i intoleràncies. Hi arribem via institucions de salut, i publicitat.

MODEL DE NEGOCI

El servei és gratuït per als usuaris, tot i que podran accedir a serveis de subscripció de pagament. La major part dels ingressos venen dels sectors agroalimentaris, retail i restauració, amb models de patrocini, publicitat (recomanacions) i explotació del Big Data. Estructura flexible i continguda; preveiem beneficis el 2019.

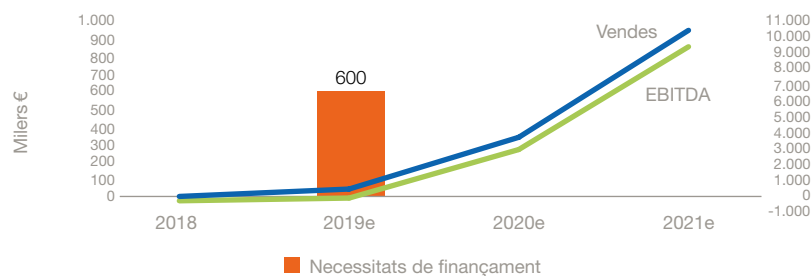
COMPETÈNCIA

Hi ha iniciatives similars que llegeixen codis o classifiquen productes: Allergeneat, Qué puedo comer, ¡Bueno para mí! Som els únics que interpretem les etiquetes de forma personalitzada, segons el perfil de salut i estil de vida de l'usuari. Pioners també en l'autodiagnosi del risc cardiovascular.

FITES

- Gener 2018 ● Desenvolupament de l'algoritme.
- Maig 2018 ● Desenvolupament i llançament de l'app.
- Setembre 2018 ● Premi al projecte més disruptiu a la UVic (jornades TIC Salut) i premi Ruralapps del Departament d'Agricultura, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya.
- Març 2019 ● Nou servei Premium de Coach Nutricional, patrocinat a Andorra per Assegur.
- Abril 2019 ● Inici de facturació amb el producte Health & Shopping Experience.
- Setembre 2019 ● Testatge de l'app a Mèxic.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 24.000€ mensuals

Necessitem 600.000€, per encarar campanyes d'adquisició d'usuaris i acció comercial, tant del servei de subscripció com dels productes dirigits exclusivament a marques i establiments d'alimentació. Estem tramitant un préstec participatiu ENISA per 270.000€ i plantegem una ronda de finançament de 400.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Àngels González Pardo
 ✉ aneles@thecubeweb.com
 ☎ 938 537 434
 C. d'Ernest Lluch, 32, pis 2, TecnoCampus Mataró
 08302 Mataró

EQUIP

 15



Joan Gil
CEO




Roberto Muñoz
Health Director




Gabriel Espelleta
Vendes Director




Xavier León
CBDO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Joan Gil

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

L'experiència personal: havia de fer una baixada important de pes per superar una revisió mèdica, i saber què mengem i què podem menjar és bàsic.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

N'hi ha diversos, però sobretot la possibilitat d'obtenir informació ràpida i personalitzada dels productes d'alimentació envasats que consumim.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

La capacitat d'incorporar dades ràpidament i mantenir-les actualitzades. De moment, ho hem resolt amb aliances externes, fins que tinguem el nostre propi departament de qualitat.



247.000€



150.000€

7 DICUS

Metges, volem convertir-nos en la vostra plataforma de treball

01/2018

 **dicus.es**

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Entre metges hi ha falta de comunicació. Demanar segones opinions pot resultar costós, hi ha una pèrdua de temps, transferències de malalts innecessàries, dificultat per contactar amb un metge especialista, etc. Dicus vol solucionar aquests problemes. Dicus és una app exclusiva per a metges que els facilita la recerca conjunta i la comunicació, i ho fa de manera ràpida, senzilla, eficaç i sempre respectant la confidencialitat del pacient. La comunicació no hauria de suposar una barrera en el sector de la medicina, per això volem facilitar-la.

MERCAT

Tots els metges col·legiats d'Espanya, tant d'hospitals públics com privats i de centres d'atenció primària. Tenim diverses rutes al mercat, i ja estem treballant per un acord amb el Col·legi de Metges, l'apropament a diferents equips mèdics i un acord amb un grup hospitalari privat.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci es basa en acords amb hospitals per personalitzar l'aplicació i desenvolupar serveis que puguin ser de l'interès del metge.

COMPETÈNCIA

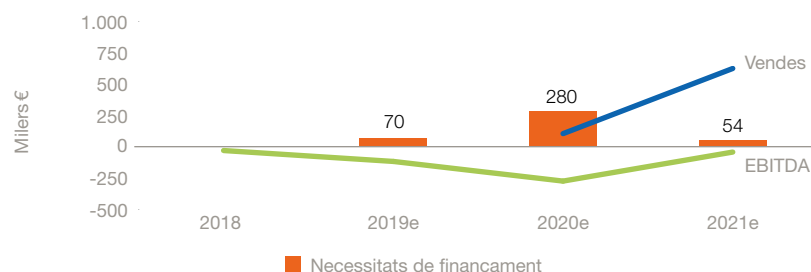
Actualment, als Estats Units hi ha un producte similar (Doximity), però aquesta app no podria llançar-se a Espanya per un tema legal. El nostre competidor directe seria TonicApp, del qual ens diferenciaria el fet que Dicus es l'única amb facilitat per contactar i parlar amb un especialista.

FITES

- Maig 2018 ● Suport i col·laboració amb el Col·legi de Metges de Barcelona.
- Novembre 2018 ● Finalització i validació de la plataforma.
- Desembre 2018 ● Llançament amb l'equip pilot de neurocirurgians.

- Març 2019 ● Llançament al Grup Hospitalari HM.
- Juny 2019 ● Tancament segona ronda d'inversió.
- Març 2020 ● 7.000 usuaris. Inici de monetització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT





 10.000€ mensuals

Necessitem 140.000€ per funcionar durant el primer any i accelerar el nostre creixement. Es destinaran a costos de personal, desenvolupament de l'app, màrqueting i material, i altres despeses, com publicitat.



PERSONA DE CONTACTE

Lorena Jané Buxó
 lorenajane@dicus.es
 650 238 703
 C. del Rosselló, 273
 08008 Barcelona

EQUIP

 4



Lorena Jané Buxó
CEO



Teresa Sola Martínez
Medical Advisor

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Lorena Jané Buxó

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Vinc d'una família de metges i, després d'un estudi de mercat, em va resultar clara la necessitat de crear una xarxa de comunicació exclusiva per a metges.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La possibilitat de trobar especialistes i comunicar-s'hi de forma directa. Actualment, no hi ha cap sistema de cerca d'opinions entre metges.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Que els metges optin per continuar utilitzant xarxes no segures i que vulnereu la protecció de dades. Ens cal una bona estratègia de màrqueting.



85.000€



0€

8 GO PURE DIGITAL

Democratitzar l'alimentació saludable i personalitzada

03/2018

gopureapp.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

GoPure s'adreça a totes aquelles persones que tenen intenció d'adoptar un estil de vida més saludable, però troben barreres en el dia a dia (manca de temps, d'orientació o de suport). GoPure combina l'expertesa en nutrició i salut amb tecnologia per oferir, per mitjà d'una app, plans nutricionals personalitzats i accessibles, i el seguiment necessari per implementar amb èxit el «nou» estil de vida. La nostra proposta de diferenciació es basa a oferir un mètode nutricional «validat» durant més de 10 anys per professionals de referència a través d'un producte digital, de qualitat i accessible.

MERCAT

Audiència *veggie* (flexitarians, vegetarians i vegans) i tots aquells usuaris que vulguin integrar una *plant-based diet* per millorar la seva salut. A Espanya hi ha 3,8 milions de *veggies* (9,9% de la població >18 anys); l'any 2019 representava el 7,8%; els últims 2 anys, 817.000 *veggies* nous.

MODEL DE NEGOCI

1. Model *freemium*: 12,99€/mes, 29,99€/trimestre o 59,99€/anuals.
2. 2019: *delivery* de productes a través d'un *partnership* amb empreses de logística (Amazon, Planeta Huerto, Ulabox).

COMPETÈNCIA

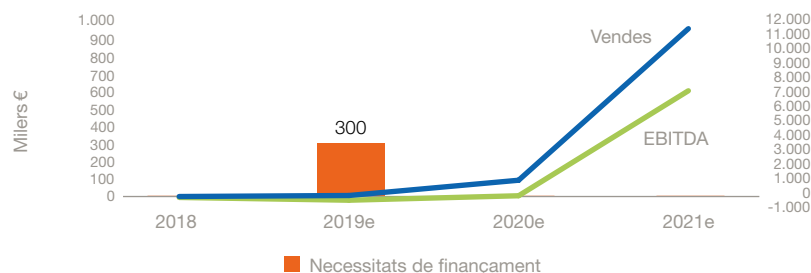
Actualment, els principals competidors provenen dels tres aspectes següents:

1. Nutricionistes tradicionals.
2. Apps de nutrició: Noom, Nootric, Nutrigen, etc.
3. Fitness que han obert el vertical de la nutrició: 8Fit, Freeletics, etc.

FITES

- Octubre 2018 ● Llançament MVP.
- Gener 2019 ● 130.000€ de finançament (privat i ENISA).
- Febrer 2019 ● +6.000 descàrregues.
- Juny 2019 ● Tancar una ronda de finançament de 300.000€ per consolidar l'equip, el producte i la proposta de valor a escala nacional.
- Desembre 2019 ● +1.500 usuaris prèmium.
- *Delivery* de productes a través de l'associació (Amazon) i *customer journey*.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



20.000€ mensuals

Necessitem 300.000€ per ampliar l'equip amb posicions claus (Backend, UX /UI disseny, CPO i CMO) i per a la captació de nous usuaris. Volem cobrir la ronda amb inversors professionals que ens ajudin a plantejar una sèrie A que ens permeti internacionalitzar-nos.



PERSONA DE CONTACTE

Pepe Núñez
contact@gopureapp.com
 699 351 631
 C. de la Llacuna, 162
 08018 Barcelona

EQUIP

7



Pepe Nuñez
Cofundador i CEO



Pilar Benítez
Cofundadora i CCO



Guille Sierra
Cofundador i CTO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Pepe Núñez

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La necessitat evident identificada al mercat, juntament amb l'accés a un equip de professionals de la salut i nutrició amb més de 20 anys d'experiència en el sector.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Producte, competència i credibilitat. Hem configurat un equip multidisciplinari per assegurar la qualitat del servei i l'accés ràpid al mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Posicionada com el *go-to solution* al sector de la nutrició i salut.



15.000€



70.000€

9 HEALTHING DIGITAL RESEARCH

Healthing és una plataforma d'investigació clínica col·laborativa

03/2017  healthingresearch.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'eficàcia i la seguretat dels medicaments obtingudes en els assajos clínics no són un reflex de la vida real. Els tractaments i els pacients es troben en un entorn molt controlat i en condicions especials. A la vida real, factors com l'heterogeneïtat dels pacients, els diferents graus d'adherència o les condicions sociodemogràfiques fan que l'eficàcia dels tractaments sigui diferent de l'obtinguda en els assajos clínics. Healthing recull les dades de salut dels *smartphones* dels pacients, en la vida real, medicacions, factors ambientals, i detecta patrons de comportament en els malalts, per completar la informació obtinguda en els assajos.

MERCAT

El client de Healthing és la indústria farmacèutica. A Espanya, la despesa anual en investigació clínica el 2018 va ser de 1.204 milions d'euros. D'altra banda, també tenim els pagadors dels tractaments (Administració pública, assegurances de salut). Els fundadors coneixem el mercat de la investigació clínica i tenim accés als departaments mèdics de la indústria a Espanya gràcies al nostre *background*.

MODEL DE NEGOCI

Un cop tinguem les dades dels malats per fer investigació, ens apropem a la indústria per oferir l'accés a aquesta informació per resoldre les hipòtesis d'investigació. El benefici en serveis d'investigació per la indústria està entorn del 30%. Els principals costos són de personal, programadors, metges i captació digital.

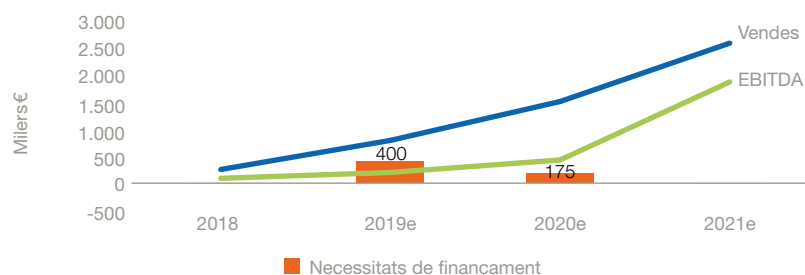
COMPETÈNCIA

No hi ha un model igual que Healthing. Tot i així, s'estan començant a desenvolupar algunes metodologies semblants com: Apple Heart Study: col·laboració amb Stanford, i Migraine Buddy: col·laboració amb Novartis.

FITES

- **Novembre 2017** eHealth Awards: millor iniciativa Big Data Salut.
- **Febrer 2018** Aprovació de l'Agència Espanyola de Medicaments i primera comercialització en diabetis.
- **Gener 2019** Go Health Awards: Premi innovació i talent en Salut.
- **Maig 2019** Comercialització en esclerosi múltiple.
- **Juliol 2019** Comercialització en VIH.
- **Setembre 2019** Comercialització en asma.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 14.166€ mensuals

Es necessiten 575.000€, repartits el 70% el 2019 i el 30% el 2020. Aquests ingressos són per al desenvolupament científic i tecnològic del projecte en un 80% (despeses de personal) i el 20% restant per a captació digital (Facebook & Google Ads).



HEALTHING
DIGITAL RESEARCH

PERSONA DE CONTACTE

Christian Llauradó i Massó
 claurado@healthingresearch.com
 639 347 323
 C. de Pau Claris, 194-196, planta 6
 08037 Barcelona

EQUIP

 7



Christian Llauradó i Massó
CEO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Christian Llauradó i Massó

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Passió per la tecnologia aplicada a la salut. La digitalització que estem vivint de forma global ens permet posar en comú la nostra informació de salut en condicions reals, tenint en compte factors mediambientals, estil de vida, genoma humà, patologies, i d'aquesta manera trobar la cura de malalties cròniques.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

L'obtenció de dades de vida real de pacients (RWE) a través de tecnologia mòbil i aplicació de Big Data.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

L'obtenció de finançament per continuar amb la *start-up*. Ho resoldrem cercant inversors.



90.000€



0€

10 INNOLAPPS

Parla amb un psicòleg professional de manera immediata, anònima i assequible

11/2015 psonrie.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'ansietat i la depressió afecten un terç de la població mundial, i la meitat dels matrimonis se separen. Tot i això, pocs van al psicòleg, per problemes de temps, diners o prejudicis. Un terç dels psicòlegs no viuen de la psicologia, i els que sí que treballen de psicòleg no arriben a una jornada laboral completa. Psonrie és la primera aplicació que permet parlar amb un psicòleg professional de forma immediata i 24 h. Oferim sessions de 20 minuts ampliables tants cops com es vulgui. Ens diferenciem per la comoditat i qualitat del servei, amb una valoració mitjana per sessió de 4,7 sobre 5.

MERCAT

Psonrie està dissenyat per a qualsevol adult amb problemes psicològics del dia a dia. Els més actius tenen entre 20 i 31 anys. El mercat objectiu és de 60 milions d'usuaris, amb un valor de 2 B\$, i es preveu que es dupliqui en els propers sis anys. Ens posicionem a través de campanyes SEM, SEO, SMM i acords comercials.

MODEL DE NEGOCI

Psonrie és un projecte social amb un model de negoci escalable. Oferim sessions de xat (6,99€) i de veu (12,99€). Per cada sessió, paguem un percentatge al psicòleg el mes següent, que varia segons valoracions i experiència. La comissió mitjana que rep el psicòleg és del 65% per xat i del 45% per veu.

COMPETÈNCIA

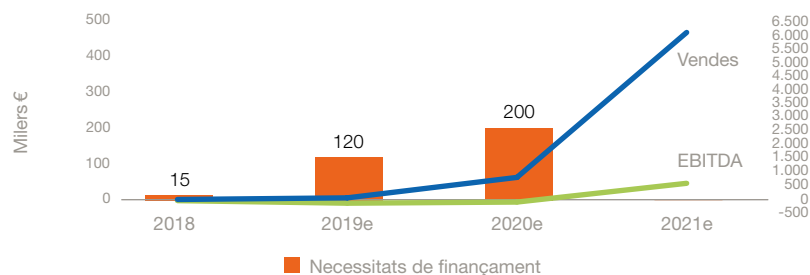
A escala nacional, destaquen iFeel i Therapychat. A escala internacional, Talkspace i BetterHelp. Es basen en un model de subscripció que ofereix una forma de comunicació asincrònica amb un psicòleg professional i n'hi ha que ofereixen la possibilitat d'una sessió setmanal amb cita prèvia.

FITES

- Març 2017 40.000€ Préstec participatiu ENISA Joves Emprendedores.
- Agost 2018 +200 sessions al mes.
- Gener 2019 +450 usuaris actius.

- Setembre 2019 Tancar la ronda seed.
- Octubre 2019 +1.000 sessions al mes.
- Abril 2020 +5.000 usuaris actius entre Europa i Amèrica.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.940€ mensuals

Estem buscant una ronda *seed* de 120.000€, el 50% dels quals ja estan compromesos. Invertirem en els àmbits següents: màrqueting (aconseguir nous clients, fidelitzar els actuals, acords comercials i marca), millora i manteniment del producte, R+D i equip (incorporació de nous perfils i ampliació de jornada laboral).



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Boix Baró
jboix@psonrie.com
 669 646 842
 C. de Sant Pere, 10
 08392 Sant Andreu de Llavaneres

EQUIP

7



Jordi Boix Baró
CEO



Marina Ruiz Aguilera
COO



Germán Cano Ruiz
CTO

PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Boix Baró

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

El contrast entre les dificultats que tenia la meua parella per trobar una feina de psicòloga i l'estat actual dels problemes psicològics al món.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Als usuaris els atreu la facilitat d'ús, la comoditat i la privacitat del nostre servei. Un cop ho han provat, repeteixen per la qualitat del servei.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Un servei d'orientació psicològica *on demand* que opera a escala mundial, oferint a qualsevol persona un psicòleg professional quan li faci falta.



23.000€



0€

11 ISENSI BARCELONA

Generem economia amb valor social

07/2017

isensi.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La inactivitat de les persones grans a la residència fa que s'acceleri la pèrdua cognitiva. A Isensi hem desenvolupat una tecnologia que, mitjançant els estímuls sensorials i el benestar de la persona, ofereix una experiència de plaer i, per tant, de felicitat en sentir-se cuidats.

MERCAT

L'envelliment de la població europea i el moviment Silver Age (persones amb recursos que busquen serveis de qualitat en la seva jubilació) impliquen un creixement de les residències privades amb capacitat de compra dels nostres equips.

MODEL DE NEGOCI

Les cabines s'ofereixen via rènting per una quota de 583€/mes pel lloguer de l'equip. El negoci dels consumibles i tot el benefici que genera els gestiona Isensi directament.

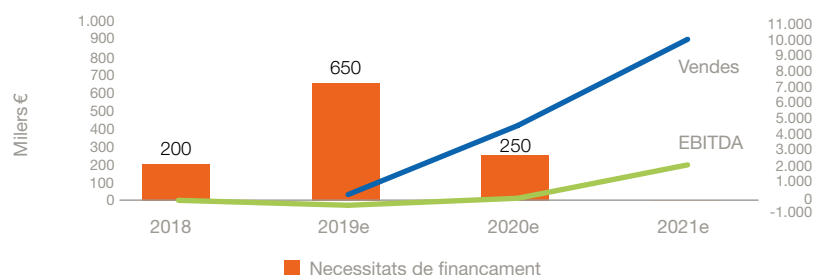
COMPETÈNCIA

El competidor més directe és l'empresa Arjo (Suècia).

FITES

- Juliol 2017** - Constitució de la societat Isensi i aportació de capital per part del soci inversor Fluidra mitjançant la seva acceleradora.
- Octubre 2018** - Finalització de l'enginyeria i fabricació dels motllos.
- Febrer 2019** - Iberspa (líder europeu fabricant de spas) entra a formar part de la societat per dos motius: aportació econòmica al projecte i soci estratègic per a la fabricació dels nostres equips.
- Abril 2019** - Finançament per part d'entitats públiques a curt termini.
- Certificació del producte.
- Entrega de les primeres comandes als clients i *showrooms* a Barcelona (residència Parc del Clot) i Madrid (2 fundacions).

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



18.000€ mensuals

Volem aixecar una ronda de 800.000€ (150.000€ públics i 650.000€ privats). Els diners van destinats a despeses de personal, accions de màrqueting i aprovisionament d'equips. De moment, ens hem finançat amb l'entrada de nous socis (350.000€ destinats a l'enginyeria i fabricació dels motllos i desenvolupament de l'electrònica pròpia). La rapidesa és la clau del negoci per evitar la competència.



PERSONA DE CONTACTE

Eduard Segura

esegura@isensi.com

667 644 761

Av. de Francesc Macià, 60, planta 13
08208 Sabadell

EQUIP

10



Eduard Segura
President



FLUIDRA
accelera
Boosting Startups

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Eduard Segura

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Visitar la meua àvia a la residència em va fer que pensar de quina manera podria millorar la qualitat de vida de la gent gran.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

A les persones grans els oferim benestar. Als cuidadors els oferim una eina per fer la seva feina més digna. Al director del centre li oferim millorar la rendibilitat del negoci.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

El pla estratègic s'ha desenvolupat per escalar l'empresa en 5 anys i assolir una rendibilitat del 24% i una facturació de 20 milions d'euros.



3.000€



350.000€

12 RHEO DIAGNOSTICS

Dispositiu mèdic per detectar malalties hematològiques

04/2018

rheodx.com

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les transfusions de sang són utilitzades com a tractament per a multitud de patologies. Se n'administren 120 milions a l'any, un 20% de les quals són innecessàries. Això suposa un sobrecost al sistema de més de 3.500 milions d'euros a escala global. La raó és que no hi ha un mètode per determinar el nombre de transfusions requerides, ni com d'eficients són aquestes transfusions una vegada fetes. RheoDx permet observar si la transfusió ha estat eficient per ajudar a decidir quan se n'ha d'administrar la següent i reduir les transfusions innecessàries. Ofereix a l'hematòleg mètriques per determinar el nombre de transfusions.

MERCAT

La prevalença de les malalties hematològiques està creixent globalment. Només a Europa, 80 milions de persones pateixen algun tipus de desordre sanguini, i això suposa una despesa sanitària en augment de 23.000 milions d'euros anuals. És necessari millorar l'eficiència del sistema.

MODEL DE NEGOCI

Diagnostics as a Service: pagament per anàlisi realitzada amb el dispositiu. Es basa en tres elements: el dispositiu, els fungibles i el servei diagnòstic en el núvol. El preu que pagarà el client final inclourà el cost del fungible i l'accés al servei diagnòstic.

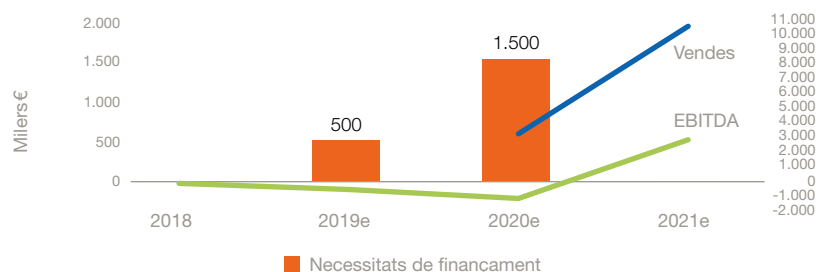
COMPETÈNCIA

Entre els nostres competidors es troben fabricants de maquinària per a anàlisi hematològica de dos tipus: d'una banda, hi ha els que són portables i econòmics, que no proporcionen una evidència clínica tan completa com el producte RheoDx; de l'altra banda, hi ha els que la proporcionen, que són costosos i grans.

FITES

- Desembre 2018 ● Acords signats amb Institut Josep Carreras, Hospital Clínic, Banc de Sang.
- Gener 2019 ● Campanya de *crowdfunding* feta amb Capital Cell de 350.000€.
- Febrer 2019 ● Prototips funcionals construïts.
- Juliol 2019 ● Completar validació preclínica.
- Novembre 2019 ● Sèrie 0 del dispositiu per fer-ne la validació clínica.
- Desembre 2019 ● Obtenció de CE Mark.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



20.000€ mensuals

La ronda actual és de 500.000€ (350.000€ dels quals han estat coberts amb una campanya de *crowdfunding* i busquem 150.000€ a través de *business angels*). Els fons aniran destinats a la validació preclínica de la tecnologia i a realitzar els primers pilots amb hospitals, a la industrialització del consumible, la millora del producte, la producció dels primers prototips funcionals i l'ampliació de l'equip.



PERSONA DE CONTACTE

Oliver Balcells Navarro

obalcells@rheodx.com

687 914 551

Pl. de Pau Vila, 1, C2

08039 Barcelona

EQUIP

5



Oliver Balcells
CEO



Samantha López
CSO



Joan Grasas
CPO



Aurora Hernández
R+D



The COLLIDER

A programme of
MOBILE
WORLD CAPITAL
BARCELONA

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Oliver Balcells Navarro

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Vaig entrar al programa The Collider amb l'objectiu de poder llançar al mercat una tecnologia innovadora i disruptiva.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La seva versatilitat, que necessita només una gota de sang, la rapidesa del test, i la seva portabilitat, tot això amb costos baixos.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

La nostra visió és tenir unes vendes de 40 milions d'euros anuals, amb vendes globals. Estant a la consulta de l'hematòleg, però també en l'atenció primària i a urgències.



53.000€



350.000€

Tecnologies de la informació i comunicació



Data constitució



Consum mensual caixa



Equip



Capital aportat per l'equip




Capital aixecat

Sector TIC a Catalunya

 **15.757**
EMPRESSES
2018

 **16.667**
FACTURACIÓ
2016 (M€)

 **106.400**
TREBALLADORS
4T TRIMESTRE 2018

BARCELONA 
4a ciutat tecnològica del món

INVERSIÓ ESTRANGERA

167 2014-18
PROJECTES

+96%
AUGMENT 2009-13

42%
PROJECTES DE L'ESTAT

952
CAPITAL INVERTIT (M€)

9.055
TREBALLADORS

 **BARCELONA** **5a**

CIUTAT EUROPEA
EN ATRACCIÓ D'INVERSIÓ
TECNOLÒGICA

OPORTUNITATS D'EXPORTACIÓ



ARGENTINA, CANADÀ, XILE, ALEMANYA,
EUA, REGNE UNIT, CROÀCIA, SUÏSSA,
FRANÇA, ISRAEL, KENYA,
XINA, SINGAPUR, HONG KONG

FONT: INFORME DEL SECTOR TIC A CATALUNYA

OPORTUNITATS TECNOLÒGIQUES



ROBÒTICA



VEHICLE
CONNECTAT



BIG
DATA



INDÚSTRIA
4.0



IMPRESSIÓ
3D



INTERNET
DE LES COSES



INTEL·LIGÈNCIA
ARTIFICIAL



5G



CIBERSEGURETAT



DRONS



MATERIALS
INTEL·LIGENTS



BLOCKCHAIN



SMART
CITIES



CIÈNCIES
QUÀNTIQUES



COMERÇ
ELECTRÒNIC



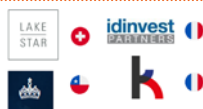
VIDEOJOCs

ACCIÓ  Generalitat
de Catalunya

Exemples recents d'inversió del *venture capital* en empreses d'aquest àmbit

Glovo

150 milions d'euros



Red Points

34 milions d'euros



Badi

26 milions d'euros



Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

N26

El banc online alemany N26 s'instal·la a Barcelona per obrir la seva segona oficina, després de la d'Alemanya. Es crearan **100 llocs de treball**.

CCC
COMPETENCE CALL CENTER

CCC ha localitzat a Barcelona el centre de control de continguts de Facebook. Es preveu contractar més de **500 professionals qualificats**.

adesso

L'empresa de consultoria alemanya ha obert a Sant Cugat del Vallès un Tech Lab destinat a la digitalització. Es crearan **300 llocs de treball**.

1 AIRNING AIRCLAIMS

Airning és el pont entre passatgers i aerolínies. T'ajudem a reclamar!

08/2016  airning.com

Mobilitat sostenible i Smart City

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La capacitat de les infraestructures aeroportuàries està arribant al seu límit. Aquest fet provoca grans retards, cancel·lacions i afectacions en els vols mundials. Des d'Airning representem els passatgers afectats i els ajudem a exercir els seus drets a través d'una plataforma automatitzada que s'encarrega de gestionar totes les incidències i vèncer la resistència de les aerolínies a fer front a les indemnitzacions legals. El nostre producte es destina a particulars i a agències de viatges com a solució a les seves incidències aèries.

MERCAT

El mercat està format per tots els passatgers amb vols afectats que tinguin alguna relació amb Europa. Airning internacionalitzarà el seu producte a tot Europa i Amèrica del Sud. Tota la captació de clients es farà *online* i a través d'agències de viatges.

MODEL DE NEGOCI

Els nostres ingressos són a èxit. Mai no cobrem a un client per avançat quan vol reclamar la seva incidència. En el cas d'agències de viatges, els ingressos són fixos per passatger. La nostra estructura de costos és reduïda i, gràcies a l'optimització dels processos a través de la tecnologia, no ha d'augmentar.

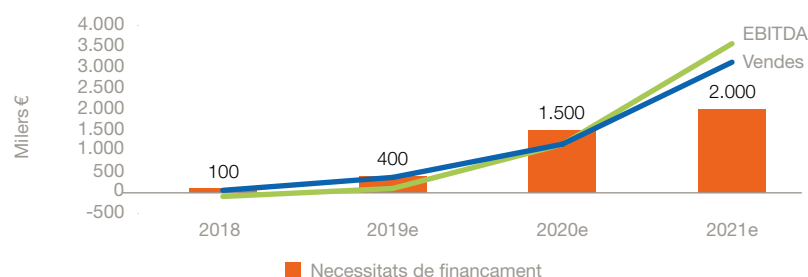
COMPETÈNCIA


La competència, com ara Reclamador o Airhelp, té un producte semblant al nostre. La nostra gran diferència amb la competència és la innovació i els nous productes que sortiran al mercat.

FITES

- Maig 2018 ● Inici de processos judicials.
- Setembre 2018 ● Increment de l'equip a 12 persones.
- Gener 2019 ● 5.000 clients gestionats.
- Març 2019 ● Nova web i millora de la UX.
- Maig 2019 ● Presentació de la plataforma B2B.
- Octubre 2019 ● Plataforma funcionant automàticament amb IA.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 18.000€ mensuals

La següent ronda de finançament serà d'1,5 milions d'euros, a finals del 2019. La ronda permetrà acabar d'optimitzar tecnològicament la plataforma i treure nous productes que revolucionin el mercat.



PERSONA DE CONTACTE

Andrei Boar
 ✉ aboar@airning.com
 ☎ 627 445 237
 C. dels Almogàvers, 165, despatx 208
 08018 Barcelona

EQUIP

 11



Xavier Trallero Guillot
CEO




PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Xavier Trallero Guillot

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La senzillesa en el procés d'exercir els seus drets i la facilitat d'oblidar-se de tots els tràmits legals un cop ho ha deixat en mans d'Airning.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

El col·lapse de l'estructura de l'empresa degut al creixement es resoldrà amb l'optimització de processos a través de la tecnologia.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Airning haurà canviat la forma com els passatgers van a l'aeroport i garantirà que els viatges puguin arribar a la seva destinació.


125.000€


400.000€

2 AIRPLANE SOLUTIONS

Primera solució mundial en temps real i Blockchain per al control DOC (*direct operating costs*) en l'aviació

 05/2016  airplane.solutions

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les aerolínies disposen d'informació poc exacta i acurada dels seus costos operatius de funcionament (flota d'avions). Els processos de control i facturació són estimacions i previsions no reals (segons IATA, principal associació mundial del sector, això és un 3% de la P&L). Shoganai dona una solució fiable, segura i en temps real per a aquesta problemàtica, gràcies a la seva plataforma oberta amb tecnologies Cloud/SaaS, IoT, Big Data, Blockchain, AI i VR. L'ús de *smart contracts*, per ambdues parts, permetrà l'execució i el control automàtic de les factures d'aquests costos.

MERCAT

El mercat de Shoganai són totes les aerolínies o companyies aèries. Inicialment ens focalitzarem en els mercats europeu i nord-americà (on ja estem treballant). Es preveu per al 2023 una penetració de la nostra solució d'un 20,8% (*shared market*), amb més de 5.000 avions monitoritzats amb Shoganai.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci presenta un BAI de 64 milions d'euros i una TIR del 140% (a 5 anys), basats es dos tipus d'acords: una *fixed fee* per avió connectat (de 1.500 a 3000€/mes), o bé per estalvis aconseguits *saving share* (50% de l'estalvi generat). El principal cost és l'aparell que cal certificar i instal·lar en cada avió (20.000€).

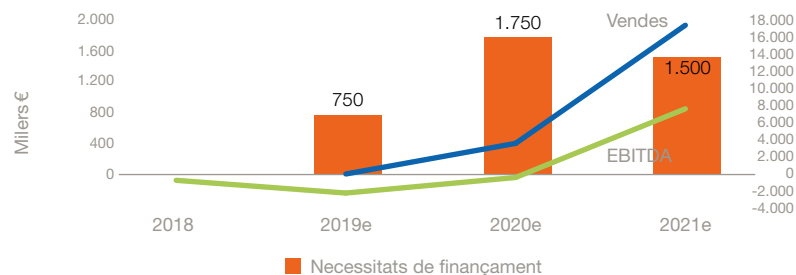
COMPETÈNCIA

Dos tipus de competidors: a) Tecnològics, com Accelya, llançament de producte el 2014 (2 clients en 3 anys), adquirida per un VC Tech, i Airpass, nascuda el 2002 i adquirida per Sabre, totes dues utilitzen tecnologies *legacy* (antigues); b) BPO: grans *outsourcers* proveïdors de persones per a tasques manuals.

FITES

- Octubre 2018 ● Instal·lació WebCs en avió i testatge de dades.
- Desembre 2018 ● Codificació de dades.
- Febrer 2019 ● Desenvolupament de plataforma Blockchain amb 3l. Càlcul de DOC mitjançant *smart contracts*.
- Abril 2019 ● Implementació de plataforma SaaS.
- Juliol 2019 ● Pilot, en un avió de la companyia Hat. Captació de dades en temps real.
- Octubre 2019 ● Pilot, en un avió de la companyia Alba Star. Captació de dades en temps real.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 80.000€ mensuals

Tenim un SME Fase II atorgat de 2.440.000€. Per finançar les noves certificacions i el creixement dels mercats internacionals necessitem 4 milions d'euros durant els propers 24 mesos. A dia d'avui, volem l'entrada de socis industrials o financers amb capacitat de créixer. L'empresa no té deute, ni avals compromesos i estem amb altres programes de finançament públic. La valoració *pre-money* de l'empresa és de 10 milions d'euros.

Airplane Solutions

PERSONA DE CONTACTE

Xavier Sancliment Casadejús
 Xavier.sancliment@airplane.solutions
 931 476 762
 C. de Sant Joan de la Salle, 42
 08022 Barcelona

EQUIP

 18



Esteve Vilella Moreno
President



Xavier Sancliment Casadejús
Conseller delegat



Jose Marín Bueno
Head of Product



Omar López Ruiz
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Esteve Vilella Moreno

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

El coneixement del sector i saber que la problemàtica es repetia any rere any. Més de 15 anys d'experiència.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La seva versatilitat i escalabilitat no intrusiva.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb una cartera de clients consolidada i exportant el nostre producte a altres indústries.


214.000€


0€

3 AKTEK LABS

Fusió d'informació per a la gestió operacional i de riscos a països «fràgils»

05/2017  aktek.io

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els països considerats com a *Alert* i *Warning* en l'Índex d'Estats Fràgils constitueixen el 38% de l'economia mundial i el 83% de la població. Les organitzacions públiques i privades que treballen en aquests entorns necessiten una forma senzilla i col·laborativa d'analitzar el seu context, de forma integral i en temps real. Les opcions actuals al mercat són incompletes i inflexibles. Mitjançant el nostre programa Fusion, i amb l'ajuda d'IA/ML, poden obtenir una imatge en temps real del seu entorn de treball, prendre millors decisions estratègiques i maximitzar l'èxit de les seves operacions.

MERCAT

25.000 milions d'euros anuals, 11% CAGR. Ajuda internacional (1.000 milions d'euros, estable). Seguretat nacional i forces d'ordre (10.000 milions d'euros, 9% CAGR). *Business intelligence* i risc corporatiu (8.000 milions d'euros, 15% CAGR). Assegurances (6.000 milions d'euros, 12,5% CAGR)

MODEL DE NEGOCI

B2B SaaS (85% marge brut). Es ven en unitats de Fusion (limitades en nombre d'usuaris i d'objectes de dades). Serveis complementaris (57% marge brut, de mitjana). Formació, suport amb el disseny del sistema, integració de sistemes de dades de tercers, consultoria de Data Science.

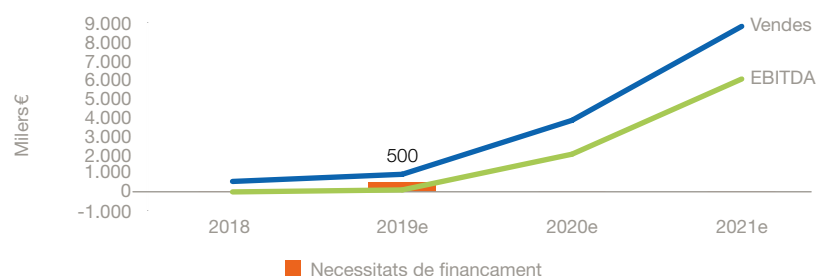
COMPETÈNCIA


Palantir (Gotham), IBM (i2), Boreal-is. Fusion cobreix tot el cicle de vida, incloent la recopilació primària de dades, i elimina la necessitat d'intermediaris en la realització d'iteracions d'esquemes de base de dades.

FITES

- Octubre 2014 ● Concepció de Fusion, com a ajuda a la seguretat fronterera al Llevant treballant per a ajuda internacional.
- Gener 2018 ● Primer contracte per a una companyia extractiva de la llista Fortune 500 a Colòmbia.
- Desembre 2018 ● Assolim 1 milió d'euros en vendes (1,3 milions d'euros el gener de 2019).
- Novembre 2019 ● 100.000€ mensuals.
- Març 2021 ● 100 clients únics de SaaS actius.
- Gener 2022 ● 1 milió d'euros mensuals.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 50.000€ mensuals

500.000€ al 3er trimestre de 2019 per enfortir l'equip de producte (qualitat, desenvolupament mòbil) i escalar les vendes B2B a través de les oficines regionals en àrees d'alt creixement (Amèrica Llatina, Àfrica, APAC, etc.).

AKTEK

PERSONA DE CONTACTE

Elliott Verreault
 elliot@aktek.io
 674 822 727
 C. de Sant Antoni Maria Claret, 167
 08025 Barcelona

EQUIP

 10



Elliott Verreault
CEO




Giorgio Saad
CTO


PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Elliott Verreault

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Treballant per a agències de seguretat durant 4 anys, vaig veure que les solucions eren inflexibles i es veien obligades a contractar *software* a mida.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Degut a la sensibilitat del treball dels nostres clients, el risc més important és la ciberseguretat. Hi hem posat especialment èmfasi des de l'inici d'Aktek.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Adquisició parcial/completa per una empresa més gran (horitzontal per part d'una empresa B2B, o vertical per una empresa de gestió de riscos).


100.000€


0€

4 ARTANDABOUT

Shivver transforma les arts escèniques mitjançant tecnologia immersiva i social

06/2017  shivveruniverse.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El món de les arts escèniques té la necessitat de digitalitzar-se, de crear noves maneres d'obtenir beneficis per als artistes i de crear continguts per a l'usuari de realitat virtual. Shivver és la plataforma que transforma les arts escèniques mitjançant tecnologia immersiva que permet la socialització de l'usuari. En una sola plataforma trobem música en directe, ballet, òpera, teatre. Cada artista/teatre té el seu propi planeta on es personalitza l'experiència i els serveis al seu voltant (marxandatge, entrades...). La nostra plataforma permet adaptar les noves tecnologies pròximes, com realitat mixta i 5G.

MERCAT

Ara per ara, si mirem només el mercat de la realitat virtual, s'estima en més de 80 B\$ (segons Goldman Sachs). Arribarem al mercat mitjançant els artistes mateixos, que ens ajudaran a través de les xarxes i la seva promoció atraient l'usuari cap a la nostra plataforma.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci és el de pagament per visió, que evolucionarà cap a un model de subscripció. A curt termini, el nostre model també permet llicències que ens ajuden a anar construint els planetes que ens generaran beneficis.

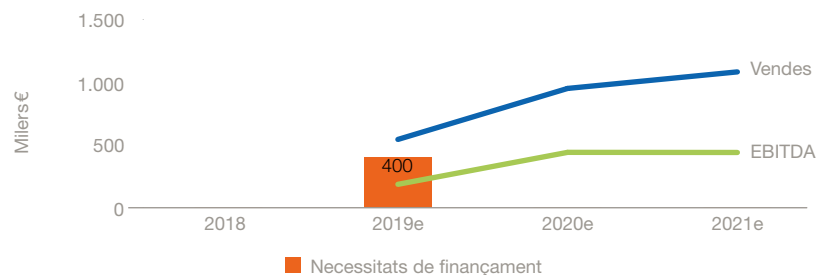
COMPETÈNCIA


Melody VR, Next VR, Within, Jaunt. Tots tenen continguts diversos en realitat virtual, però cap no té socialització dels continguts i la majoria són repositoris de vídeos de realitat virtual. Recentment, a Espanya, Samsung i Los 40 Principales han tret una plataforma semblant, però només per a música en directe.

FITES

- Abril 2018 ● Entrada a l'acceleradora Conector.
- Novembre 2018 ● Contracte IP'S firmat.
- Prova de concepte i llançament amb *Operación Triunfo*.
- Març 2019 ● *In-house* de la tecnologia i l'equip.
- Abril 2019 ● Primer artista operatiu (Vivancos).
- Maig 2019 ● Primers serveis facturats (TVE).

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 -€ mensuals

Necessitem 400.000€ per fer l'*in-house* de la tecnologia i incorporar l'equip de desenvolupadors, així com per crear nous continguts.



PERSONA DE CONTACTE

Lorena Toda Lloret
 ✉ lorena@shivveruniverse.com
 ☎ 647 332 905
 C. de Cervantes, 125
 08221 Terrassa

EQUIP

 2



Lorena Toda
Cofundadora i CEO




David Ordinas
Cofundador i director


PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Lorena Toda Lloret

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Interès i passió en les arts escèniques per fer-les evolucionar cap a la digitalització.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La immersió i la socialització, ja que els permet tenir l'artista davant com si estiguessin junts vivint l'experiència.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a referent en arts escèniques i digitalització. Fent un possible èxit cap a grans empreses que busquin nous continguts i innovació.


110.000€


50.000€

5 BIT PHYSICAL RETAIL

Benvinguts al futur del *retail*

02/2017 bitphy.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment, la petita i mitjana indústria del *retail* no disposa de cap sistema que analitzi i interpreti les dades generades per als seus negocis. Les eines actuals tenen un cost elevat i no s'adapten a les necessitats del sector *retail*. BitPhy analitza les dades generades del negoci (tiquet de venda i altres dispositius IoT) i, mitjançant la intel·ligència artificial, ofereix consultoria automatitzada perquè el *retailer* prengui millors decisions i, d'aquesta manera, incrementi la rendibilitat del seu negoci. A través de tècniques de *machine learning*, ens adaptem a la realitat de cada negoci.

MERCAT

Focalitzem el negoci en petites i mitjanes cadenes detallistes d'entre 4 i 150 punts de venda en alimentació de producte fresc amb un mercat potencial a Espanya de 131.000 botigues. Durant 2019 obrirem la porta a altres verticals. Utilitzem consultors amb cartera de clients feta perquè prescriuin BitPhy.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci es basa en el cobrament de 49 € mensuals per punt de venda. És un model escalable en què els ingressos augmenten de forma exponencial respecte als costos, que són principalment en personal tècnic. Els costos de venda són d'un 20% de comissió comercial més un 5% en servidors i processament de dades.

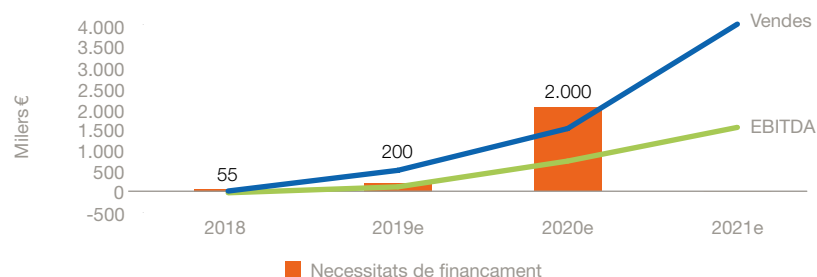
COMPETÈNCIA

Els nostres competidors són empreses amb solucions tecnològiques a mida (SaS, SAP, Oracle...) i ens diferenciem en preu, usabilitat i rendiment. La tecnologia de BitPhy permet una recopilació i interpretació de dades adaptada de forma automàtica a la realitat de cada negoci i 100% escalable.

FITES

- Maig 2018 ● Llançament al mercat MVP.
- Octubre 2018 ● Rebem préstec ENISA de 58.000€.
- Novembre 2018 ● Tancament ronda finançament FFF de 200.000€.
- Març 2019 ● Llançament al mercat de BitPhy AIR.
- Desembre 2019 ● Tancament segona ronda de finançament.
- Facturació anual en vendes BitPhy AIR de 500.000€.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



21.000€ mensuals

En funció de les mètriques de tracció del mercat durant la primera meitat de 2019, estimem una segona ronda de finançament de 2 milions d'euros per afrontar una expansió internacional de cara a inicis de 2020. Actualment, el capital social s'estructura en un 20% de petits inversors (FFF) i 80% de l'equip fundador.



PERSONA DE CONTACTE

Joan Oller Duque
 joan@bitphy.com
 654 865 535
 C. de Roc Boronat, 117
 08018 Barcelona

EQUIP

8



Joan Oller
CEO



Sergi Ortiz
CDO



Alberto Cámara
CRO



Erik Bedoncos
IT Manager



José María García
COO



PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Joan Oller Duque

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Sorgeix d'un primer projecte d'emprenedoria que vaig realitzar per al sector *retail*: 10 anys amb els *retailers* em van fer veure una oportunitat de negoci.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Les facilitats que tenen a l'hora de digitalitzar el seu negoci. Els *retailers* són conscients que han d'utilitzar la tecnologia per millorar.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Serem un estàndard en el sector *retail*, aportarem informació d'alt valor a les empreses del sector arreu del món.



33.000€



200.000€

6 BNC10 BARCELONA FINTECH

Just honest banking

07/2018 bnc10.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els estudiants i els joves en general són els grans oblidats/perjudicats per la banca tradicional. Com que no disposen de nòmina, han de pagar per operacions bàsiques com tenir el compte obert, disposar de targeta o fer transferències. Bnc10 neix per oferir una experiència bancària pensada per a ells: compte i targeta al moment, sense paperassa, 100% mòbil i totalment gratuïts. Ens adaptem al seu estil de vida i els oferim també avantatges per viatjar: tipus de canvi sense comissió i retirades d'efectiu gratuïtes en qualsevol caixer del món (fins a 3 cops al mes).

MERCAT

Els segments són estudiants, joves professionals i expatriats. Hem fet dotzenes d'entrevistes per tal de crear una proposta de valor a la seva mida. En l'actualitat, disposem d'una *waitlist* i una estratègia d'adquisició que inclou xarxes socials, *paid ads*, *influencers*, mitjans, etc.

MODEL DE NEGOCI

Model d'ingressos: 1. Marges establerts amb els proveïdors i/o col·laboradors. 2. Oferir serveis *prèmium/freemium* (principis 2020). 3. Posar en operativa un *marketplace (fintech/insurtech/proptech)* (segon semestre 2020).

Estructura de costos: 1. 2S 2018 - 1S 2019: 60.000€ mensuals (costos mensuals: retribucions salarials, campanyes i accions de màrqueting, lloguer d'oficina). 2. 2S 2019-2020: previsió 250.000€ mensuals (costos mensuals: retribucions salarials, campanyes i accions de màrqueting, lloguer d'oficina, manteniment de 20.000 targetes de debit al mercat, emissió de 10.000 targetes de debit al maig, i objectiu de 50.000 targetes a finals de 2019).

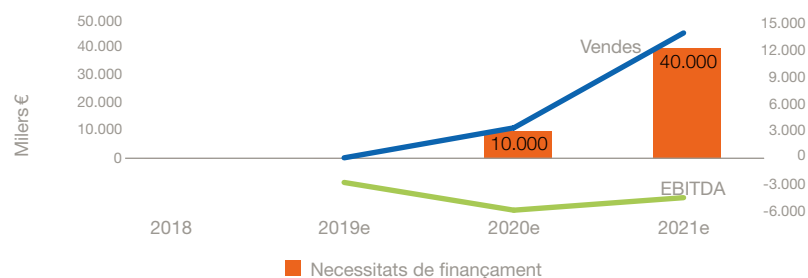
COMPETÈNCIA

Els principals competidors de Bnc10 són els bancs convencionals (BBVA, La Caixa, ImaginBank, EVO, ING Direct, etc.) i els Neobancs (Bnext, N26, Revolut).

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



-€ mensuals

Necessitat de finançament: entre 6 i 10 milions d'euros per al primer trimestre de 2020. La principal necessitat de finançament per cobrir és el cost de l'emissió de targetes i poder garantir l'expansió internacional.



PERSONA DE CONTACTE

David Montanyà Manich
david@bnc10.com
 660 407 646
 C. d'Aragó, 383, planta 7
 08013 Barcelona

EQUIP

15



Jordi Domínguez
CEO



David Montanyà
Pathfinder



Will McCahey
COO

PREGUNTA A L'EMPREDADOR

David Montanyà Manich

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

L'oportunitat d'empredre i de transformar una indústria que presenta moltes oportunitats d'innovació. Més de 10 anys d'experiència en el sector de la banca.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

L'experiència d'usuari i la diferenciació amb les alternatives actuals del mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Present a tres continents i a més de 30 països. Oferint serveis innovadors i mantenint una clara vocació de crear comunitat i empresa a Barcelona.

250.000€

1.500.000€

7 CORREYVUELA BOT

Reserva vols i hotels des del WhatsApp.
Més fàcil i còmode que mai

06/2016 nixi1.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els viatgers tenen mala experiència d'usuari, poca transparència de preus. I els proveïdors turístics tenen una excessiva dependència de les agències *online* com a canal indirecte, costos d'adquisició d'usuaris molt elevats, costos d'atenció al client alts i impossibilitat de fer venda creuada de serveis turístics. Posem a l'abast del viatger l'agència de viatges en la seva missatgeria, com WhatsApp, Facebook, Telegram, SMS, web i apps (iOs i Andriod), funcionant amb text i notes de veu, de manera fàcil, ràpida i còmoda. I als proveïdors, els oferim un nou canal de captació d'usuaris, amb costos de màrqueting un 90% més econòmics i reducció dels costos d'atenció al client en un 60%; i, a més, el canal permet fer venda creuada.

MERCAT

818 bilions d'euros a escala mundial per al mercat generalista (B2C) i 73 bilions d'euros per al mercat B2B, amb els 110 principals proveïdors turístics. Fins ara hem treballat el B2C i ara, amb la inversió de Renfe i Telefónica Wayra, volem aperturar les línies B2B.

MODEL DE NEGOCI

B2C: Comissió per billet del 5-8% (vols, hotels i pròximament trens). B2B per a proveïdors turístics (com agències de viatges, aerolínees, operadors ferroviaris, etc.): una quota mensual i una comissió per reserva.

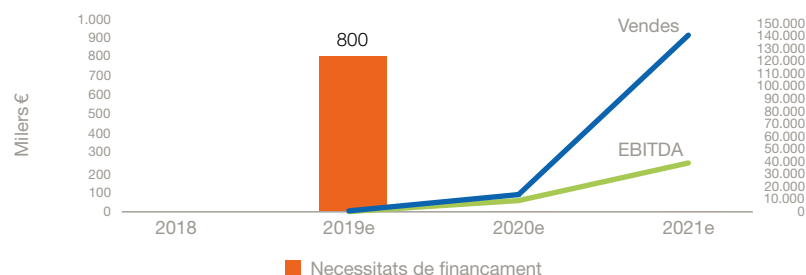
COMPETÈNCIA

Travelperk, Aervio, TripActions, ComTravo, 30secondstofly, LolaTravel, Caravelo, Stay App, Destygo, Mezi, SnapTravel.

FITES

- Gener 2017 ● Primer bot del món que ven vols de forma 100% automatitzada.
- Octubre 2018 ● Bot 100% automàtic, nadiu en 5 idiomes i traducció automatitzada en 27.
- Gener 2019 ● Renfe i Telefónica Wayra inverteixen a través del programa d'acceleració TrenLab, aixecant un total d'1,5 milions d'euros d'inversió.
- Abril 2019 ● Obertura de línia B2B per a agències de viatges, pilot amb AVASA (170 agències).
- Juny 2019 ● Fer sostenible la companyia amb ingressos superiors a 50.000€/mes.
- Octubre 2019 ● Desenvolupar la nostra tecnologia com a marca blanca per a Renfe.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



40.000€ mensuals

Estem cercant 800.000€ per tal d'accelerar la implementació de les nostres línies B2B i, així, fer rendible l'empresa. Hi ha 50.000€ compromesos per part d'un inversor privat i 300.000€ de préstecs bancaris pendents de la firma del contracte marc amb Renfe.



PERSONA DE CONTACTE

Juan Prim
 juan@nixi1.com
 679 553 227
 C. de Sant Elies, 29, esc. B, 6è 1a
 08006 Barcelona

EQUIP

7



Juan Prim
CEO



Carlos Núñez
COO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Juan Prim

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Viatjava molt per negocis, i fer les reserves sempre era un maldecap. Com que passava molt de temps al WhatsApp, vaig pensar que seria idoni poder fer-hi les reserves.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La comoditat i la senzillesa. Per primer cop, la gent pot parlar amb una màquina, enviar una nota de veu pel WhatsApp, i en uns segons tenir la reserva.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Hem d'agilitzar ràpidament el procés per penetrar en el mercat, perquè els competidors estiguin a molta distància quant a la proposta de valor.



3.000€



1.540.000€

8 FILMCLUB

La 1a plataforma de VoD per educar mitjançant audiovisuals

03/2014 filmclub.click

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els nous mètodes pedagògics traslladen als docents l'esforç de creació de materials propis. Tot i així, no tenen temps per buscar i filtrar fonts de qualitat i de forma legal. A un 83% dels docents els agradaria utilitzar continguts audiovisuals per educar, però només un 19% ho fa de forma habitual. Oferim als docents una plataforma per educar mitjançant audiovisuals: La Filmoteca, catàleg legal de pel·lícules per a ús educatiu; la Filmpèdia, banc de fragments de films i materials pedagògics; el Filmclub, tallers i formacions, presencials i a distància.

MERCAT

El nostre mercat potencial són centres d'educació formal (centres educatius de primària, secundària i universitats) i no formal (centres culturals, biblioteques i centres de joves).

MODEL DE NEGOCI

El nostre model de negoci es basa a oferir una subscripció anual als centres educatius. Les quotes varien entre 400 i 1.200€ segons el nombre d'alumnes: aproximadament, 1-2€/alumne/any.

COMPETÈNCIA

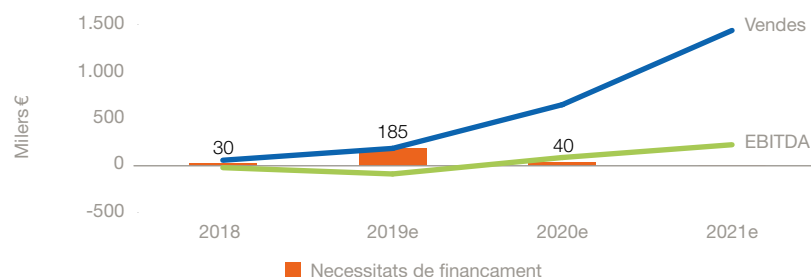
Som els únics que oferim continguts i serveis educatius mitjançant pel·lícules. Tanmateix altres plataformes de VoD, com Netflix, HBO, Movistar+ o Filmin, podrien ser productes substitutius, però són il·legals, ja que els seus drets estan pensats per a l'ús privat i les seves interfícies pensades per a un ús lúdic, sense material específic per a educació.

FITES

- Setembre 2016 ● Pilot realitzat a 60 centres (gratuït).
- Juny 2018 ● Primer premi d'emprenedoria social de Barcelona Activa.
- Desembre 2018 ● 70 centres subscriptos amb pagament.

- Maig 2019 ● Acords amb noves distribuïdores/productores.
- Juliol 2019 ● Aixecar la primera ronda de finançament.
- Desembre 2019 ● Aconseguir 150 clients nous.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000€ mensuals

Necessitem 225.000€ per desenvolupar el web i l'app propis, per crear i adquirir més continguts i per a despeses de comercialització. Busquem 150.000€ d'inversors privats (actualment tenim compromesos 25.000€) i 75.000€ d'un préstec d'ICF.



PERSONA DE CONTACTE

Miquel Cerdà Gener
 miquel@filmclub.click
 649 815 200
 C. de Floridablanca, 114, 3r 1a
 08015 Barcelona

EQUIP

9



Miquel Cerdà Gener
CEO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Miquel Cerdà Gener

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Vaig detectar l'oportunitat treballant a Editorial Cruïlla: feien continguts AV des de zero per als seus llibres digitals.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Que els docents no ho integrin en el seu dia a dia. Ho integrarem amb eines que ja utilitzen en el seu dia a dia i fent formació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Estant a 3.000 escoles de tot Espanya i posant-nos en marxa en algun país de Llatinoamèrica. Sent una plataforma referent per als docents i per al sector educatiu.

150.000€

25.000€

9 FRIZBIT TECHNOLOGY

Plataforma multicanal d'organització del màrqueting per «fer tornar els clients»

06/2018  frizbit.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Una mitjana del 98% dels usuaris abandonen les pàgines web perquè no els persuadeixen. Els negocis de comerç electrònic gasten milers d'euros en l'adquisició d'usuaris, però sense una retenció efectiva no poden treure'n cap benefici. Frizbit és una plataforma multicanal impulsada per IA d'organització del màrqueting per a la retenció d'usuaris. Ajudem els negocis a recuperar conversions i augmentar els beneficis enviant missatges automatitzats i personalitzats per múltiples canals, com notificacions *push*, textos i correu electrònic. Atorgar a l'IA poders d'automatització del màrqueting permet que actuï com un cervell i envii el missatge adequat al client correcte, en el moment oportú i mitjançant el canal adequat.

MERCAT

El nostre mercat és el del programari d'automatització del màrqueting, que mou 4 mil milions de dòlars a tot el món. Els nostres clients destinataris són negocis que venen productes o serveis en línia, com el comerç electrònic, viatges, mercat web, etc. Hi contactem a través d'agències de màrqueting, connectors i màrqueting *Inbound* i *Outbound* (correu electrònic i LinkedIn).

MODEL DE NEGOCI

El nostre model d'ingressos és un model de subscripció SaaS. Es cobra una quota de subscripció mensual, en funció de nivells que varien segons el nombre d'usuaris finals dels nostres clients. Els costos són principalment costos de servidor. Enviar missatges en funció del comportament dels usuaris requereix l'execució del nostre codi a les pàgines web dels clients.

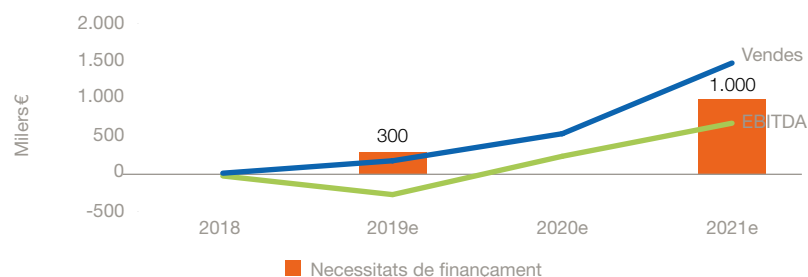
COMPETÈNCIA

Els nostres principals competidors poden ser altres plataformes d'automatització del màrqueting, com Marketo, Hubspot i AutopilotHQ. Aquestes plataformes se centren més en un segment B2B de tipus CRM, mentre que nosaltres ens dirigim al segment B2C. Com a tecnologia, les altres depenen principalment del correu electrònic, mentre que nosaltres tenim un plantejament multicanal amb *web push*, aplicacions *push* i text.

FITES

- **Novembre 2016** Llançament de v1, producte web de notificacions *push*.
- **Febrer 2017** Programa d'acceleració de tecnologies de dades i internet de les coses de Start-up Boot Camp.
- **Setembre 2018** Constitució a Barcelona i incubació a Barcelona Activa.
- **Febrer 2019** Llançament de v2, producte d'automatització del màrqueting.
- **Juny 2019** Tancament d'una ronda d'inversions.
- **Octubre 2019** 25 clients de pagament.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 3.500€ mensuals

Necessitem 300.000€ a mitjan d'any. N'invertirem el 45% en màrqueting i vendes per a l'adquisició de nous clients i el 30% en R+D del producte per afegir-hi nous canals i capacitats. Estem en procés de sol·licitud de fons ENISA i EU H2020 per una part d'aquest finançament, però buscarem capital risc o àngels inversors per a la resta.



PERSONA DE CONTACTE

Ata Gur
 ✉ ata@frizbit.com
 ☎ 722 384 452
 C. de la Llacuna, 162
 08018 Barcelona

EQUIP

 5



Ata Gur
CEO




Ilhan Adiyaman
CPO




Tevfik Ince
CTO




PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Ata Gur

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Vaig treballar com a director de màrqueting digital en un negoci de comerç electrònic i allà vaig haver de fer front a molts problemes de retenció de clients. Vam néixer per resoldre aquests problemes.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Frizbit augmenta les vendes i els ingressos fent tornar els clients que abandonen el viatge. Fem servir la personalització, l'automatització del màrqueting i la IA.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Tenim l'objectiu de ser el principal programari de màrqueting digital del món per a la retenció d'usuaris amb la nostra IA i patents d'última tecnologia.



25.000€



0€

10 IAMPERFECTFOOD

Supermercat *online* contra el desaprofitament alimentari. Cuida el planeta i la teva economia

 11/2017  soycomidaperfecta.com

Indústries alimentàries

PROBLEMA I SOLUCIÓ

A Espanya es malgasten 7,7 milions de tones d'aliments; el 44% de les quals prové de la fabricació i la distribució. A la indústria, l'1,71% del producte es considera minva que no és acceptat pel *retail*, i només se'n dona el 39,9%. Els alts costos logístics de la recuperació i destrucció del producte i tota la gestió que requereix, fan que a vegades, sigui més econòmic destruir aliment que recuperar-lo. Soycomidaperfecta és un nou canal *online* que connecta la indústria i el consumidor per facilitar la compra de productes defectuosos o propers a la data màxima de consum, i dona als productes una segona oportunitat.

MERCAT

Etapa 1, B2C: 1. Persones d'entre 30 i 50 anys que busquen una millora en la seva economia diària. 2. Persones compromeses amb el planeta.

Etapa 2, B2B: 1. Responsables de compres de residències, col·legis amb menjador, restaurants de menú. 2. Organitzacions i esdeveniments massius.

MODEL DE NEGOCI

Supermercat *online* (2018): marge del 35% de mitjana de cada compra. Supermercat *online* (Q1 2020): *marketplace*, marge del 10% de cada compra. Gestió d'excedents: en pilot.

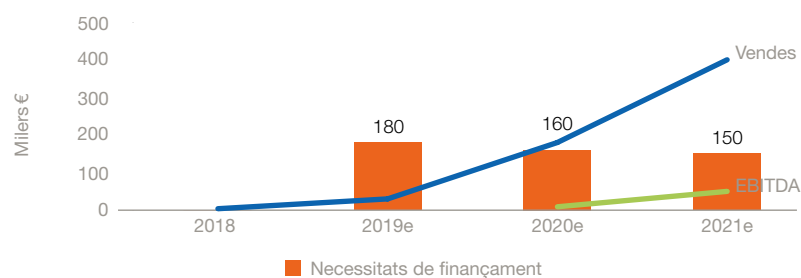
COMPETÈNCIA

En desaprofitament alimentari: Flashfood (Canadà, EUA), Food Cowboy (EUA), To Good to Go, Ni las Migas, WeSaveEat (Espanya). Supermercats *online*: Ulabox, Amazon Pantry, supermercats *online* en general.

FITES

- Juny 2017 ● Part de Save Food, de la FAO; Champions 12.3; ingrés a Lab SHIP2B.
- Març 2018 ● Prova pilot a l'Eixample, Barcelona.
- Abril 2019 ● Presentació en mitjans de comunicació: *La Vanguardia*, Catalunya Radio, RTVE, etc.
- Juny 2019 ● Ronda d'inversió o *crowdfunding*.
- Setembre 2019 ● Inici del servei de gestió d'excedents.
- Desembre 2019 ● Llançament de nova plataforma.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals


Necessitem 180.000€ per al desenvolupament tecnològic i inversió de màrqueting i publicitat, així com per enfortir la part logística. Actualment, tenim aproximadament 30.000€ compromesos.



PERSONA DE CONTACTE

Desiree Taboada Torres

 dtaboada@iamperfectfood.com

 622 048 997

C. de la Llacuna, 162

08018 Barcelona

EQUIP

 3



Desiree Taboada Torres
Comunicacions



Natalia Escolá
Financera



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Desiree Taboada Torres

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

És una oportunitat que combina negocis amb responsabilitat social. Els últims 10 anys he treballat en empreses de la indústria alimentària.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La possibilitat d'estalviar alhora que ajudes a reduir el desaprofitament d'aliments.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

El temps de maduració del projecte. El nostre pla és resoldre'l fent aliances estratègiques amb empreses de la indústria.



45.000€



30.000€

11 KOCOOKAPP

Reduint la distància entre les receptes digitals i la cistella de la compra

08/2017  blog.kocook.com

Indústries alimentàries

PROBLEMA I SOLUCIÓ

D'una banda, els portals de receptes lluiten per monetitzar el seu contingut, i d'altra banda els supermercats en línia lluiten per atraure clients nous. Kocook té la solució als dos problemes: 1. Kocook col·loca un «botó de compra d'ingredients en línia» en cada recepta digital, de manera que els usuaris poden afegir fàcilment els ingredients a la cistella digital de la botiga que triïn directament des dels portals de receptes. 2. Kocook també permet les botigues de comestibles arribar a milions de compradors en el punt de compra, impulsar les vendes de comestibles i ampliar la base de compradors.

MERCAT

El mercat alimentari a Espanya va ser de 69 mil milions d'euros l'any 2018. El canal *online* està creixent al voltant d'un 32% cada any, i tindrà una quota de mercat de l'1,4% l'any 2023. Kocook arribarà al mercat electrònic de comestibles en associació amb les principals botigues electròniques de comestibles i els principals portals de receptes.

MODEL DE NEGOCI

Model B2B en què les botigues de comestibles *online* són els nostres clients a Espanya i, més endavant, als països mediterranis. Marge de negoci estimat del 90%, després de les comissions per vendes amb els portals de receptes.

COMPETÈNCIA

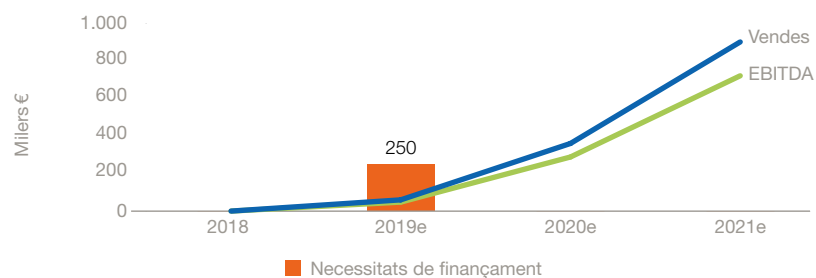
Whisk als EUA, el Regne Unit i Austràlia. Als països mediterranis no hi ha cap servei com el que ofereix Kocook.


FITES

- Març 2018 ● Kocook comença a col·laborar amb 9 portals de receptes.
- Juliol 2018 ● Kocook és seleccionada al programa d'incubació de BCN Activa.
- Novembre 2018 ● Ulabox firma un acord d'associació amb Kocook.

- Març 2019 ● Un portal de receptes amb més de 60.000 visites diàries firma un acord d'associació amb Kocook.
- Maig 2019 ● Amazon Fresh firma un acord d'associació amb Kocook.
- Octubre 2019 ● Lidl firma un acord d'associació amb Kocook.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 0€ mensuals

Necessitem 250.000€ per desenvolupar integracions amb negocis de comestibles en línia i inversió en IA i processament del llenguatge natural.



PERSONA DE CONTACTE

Carme Baraldés
 ✉ kocookapp@gmail.com
 ☎ 638 088 159
 C. de la Ciutat de Granada, 73, 3r A
 08005 Barcelona

EQUIP

 4



Carme Baraldés
CEO




Jacques-Michael Caignard
COO




Agustí Pons
CTO




Miquel Bonfill
CMO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Carme Baraldés

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

El fet que fem possibles les vendes de comestibles *online* directament des de la recepta. És una forma molt més intuïtiva i fàcil de comprar *online*.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

El risc més important seria que els portals web principals no vegin la nostra solució com un canvi revolucionari per monetitzar el seu contingut.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

En cinc anys, Kocook serà la solució principal utilitzada per tots els grans portals de receptes al sud d'Europa per tal de monetitzar els seus continguts.



64.300€



0€

12 MUSICLIST WORLD INNOVATION

Where music connects with people

 06/2018

 musiclist.cat

MUSIC LIST

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els usuaris no poden trobar totes les cançons del món a la mateixa plataforma de música. A MusicList, els usuaris poden escoltar absolutament tota la música que vulguin amb tan sols dos clics de manera gratuïta, legal i sense registres. Som l'agregador de música integrat amb més plataformes de *streaming* musical. MusicList és accessible per a tots els públics. Ens escolten des de més de 190 països, des del Vietnam als EUA, on estem creixent de manera exponencial. Gràcies al Big Data i a la Intel·ligència artificial, podem recomanar cançons segons l'activitat i el context dels usuaris en temps real.

MERCAT

Ens trobem davant de 1.315 milions de persones d'audiència de mercat en aquest 2019. Treballem per seguir creixent orgànicament a través d'estratègies com el *search engine optimization* (SEO), col·laboracions exclusives amb *influencers*, anuncis socials en nínxols molt concrets i el boca-orella.

MODEL DE NEGOCI

Basat en un model de negoci validat i escalable, actualment ja s'està facturant:

- B2B (marge del 60%): comercialitzar el nostre trànsit amb la plataforma a les productores musicals i creació de les millor *playlists* a marques globals.
- B2C (marge del 30%): oferir *merchandising* personalitzat basat en l'activitat dels usuaris.

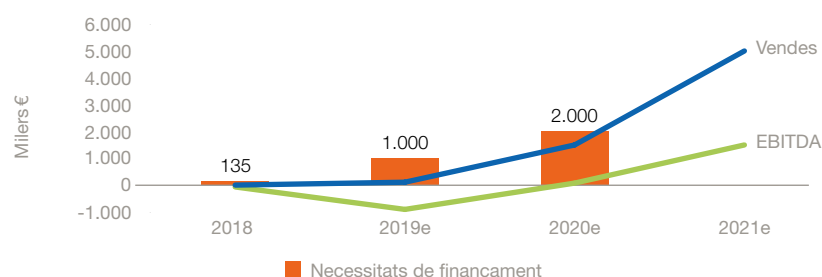
COMPETÈNCIA

Shazam: agregador musical que ofereix *playlists* als usuaris. Va ser adquirit (400 M\$) per Apple el 2018. LastFm: agregador musical adquirit (280 M\$) per CBS Corporation. Topsify & Playlists.net: agregadors musicals adquirits per la productora Warner Music.

FITES

- **Novembre 2018** - Premi Emprèn RTVE 2018 en la categoria d'internacionalització.
- **Desembre 2018** - 2 milions d'usuaris únics en 190 països durant l'any 2018.
- **Febrer 2019** - Presentació de nova funcionalitat al 4YFN: amb una *selfie* generem una llista de música de forma automàtica amb AI i Big Data.
- **Juny 2019** - Recomanador de cançons amb tecnologia *machine learning*.
- **Setembre 2019** - Desenvolupar una plataforma de dades per ajudar el sector a prendre decisions que afecten milions de persones.
- **Desembre 2019** - Superar els 4 milions d'usuaris únics de qualitat a la plataforma durant l'any 2019.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT




 30.000€ mensuals

1 milió d'euros per cobrir la tercera ronda de finançament. Amb aquesta ronda, seguirem treballant per assolir els principals objectius proposats: atreure el millor talent per formar part de la família de MusicList, millorar el producte i la tecnologia i superar els 4 milions d'usuaris únics de més de 190 països durant l'any 2019.

PERSONA DE CONTACTE

Jordi Pallarés Roset

 jordi@musiclist.com

 686 266 583

C. d'Europa, 12, entl. 4a
08028 Barcelona

EQUIP

 8



Jordi Pallarés Roset
CEO



Eduard Beguer Escorihuela
COO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jordi Pallarés Roset

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Va sorgir d'una necessitat personal quan estudiava a la universitat. Vaig analitzar el mercat i vaig veure una clara oportunitat amb les llistes musicals.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

A dia d'avui, el risc més important de l'empresa és la manca de recursos.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Sent l'agregador musical més gran del món.



3.000€



500.000€

13 OGUN CONSTRUCTION TECHNOLOGIES

Integrating construction teams and suppliers for enhanced project management

 01/2019  **ogun.io**

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Actualment, la gestió de les comunicacions i els proveïdors al món de la construcció està basat en el correu electrònic, telèfon, etc. Això genera moltes confusions i una descoordinació que es poden resoldre aplicant solucions digitals. A Ogun hem desenvolupat una plataforma que permet als diferents actors implicats en un projecte tenir una visió comuna del cronograma i de l'estat dels subministraments, així com mantenir converses, adjuntar documents, etc. D'altra banda, es pot integrar amb els sistemes de proveïdors i constructores de forma que l'actualització d'estats, transmissió de comandes, albarans, etc., es pot automatitzar.

MERCAT

Empreses constructores i empreses subministradores de materials del sector de la construcció a escala mundial (especialment empreses mitjanes i petites als mercats d'Espanya, Regne Unit, Alemanya i Estats Units).

MODEL DE NEGOCI

SaaS amb facturació per projecte (independent del nombre d'usuaris). Creixement basat en l'efecte xarxa entre constructores i proveïdors. Costos: disseny, desenvolupament i màrqueting/vendes. A curt termini, perseguim establir una base d'usuaris àmplia per tal que el creixement sigui autofinançat a partir del segon any.

COMPETÈNCIA

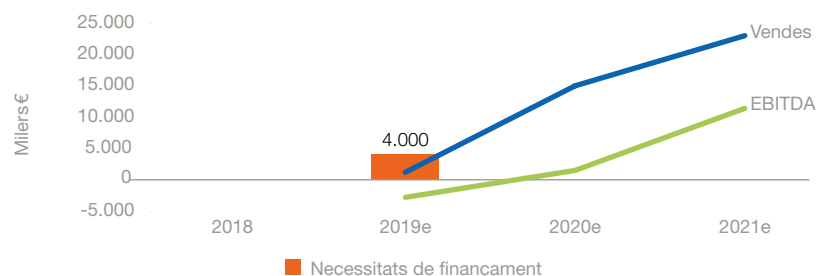
Empreses americanes com Procore o Planview, tot i que no tenen integració amb proveïdors i se centren en la interacció entre la constructora i la subcontractista (i no inclouen els proveïdors de materials).

FITES

- Març 2018 ● Primers pilots en el mercat i integració de 8 proveïdors de material.
- Febrer 2019 ● Primers clients de pagament al Regne Unit.
- Abril 2019 ● Primers clients de pagament a Espanya.

- Juliol 2019 ● Validació tracció de mercat a Catalunya i Midlands.
- Gener 2020 ● MRR 100.000€ i llançament a països nòrdics.
- Juny 2020 ● Llançament als Estats Units.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 300.000€ mensuals

Hem aixecat 1 milió d'euros i tenim compromesos 2 milions d'euros. Addicionalment, necessitem 4 milions d'euros per millorar el producte i començar a desenvolupar-ne noves característiques (app mòbil, integració amb BIM, etc.), per tal d'aconseguir que els clients hi tinguin una experiència encara millor.



PERSONA DE CONTACTE

Ignasi Salvador Villa
 isalvador@ogun.io
 609 112 454
 Av. de Josep Tarradellas, 38, 5è 2a
 08209 Barcelona

EQUIP

 28



Ignasi Salvador
CEO




Benjamin Morris
COO




Marius Dekarski
CTO


PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Ignasi Salvador Villa

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Sóc enginyer de camins amb 15 anys d'experiència interactuant amb diferents projectes i conec la problemàtica de primera mà.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Tenir una eina específica per gestionar el dia a dia de l'obra, tenint connectats els diferents actors.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Implementada a escala global i incorporant noves funcionalitats per a les obres: gestió de personal, control de qualitat, etc.


0€


1.000.000€

14 OXBRIDGE ENGLISH TEACHING SYSTEM

L'alternativa a les escoles d'idiomes per a alumnes i professors

 01/2015  oxinity.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les escoles d'idiomes perden alumnes i professors i acaben tancant. Els alumnes estan buscant alternatives als seus resultats insuficients. Els professors, mal pagats, també busquen alternatives. Internet està canviant el model de relació, posant en contacte directament alumnes i professors. Proposem consolidar la relació entre alumnes i professors sense la necessitat de les escoles d'idiomes. Integrem en una mateixa aplicació un sistema d'aprenentatge basat en intel·ligència artificial, una eina per aconseguir alumnes i totes les eines necessàries per gestionar un negoci propi.

MERCAT

L'anglès representa el 95% del mercat d'idiomes: 2.000 milions d'estudiants i 12 milions de professors. Una característica comuna del sector són els salaris baixos. Oxinity aconsegueix que un professor obtingui el doble del salari mitjà que paga el mercat.

MODEL DE NEGOCI

Els professors són els nostres clients i els principals comercials que capten els alumnes. El model de negoci es basa a obtenir: 1) un 15% del que factura cada professor, i 2) un 40% per la redistribució de l'excedent d'hores produïdes per la inèrcia del sistema. Rendibilitat conjunta mitjana del 25%.

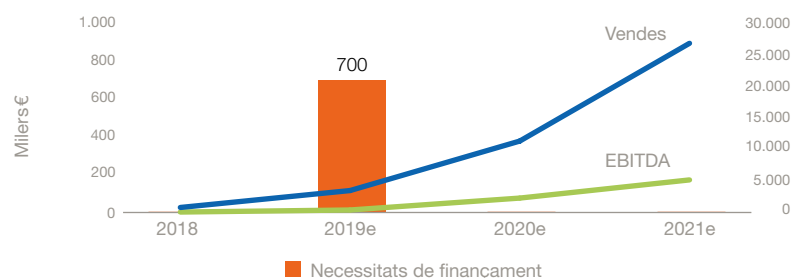
COMPETÈNCIA


La competència en el mercat d'idiomes és ferotge: aplicacions mòbils amb preus baixíssims (Duolingo, Babbel), acadèmies *online* amb preus competitius (Open-English, Verbling), les acadèmies *offline* i els *freelancers* en dificultats. La nostra proposta diferencial és que ens preocupem pel professor.

FITES

- Abril 2016** ● Primers 2 professors que proven l'aplicació a Madrid i Barcelona.
- Gener 2017** ● Primers acords amb cafeteries per fer les classes d'anglès als seus locals.
- Juny 2018** ● Classes d'anglès per videoconferència a l'iPhone, últim sistema operatiu que ens faltava integrar.
- Febrer 2019** ● Sortida de la nova aplicació basada en Progressive Web App.
- Desembre 2019** ● Assolir els 300 professors dins de l'aplicació.
- Desembre 2020** ● Assolir els 1.000 professors.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 45.000€ mensuals

En aquests moments, tenim el producte validat pel mercat. Busquem 700.000€ amb l'objectiu d'accelerar i consolidar el creixement, invertint en promoció, publicitat i en l'escalabilitat dels sistemes. Redefinició de les bases de dades per a mercats internacionals i una aposta clara pel Progressive Web App per al *front end* i ús del Service Worker per a la necessitat *offline*.



PERSONA DE CONTACTE

Jonatan Buxeda i Núñez
 jonatan@oxinity.com
 650 974 974
 C. de Numància, 47, entl. 2a
 08029 Barcelona

EQUIP

 13



Jonatan Buxeda i Núñez
CEO




Radmila Gurkova
CPO




Tomàs García Alonso
COO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jonatan Buxeda i Núñez

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

12 anys d'experiència prèvia, i el 2015 vam observar la tempesta perfecta amb l'aparició de *marketplaces*, alumnes cansats i professors molt mal pagats.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Amb la relació directa entre alumnes i professors, els alumnes paguen menys i els professors cobren el doble que la mitjana dels salaris del sector.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Empresa amb clients als 5 continents amb professors d'anglès, espanyol, francès i xinès. Nous productes, com la música i la programació.



3.000€



0€

15 PATROCINAME

PatrocinaM, el punt de trobada entre marques i projectes culturals

11/2017 patrocinam.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La major part dels projectes culturals busquen finançament a través de patrocinadors, però troben dificultats a l'hora de contactar amb les marques per aconseguir una reunió amb els directors de màrqueting i presentar-los el seu dossier de patrocini. Hi vam trobar la solució amb la creació de PatrocinaM, que consisteix en una plataforma que posa en contacte els responsables dels projectes culturals amb els directors de màrqueting de les marques i empreses que busquen promocionar-se a través de projectes i esdeveniments culturals.

MERCAT

Format per entitats, tant societats com fundacions i associacions, amb projectes culturals per als quals busquen patrocinis. I també per marques i empreses que tinguin una estratègia de màrqueting que inclogui, o pugui fer-ho, promocionar-se a través d'aquelles.

MODEL DE NEGOCI

PatrocinaM cobra el 5% de la recaptació total de les campanyes finalitzades amb èxit, en concepte d'assessorament i ús de la plataforma. A curt termini, oferirem la possibilitat d'un servei prèmium, tant per a marques com per a projectes culturals, amb una quota mensual.

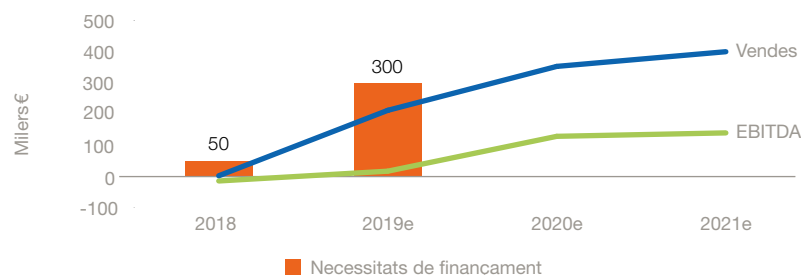
COMPETÈNCIA

Els nostres principals competidors són empreses especialitzades en la recerca de patrocinis (com, per exemple, Eventísimo) i plataformes de *crowdfunding* (com serien Kickstarter, Indiegogo, Verkami, Ulule i Goteo).

FITES

- **Novembre 2017** - Constitució de PatrocinaM.
- **Febrer 2018** - Llançament de PatrocinaM.
- **Desembre 2018** - 100 projectes / 30 campanyes / 11 campanyes exitoses.
- **Novembre 2019** - 100.000€ de capital invertit + 90.000€ ENISA.
- **Desembre 2019** - Llançament de perfils prèmium i ampliació amb seccions «Esport» i «Ciència».
- **Febrer 2020** - 60.000€ ICEC-ICF.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000€ mensuals

Necessitem 300.000€ per cobrir costos de desenvolupament de la plataforma, contractació de personal i inversió en publicitat i màrqueting. Tenim ronda d'inversió oberta per 100.000€ (16% del capital). A l'abril, sol·licitarem un préstec participatiu a ENISA (90.000€). El setembre de 2019, sol·licitarem el préstec participatiu a ICEC-ICF (60.000€). Ara per ara, comptem amb un préstec de 25.000€ del BBVA.



PERSONA DE CONTACTE

Antonio Lama Cortés
antonio@patrocinam.com
 652 208 556
 C. de Ferran Turmé, 11 (nau Bostik)
 08027 Barcelona

EQUIP

3



Antonio Lama
CEO i comercial



Mónica Mena
Cofundadora



Iván Lama
Cofundador



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Antonio Lama Cortés

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Amb experiència en el món audiovisual, vaig creure necessari un servei que ajudés els projectes culturals de tots tipus a trobar finançament privat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La facilitat de contactar entre ells (projectes i marques) i que es puguin trobar ràpidament amb aquells que són més afins.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

La veig consolidada com una empresa pionera en *sponsorship crowdfunding*, una nova modalitat de *crowdfunding* que ha nascut amb PatrocinaM.



55.000€



50.000€

16 PRESTALO ONLINE

El client, amb una sol·licitud, aconseguix el millor préstec del mercat

09/2018 prestalo.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El mercat dels préstecs és tradicional, lent i poc transparent. Els nostres clients no tenen un lloc web on poder sol·licitar, comparar i pujar la documentació necessària per demanar un préstec. Prestalo és un *marketplace* on el client omple una sol·licitud que s'envia directament als diferents bancs amb els que col·laborem. Per tant, el client obté una resposta immediata, al millor tipus d'interès en pocs minuts. Serà el client qui escollirà entre les diferents propostes dels bancs. Aquesta solució permet que el client guanyi transparència i els terminis disminueixin notablement.

MERCAT

El mercat total de préstecs al consum a Espanya és de 102.000 milions d'euros. El 2017 va créixer un 15%. Només el 0,9% dels préstecs són concedits a través de comparadors. Això ens dona una gran oportunitat per explotar aquest mercat, augmentant-ne la transparència i la simplicitat.

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci B2C en què rebem una comissió del 6% de la quantitat del préstec concedit. Prestalo és un intermediari financer, la qual cosa ens permet treballar amb uns costos fixos reduïts. Això fa que el model de negoci sigui rendible i escalable.

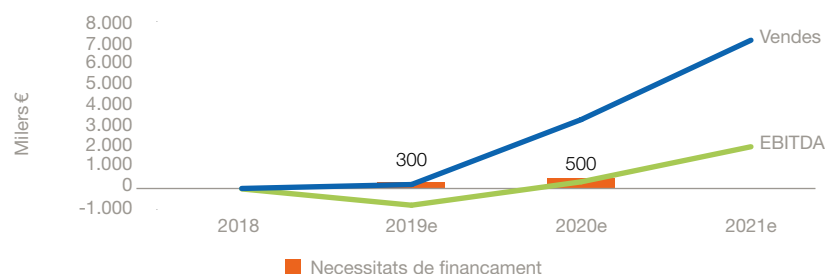
COMPETÈNCIA

La competència és limitada i està poc digitalitzada. Hi ha comparadors de serveis, però només redirigeixen el client al web dels prestadors. Una petita part d'aquests han decidit centrar-se en el *brokering* (i *Ahorro* i *creditmarket*) amb estratègies poc digitalitzades.

FITES

- Octubre 2018 ● Firma de contracte amb 5 bancs.
- Novembre 2018 ● Posada en marxa de l'empresa.
- Primers préstecs concedits.
- Març 2019 ● Acords amb nous *partners* per augmentar la quantitat de *leads*.
- Abril 2019 ● Noves incorporacions a l'equip.
- Desembre 2019 ● 50.000 usuaris.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



20.000€ mensuals

Tenim unes necessitats de finançament de 800.000€ per a la segona meitat de 2019 i 2020. Aquests fons aniran destinats a augmentar la inversió en màrqueting i producte i a fer créixer l'equip. Estructurarem la ronda de la manera següent: préstec participatiu d'ENISA, 150.000€; inversors existents, 150.000€; i nous inversors, 500.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Kristoffer Hanson
info@prestalo.com
 686 269 268
 Ronda de Sant Pere, 52, 4t
 08010 Barcelona

EQUIP

5



Kristoffer Hanson
CEO



Ivar Schmidt
Partnerships



Kristian Jacobson
Marketing



Julian Lundberg
CTO

PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Kristoffer Hanson

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Quan vaig haver de demanar un préstec em vaig adonar que és un procés molt lent, en el qual els bancs t'hi posen impediments, i em vaig sentir enganyat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Canvi total del mercat. Volem que sigui un procediment totalment transparent. Per primer cop, seran els bancs els que presentin ofertes.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com a líder del mercat ajudant els usuaris i les pimes a millorar la seva economia: obtenint finançament i millorant el seu coneixement.

100.000€

250.000€

17 ROBINBRICK

Agile retail: apoderament + predicció i prescripció de tàctiques amb intel·ligència artificial

07/2018  robinbrick.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El comerç de les botigues físiques està en crisi degut als canvis del consumidor, les temporades cada vegada més curtes i, sobretot, pels efectes dels *marketplaces*. D'això sorgeix la necessitat de l'omnicanalitat i d'un canvi tecnològic i organitzatiu capaç de competir en aquest nou context. RobinBrick és una eina d'anàlisi de dades que, més enllà de ser una eina de control exploratòria a través de diverses fonts de dades (dades de producte, botiga, treballadors, etc.; de client a través de sensors IoT; dades de l'entorn; dades d'e-commerce; del coneixement del venedor), automatitza la cerca a través d'IA, identificant macrooptimitzacions i microoptimitzacions. Això permet a la botiga física tenir la mateixa capacitat d'anàlisi i testatge que la botiga *online*, requisit bàsic per a l'omnicanalitat i la transformació digital del *retailer* actual. RobinBrick va més enllà i, a més d'identificar els problemes, selecciona aquelles accions que poden conduir a una millora a través de *machine learning*. Això permet capturar i afavorir el coneixement de l'empleat de botiga, i el fa participi de la presa de decisions.

MERCAT

Segons Statistics MRC, s'espera que el mercat de *business intelligence* global arribi a 29.480 M\$ el 2022, amb una taxa de creixement anual composta de l'11,1%. El nostre clients són grans cadenes com Mayoral, Ikea, Tous, Asics, Inditex o Cortefiel.

MODEL DE NEGOCI

Software com a servei (SaaS), amb diferents modalitats de preus. El servei és altament escalable. Amb un canal de distribució a través de venda directa, les big4 i consultories *retail*.

COMPETÈNCIA

Empreses en el sector *advanced analytics* per al sector *retail* són Isaak, Nextail, Retail-Next, Beabloo, Aphalyr, Bitphy, Blue Yonder, Proximis, IBM, Zeus, Foot Analytics, Counterest o CB4. Cadascuna està, no obstant, posicionada en diferents zones del *supply chain* o competidores només parcialment. Algunes fins i tot podrien ser potencials socis com Beabloo, més enfocada a la recollida de dades o IBM que funciona com a plataforma oberta.

FITES

- Desembre 2018 ● Guanyadora a la incubadora de *retail* Atelier by ISEM.
- Gener 2019 ● Startup Capital d'ACCIÓ i inversió privada per 100.000€.
- Abril 2019 ● Clients: Mayoral, amb 221 punts de venda i una facturació de 380.000€.
- Maig 2019 ● Neotec 280.000€.
- Juny 2019 ● Tancar contracte amb 3 empreses.
- Octubre 2019 ● Tancar ronda de finançament per 500.000€.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 14.314€ mensuals

Necessitats de 500.000€, que preveiem finançar amb inversors privats i complementar amb préstec participatiu i/o ajuts públics.

RobinBrick

PERSONA DE CONTACTE

Hernán Camps Tascón
 hernan.camps@robinbrick.com
 664 431 167
 Pl. de Pau Vila, 1, Pier 01
 08003 Barcelona

EQUIP

 4



Hernán Camps Tascón
CEO




Victoria Beltrán Martínez
CTO




Víctor Martínez de Albènz
CSO




Ana Guasch Seculi
CMO




PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Hernán Camps Tascón

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Una clara visió del que està passant derivada d'una trajectòria en el sector *retail* de més de 20 anys i experiència emprenedora.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Agilitat, millores activables per a tots els nivells, valor afegit dels empleats, identificar variables externes que afecten las vendes i que ara no es tenen en compte.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

RobinBrick, l'*advanced analytic* líder entre el 1.000 *retailers* més gran del món.



32.125€



100.000€

18 ROBIN-DATA-HOOD

Accés directe a consumidors específics. Beneficis *online* aplicats a les compres *offline*

08/2016  robindatahood.com

Indústries alimentàries

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cada dia es venen milers de productes als supermercats, amb una pressió constant sobre el preu i l'espai a les prestatgeries, reduint els marges i les oportunitats d'arribar als consumidors desitjats. RDH digitalitza receptes per possibilitar accions de marques i comerços minoristes basades en els hàbits dels consumidors. La nostra aplicació per a mòbil millora l'experiència de compra de l'usuari, proporcionant informació sobre el producte i promocions personalitzades. Gràcies a un millor coneixement i accés directe als consumidors, escurcem el viatge de l'estratègia a l'acció, augmentem l'impacte de la marca i el ROI de la publicitat i permetem aplicar descomptes més elevats i promocions en productes de poc marge.

MERCAT

El mercat espanyol de les botigues de comestibles FMCG està valorat en 68 mil milions d'euros, més 882 milions d'euros en estudis de mercat. El nostre mercat objectiu és de 314 milions d'euros, format per un 2% de pressupost en publicitat de FMCG + 5% en estudis de mercat. La majoria dels mercats principals desenvolupats tenen el mateix problema i comparteixen els mateixos actors principals, de manera que la nostra solució es pot internacionalitzar fàcilment.

MODEL DE NEGOCI

Comissió per cada compra realitzada per un usuari a qualsevol de les promocions personalitzades a la plataforma, CPA per cada comunicació directa als consumidors sobre productes comprats i informes processables d'estudis de mercat. Transferim el descompte promocional a l'usuari en devolucions, així com per cada rebut que pugem a l'aplicació.

COMPETÈNCIA

Compartim *modus operandi* amb Gelt (Espanya) i Ibotta (EUA). Tots dos ofereixen cupons de descompte en compres *offline*, però Ibotta cobreix molts altres mercats a més dels comestibles. Tanmateix, cap d'ells pot reconèixer cada producte comprat i personalitzar l'oferta fins al nivell de producte com fem nosaltres.

FITES

- Octubre 2017 MVP amb tecnologia pròpia.
- Agost 2018 Llançament de l'aplicació i *back office*.
- Gener 2019 Validació del model: 5.000 usuaris i 50.000 rebuts.
- Juliol 2019 Ronda de consolidació al mercat espanyol.
- Abril 2020 1r país internacional.
- Juny 2020 Llindar de rendibilitat.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

Busquem 300.000€ fins a juliol de 2019 per invertir en l'adquisició d'usuaris per accelerar el creixement i fer créixer l'equip. La inversió idealment procedirà d'àngels inversors, *family offices* o capital risc amb experiència en FMCG i/o aplicacions amb la capacitat de fer-se virals. S'ha previst una ronda de Sèrie A el 2020 a efectes de consolidació i internacionalització



PERSONA DE CONTACTE

Jorge Marín-Camba
 ✉ jm-c@robindatahood.com
 ☎ 610 897 868
 Pl. de Pau Vila, 1, Pier 01
 08003 Barcelona

EQUIP

 5



Jorge Marín-Camba
CEO & Vendes



Juan José Chiv
CTO



Enrique Mandujaco
CPO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jorge Marín-Camba

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Vaig treballar 14 anys en el sector FMCG a tot el món, desenvolupant solucions basades en dades de consumidors. Obtenir aquestes dades directament del consumidor és un avantatge increïble.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La capacitat d'accedir al seu consumidor desitjat sobre la base de compres anteriors d'una manera increïblement fàcil i efectiva. El somni de qualsevol comerciant!

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Internacionalitzats als EUA i als mercats europeus principals, juntament amb socis industrials internacionals compromesos a ajudar-nos a créixer per al seu propi benefici.



57.000€



95.000€

19 SOCOURT SPORTS 2.0

Turn the game into video sensation. Anyone. Anywhere. Anytime

04/2015  thesocourt.com



Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La tecnologia ha canviat la manera d'entrenar, de jugar i de consumir l'esport d'alt nivell. I SoCourt està decidit a portar aquests canvis a tots els nivells de l'esport. Actualment, el 99% dels partits esportius en l'àmbit formatiu i amateur no tenen cap cobertura audiovisual, i les solucions existents al mercat tenen uns costos inaccessibles per a la major part de protagonistes de l'esport amateur. SoCourt és una innovació a escala global, que permet a qualsevol usuari generar i compartir els *highlights* dels seus partits o entrenaments. Només el més interessant i accessible per a tothom.

MERCAT

Tenint en compte els practicants federats, les dades són les següents: 265 milions de persones juguen a futbol al món, 450 milions al bàsquet, 300 milions al tenis taula, etc. Com que som l'única solució existent B2C, arribem directament als usuaris a través de màrqueting i *celebrities* de l'esport.

MODEL DE NEGOCI

Model B2C totalment escalable, que ofereix un model *freemium* als usuaris. Descarreguen l'app i creen els *highlights* gratuïtament, i pagaran en cas que vulguin compartir o guardar el *highlight*. Així com els ingressos potencials per publicitat. El principal cost és el manteniment de l'equip, el cost d'emmagatzematge i el cost d'adquisició d'usuaris.

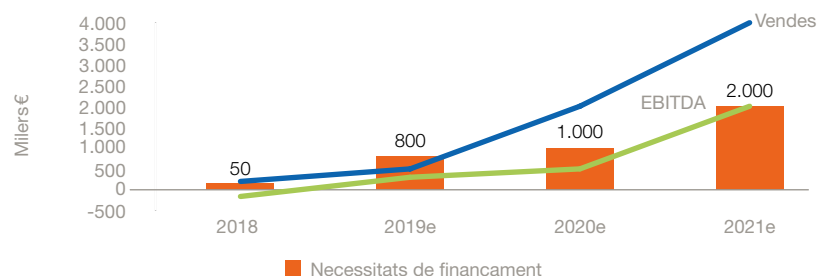
COMPETÈNCIA


Empreses com PlaySight, Hudl o Post Goal, models B2B, que necessiten un *hardware* propi, i el creixement de les quals està lligat al cost d'infraestructura. En cap dels casos són solucions B2C, escalables i democratitzades com la nostra. Com a B2C, som una solució única actualment al mercat.

FITES

- Febrer 2017 Primers ingressos recurrents per part de clubs i federacions.
- Juliol 2017 Obtenció de suport financer per part de la UE.
- Febrer 2019 Llançament de la nova versió, sense necessitat de *hardware* addicional.
- Juny 2019 Començar campanyes de màrqueting a escala global.
- Desembre 2019 Incorporació d'un jugador top com a ambaixador de SoCourt.
- Juny 2020 Obrir oficines als EUA i a Àsia.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 30.000€ mensuals

Necessitem 800.000€ durant el 2019 per desenvolupar noves funcionalitats a fi de crear més *engagement*; augmentar l'equip de desenvolupadors per poder ser més àgils a l'hora de portar a terme noves funcionalitats; popularitzar el producte (màrqueting); crear un servei d'atenció al client per incrementar la satisfacció dels usuaris; i establir una estratègia per expandir-nos als mercats asiàtic i americà.

PERSONA DE CONTACTE

Albert Marco Gómez
 ✉ a.gomez@thesocourt.com
 ☎ 689 030 947
 C. del Bruc, 35, 1r 4a
 08010 Barcelona

EQUIP

 20



Albert Marco
CEO




Ionko Lazarov
Chairman


PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Albert Marco Gómez

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Amants de l'esport i la tecnologia, buscàvem poder veure vídeos dels nostres coneguts practicant esport, en comptes dels professionals.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Que et permet capturar només les millors jugades, obviant la resta, i que sigui accessible per a tothom.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Milions d'usuaris d'arreu del món creant i compartint a les xarxes les seves millors jugades, incorporant grans marques esportives com a patrocinadors.


300.000€


0€

20 STAYFORLONG

Estigues més, paga menys. Som experts en reserves per a tres o més nits

01/2015 stayforlong.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Totes les agències de viatges *online* (OTA) actualment ofereixen el mateix preu per nit, independentment de quantes nits s'hi allotgi el client. Stayforlong premia amb importants descomptes aquells clients que s'hi allotgin a partir de tres nits. Així, per una banda, ens convertim en el primer *marketplace* de reserves que ofereix els millors preus del mercat per als clients que vulguin reservar a partir de tres nits, i, per l'altra banda, per als hotels, ens convertim en el principal proveïdor de clients per a estades llargues.

MERCAT

Actualment, som actius a 11 països, amb l'objectiu de començar en d'altres les pròximes setmanes. A més, gràcies a les campanyes de màrqueting *online* i als nostres proveïdors d'hotels, podem arribar a tot el món, ja que oferim més de 200.000 hotels d'arreu del món.

MODEL DE NEGOCI

Els ingressos provenen de comissions per reserves per part dels clients. Una vegada la reserva ha estat cobrada, paguem als nostres proveïdors d'hotels. El marge s'obté d'un model de *pricing* dinàmic que dependrà del nombre de nits. Actualment, la major part dels costos provenen dels costos d'adquisició *online*.

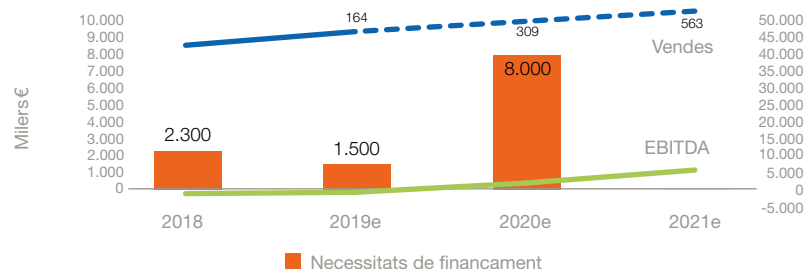
COMPETÈNCIA

Els principals competidors són Booking i Expedia, el punt més destacat de diferenciació per als clients és que els oferim un preu més competitiu com més llarga sigui l'estada, mentre que, als hotels, els reduïm la dependència dels *big players*, els quals cobren unes comissions elevades.

FITES

- Abril 2016** ● Acord amb el primer proveïdor. Actualment, treballem amb 9 i estem pendents d'obrir-ne més pròximament.
- Juny 2018** ● Superar el milió de visites úniques mensuals al nostre web.
- Desembre 2018** ● Ser presents a 10 països.
- Març 2019** ● Obrir nous metabuscadors com Google Hotel Ads. Actualment, treballem amb 5.
- Juny 2019** ● Llançar un nou producte multidestinació, amb el qual el client podrà estar tres nits o més en hotels diferents.
- Desembre 2019** ● Tenir un *portfolio* de fins a 500.000 hotels. En l'actualitat, en tenim poc més de 200.000.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



120.000€ mensuals

La necessitat de finançament per a 2019 és d'1,5 milions d'euros. La utilització d'aquests fons serviran per invertir en producte, per tal d'oferir millor servei al client (70%); en tecnologia, per millorar la infraestructura (20%) i en l'equip, per la contractació de nous empleats (10%).



PERSONA DE CONTACTE

Francesc López Castellet
 flopez@stayforlong.com
 930 003 348
 C. de la Llacuna, 162, oficina 204
 08018 Barcelona

EQUIP

45



Luis Osorio Solé
CEO



Francesc López Castellet
COO



Raúl Morón Sillero
CTO

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Francesc López Castellet

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Es va decidir crear l'empresa en detectar que el mercat de distribució no gestionava bé les reserves de llarga durada.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La proposta de valor, ja que, com més nits reserves, millor per a l'hotel i, per tant, et mereixes més descompte.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

La forta competència. Necessitem créixer ràpidament per agafar quota de mercat i tenir força de cara a negociar la contractació directa amb hotels.



50.000€



2.900.000€

21 TRIPLIST.ME

Triplist.me utilitza els teus viatges del passat per proposar-te els del futur amb *machine learning* i Big Data

10/2018 triplist.me

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els viatgers reben la inspiració per a nous viatges de manera aleatòria i poques vegades alineada als seus gustos; això provoca que decideixin tard la seva nova destinació i acabin amb la sensació que han pagat més del compte. Construïm propostes personalitzades mitjançant 3 fonts d'informació: 1. Informació personal: destinacions anteriors, activitats realitzades o preferències de viatge. Aquesta informació es pot introduir manualment o de manera automàtica connectant-nos amb Instagram (envenim on ha viatjat per la informació geolocalitzada de les fotos) o al seu correu (legim el seu historial de vols) entre d'altres opcions. 2. La mateixa informació personal d'altres usuaris similars. 3. Informació general: les millors platges del món, les millors destinacions per fer *trekking* o l'evolució dels preus. Aquest conjunt ens permet fer propostes 100% personalitzades a destinacions interessants i en dates adequades, i poder-les fer en el millor moment de compra.

MERCAT

El *target* són viatgers que fan 3 viatges vacacionals l'any, un dels quals sigui com a mínim de 15 dies. Tenen entre 24 i 38 anys i coneixen un mínim de 8 països. Tenen dificultat per decidir-se per la destinació següent i són usuaris forts de les xarxes socials. La plataforma s'ha llençat primer al mercat espanyol, però internacionalitzar-la és quasi automàtic, atès que els algorismes de recomanació no tenen idioma i la plataforma té molt poc contingut propi (els viatges venen de tercers).

MODEL DE NEGOCI

Model de negoci B2C. Triplist.me funciona com un canal de venda per a agències *online* i/o tradicionals, comissionat per les vendes que aportem. Un 3% pels vols, 15% pels hotels i 30% pels *tours* i/o activitats.

COMPETÈNCIA

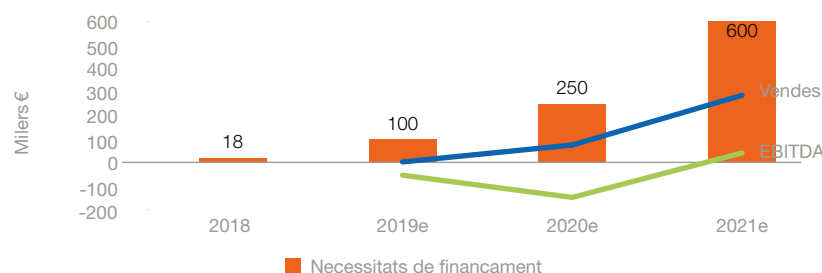
Luckytrip: app de UK *expandirse* per a UE. Recomana viatges a partir d'un pressupost donat. Última ronda, 1,5 milions d'euros. CultureTrip: app de UK internacional. Serveix per inspirar sobre què fer en el teu viatge amb contingut rellevant per a l'usuari. Última ronda, 80 milions d'euros.

FITES

- Octubre 2018 ● Premi Futurisme. Constitució i llançament MVP web.
- Desembre 2018 ● Entrada acceleradora Conector Travel Tech.
- Gener 2019 ● *Partnership* amb TravelCompositor i Pangea. 1.200 usuaris actius.

- Maig 2019 ● Tancament primera ronda de 100.000€.
- Setembre 2019 ● Llançament app.
- Desembre 2019 ● Versió internacional en anglès.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



1.300€ mensuals

100.000€ a una valoració *pre-money* de 600.000€ amb tancament a finals de maig de 2019. Hi ha 20.000€ tancats de 3F. Aquesta ronda és complementària amb un ENISA de 60.000€ amb entrada prevista per a octubre/novembre de 2019.



PERSONA DE CONTACTE

Jordi Agustí Fonoll
 jagusti@triplist.me
 696 551 687
 C. dels Almogàvers, 165
 08022 Barcelona

EQUIP

2



Jordi Agustí Fonoll
CEO



Angelo Romano
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jordi Agustí Fonoll

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Després d'estar 10 anys envoltat d'*start-ups*, primer a Grupolntercom llançant iVoox com a CTO i més tard ajudant a *start-ups* a l'acceleradora Lanzadera, tinc una visió àmplia de com executar i llançar nous productes digitals.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Les recomanacions personalitzades de noves destinacions que li serveixen d'inspiració.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Un nou Skyscanner on no cal buscar ni comparar.



12.000€



20.000€

22 UNBLUR

IA per ajudar els serveis d'emergències a salvar vides i protegir els ciutadans

10/2016 unblur.co

Mobilitat sostenible i Smart City

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Unblur ajuda els serveis d'emergències a prendre millors decisions amb IRIS, el primer assistent intel·ligent per a caps de serveis. En una emergència, la informació és crucial, perquè els bombers, la policia i les ambulàncies puguin decidir quins equips enviar o quines víctimes rescatar primer. Les noves tecnologies ajuden, però també provoquen saturació a causa de l'excés de dades. A més, la informació no es comparteix adequadament entre els equips i això causa problemes de coordinació. IRIS integra tot tipus d'informació, la processa i proporciona informació de qualitat per permetre que els caps siguin millors líders.

MERCAT

Segons el Departament de Seguretat Nacional dels EUA, el mercat global de les TIC de seguretat pública està valorat en 532 mil milions de dòlars per a 2018, augmentant fins als 887 mil milions de dòlars el 2022. Unblur se centra en el mercat europeu (35%). Accedim al mercat a través de la nostra xarxa, esdeveniments del sector i col·laboracions amb associacions i corporacions.

MODEL DE NEGOCI

IRIS s'ofereix com a model SaaS basat en usuaris i mòduls, i adapta els nostres paquets a qualsevol tipus de client o pressupost. Els mòduls són funcionalitats prèmium. Els mòduls permeten que els clients amb més recursos adaptin IRIS a les seves necessitats. Els marges són elevats, del 90%, però la major part dels costos són costos d'adquisició de clients (7.000€).

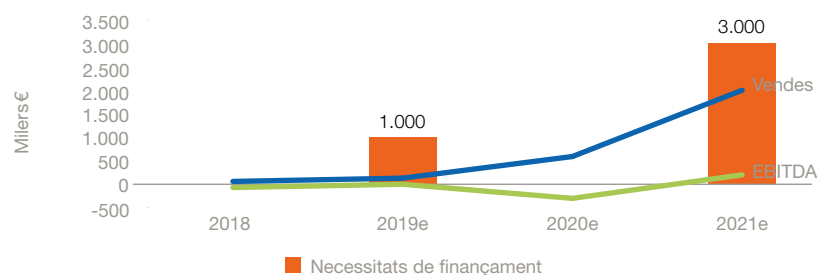
COMPETÈNCIA

Els proveïdors de maquinari (GPS, càmeres...) ofereixen programari per visualitzar la informació que contenen. Ex.: Loctome. Solucions aïllades, no dissenyades per a la resposta a emergències. Programari de gestió i control, centrat en la digitalització de les eines actuals basades en paper. Ex.: Command Solutions.

FITES

- Juny 2018 ● Versió robusta d'IRIS implementada al servei de bombers de Gal·les.
- Novembre 2018 ● Es guanya la licitació pública per adquirir IRIS en el servei de bombers de Gal·les.
- Desembre 2018 ● Acceptat el Programa Airbus Bizlab per executar una prova de concepte amb Airbus.
- Maig 2019 ● Acord comercial amb Airbus.
- Novembre 2019 ● Llançament de nova versió d'IRIS amb funcions d'IA.
- Gener 2020 ● Llindar de rendibilitat (130.000€ en ingressos).

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.000€ mensuals

Necessitem 4 milions d'euros durant els 3 pròxims anys. Una primera ronda d'1 milió per fer créixer el nostre equip tècnic i desenvolupar les funcions d'IA, a més d'un equip comercial inicial. L'any 2021 recaptarem 3 milions per augmentar les activitats de vendes i màrqueting, amb l'objectiu de posicionar-nos com a líders europeus i iniciar una expansió global.



CONTACT

Alfonso Zamorro Junquera
 Alfonso.zamorro@unblur.co
 638 442 692
 C. de Jordi Girona, 1-3 (Empren UPC) UPC Campus Nord
 08034 Barcelona

EQUIP

5



Jordi Guasch
Cofundador



Alfonso Zamorro
CEO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Alfonso Zamorro Junquera

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Fer la tecnologia realment útil i accessible als serveis d'emergències i ajudar-los a protegir la nostra societat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

S'ha dissenyat amb la seva col·laboració per tal d'assegurar una gran experiència de l'usuari, que és crítica en cas d'emergència. La seva participació en el desenvolupament i escoltar-los.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Llargs cicles de vendes. Les vendes directes se centren en contractes petits i *upselling*. Associacions comercials (Airbus Microsoft)

142.000€

0€

23 WORK WILD

Creant millors llocs de treball amb *bots* de cultura corporativa

12/2018

 workwild.co

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Companyies de creixement ràpid i grans companyies pateixen per mantenir una bona cultura corporativa, no tenen la capacitat d'escalar a la velocitat que necessiten. WorkWild introdueix els primers *bots* de cultura corporativa per ajudar a RH i Direcció. Amb intel·ligència artificial i *machine learning* els *bots* avaluaran els empleats, obtindran respostes més detallades i organitzaran activitats en nom de l'empresa amb una mínima intervenció humana. Tot això amb un control total per part de l'empresa i preservant la confidencialitat de les dades dels empleats.

MERCAT

El nostre mercat són totes les empreses de serveis amb més de 50 empleats. El nostre mercat potencial son 4,5 milions d'empreses a Europa i els EUA, amb un total d'aproximadament 100 milions d'empleats. L'estratègia de màrqueting és diferent segons la mida de les empreses.

MODEL DE NEGOCI

La plataforma digital de WorkWild és un model SaaS de subscripció mensual per a usuari actiu.

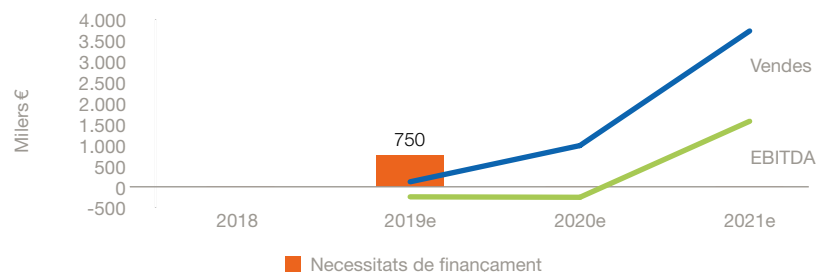
COMPETÈNCIA


Els nostres principals competidors indirectes són: CultureAmp, Officevibe, Glint, TinyPulse.

FITES

- Desembre 2018 Finalitzats els dos primers pilots per 6 mesos.
- Febrer 2019 15 empreses preregistrades.
- Març 2019 4 pilots compromesos amb gran empresa.
- Març 2019 Llançament de l'MVP.
- Juny 2019 50 empreses i 3.000 empleats a la plataforma.
- Tancar ronda de finançament.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 350€ mensuals

Al llarg de 2019 volem aixecar 750.000€, que serviran per reforçar i accelerar el desenvolupament de la plataforma, consolidar l'equip de vendes i accelerar la inversió en màrqueting, per tal d'aconseguir mètriques que ens ajudin a l'expansió de la solució i aixecar la següent ronda de finançament.



PERSONA DE CONTACTE

Juan Víctor Izquierdo
 ✉ Juanvi.izquierdo@workwild.co
 ☎ 672 098 505
 C. de Tenerife, 9
 08195 Sant Cugat del Vallés

EQUIP

 5



Juan Víctor Izquierdo
CEO




Jonathan Huet
CTO


PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Juan Víctor Izquierdo

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

L'èxit d'una *start-up* prèvia considerada un *great place to work* (Top 5 menys de 50 treballadors).

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Els nostres competidors indirectes pivotant en una competència directe. Ho resoldrem amb una expansió al mercat ràpida i una acceleració del *roadmap*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb presència mundial i sent una referència en la gestió de la cultura corporativa.



25.000€



0€

24 WORKDECK SOLUTIONS

Workdeck és un nou programari multifuncional per a l'entorn laboral digital: només un

 04/2015  workdeck.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els negocis basats en el coneixement s'enfronten a una productivitat fluctuant causada per un entorn de col·laboració complex, proliferat i desconnectat: molts negocis fan servir més de 8 aplicacions per gestionar el seu lloc de treball. Això resulta car, crea fragmentació, desconexió, interrupcions i una experiència desarticulada per als treballadors. Workdeck soluciona aquest problema automatitzant tots els processos de gestió de la feina (projectes, tasques, planificació de recursos, informes) i integrant-los amb la gestió del temps, els permisos i el calendari, i amb una gestió *back-office* de les compres i gestió de viatges i despeses, per aconseguir un lloc de treball digital integrat i sense interrupcions.

MERCAT

Hi ha 865 milions de treballadors del coneixement a tot el món. Això està impulsant el creixement (11,6% CAGR) del mercat de programaris de col·laboració empresarial, que arribarà als 60 mil milions de \$ l'any 2023. Les pimes i empreses de mitjana capitalització representen una tercera part d'aquest mercat (~20 mil milions \$). Com a primera plataforma del lloc de treball digital tenim l'objectiu de fer créixer els ingressos anuals fins als 288 milions de dòlars l'any 2025.

MODEL DE NEGOCI

Model B2B de SaaS. Ingressos a través de: a) subscripcions (mensuals, anuals) - pagament d'empreses/treballador; i b) comissions per tots els vols i hotels reservats a la plataforma. Producte que desperta interès amb un gran potencial LTV (vida útil).

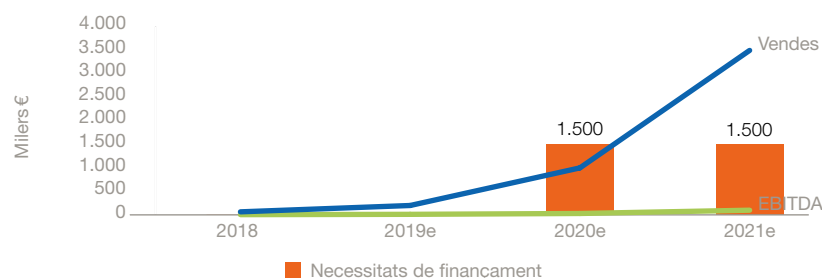
COMPETÈNCIA


Proveïdors d'aplicacions nínxol (Asana, Wrike, Teamwork, TravelPerk, Expensify). Alta fragmentació vs. només un programari. Microsoft TEAMS & SLACK- Col·laboració conversacional i social vs. lloc de treball digital. ZOHO - Conjunt d'eines 'integrate-by-yourself' (a integrar per un mateix) vs. una plataforma fàcil d'usar i preparada per començar, plataforma rendible.

FITES

- Gener 2018 ● Llançament MVP.
- Desembre 2018 ● 60 contractes de clients i 1.000 usuaris.
- Febrer 2019 ● Llançament de 10 pilots amb la segona versió de la nostra plataforma.
- Febrer 2019 ● Canvi de nom de marca a Workdeck i llançament del producte complet.
- Juliol 2019 ● 5.000 usuaris.
- Desembre 2019 ● 15.000 usuaris.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 5.000€ mensuals

Necessitaríem 2 milions d'euros en finançament per accelerar el desenvolupament complet del producte, incorporant intel·ligència artificial i cerca semàntica a la plataforma, per a compliment SOC, serveis jurídics, màrqueting i vendes. El nostre objectiu és iniciar una ronda quan tinguem ~25.000€ MRR, i una mètrica sòlida de creixement mes a mes.



PERSONA DE CONTACTE

Oonagh Mc Nerney
 oonagh@workdeck.com
 652 839 215
 Av. Carl Friedrich Gauss, 11
 08860 Castelldefels

EQUIP

 4



Oonagh Mc Nerney
CEO



Colm Digby
CTO



PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Oonagh Mc Nerney

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Vam crear la plataforma inicialment com a part d'una optimització i automatització de processos a la nostra empresa d'enginyeria; nosaltres en vam ser el «primer client».

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Consolidació de tots els processos laborals i les funcions del lloc de treball en una aplicació centrada en el negoci per eliminar la fragmentació i la desconexió d'una manera senzilla.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Una empresa SaaS de primer nivell, sinònim de digitalització dels processos laborals i una experiència de lloc de treball insuperable per a empreses mitjanes.



10.000€



0€

Altres tecnologies



Data constitució



Consum mensual caixa



Equip



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

Els drons a Catalunya

67  **EMPRESSES**

COM SÓN LES EMPRESSES?



100%
SÓN PIMES



15%
SÓN EXPORTADORES



81%
TENEN MENYS DE 10 ANYS

CADENA DE VALOR



66%

Operadors de drons



10%

Fabricants



9%

Servei tècnic i formatiu

APLICACIONS



Audiovisual **44%**

Inspecció **18%**

Formació **9%**

Agricultura **9%**

Anàlisi geogràfica **7%**

Emergències **6%**

AGENTS DESTACATS



**CLÚSTER CATALONIA SMART DRONES
BCN DRONE CENTER
ACCELERADORA REIMAGINE DRONE**

EL MERCAT MUNDIAL



ESTATS UNITS

Líder en fabricació

ÀSIA Major perspectives de creixement

APLICACIONS FUTURES

- Logística i transport de gran tonatge
- Vigilància i control
- Transport privat i aerotaxi

LLARG TERMINI

FONT: INFORME "ELS DRONS A CATALUNYA"

ACCIÓ  Generalitat de Catalunya

Exemples recents d'inversió del *venture capital* en empreses d'aquest àmbit

		
<p>8,6 milions d'euros</p>	<p>2,7 milions d'euros</p>	<p>1,85 milions d'euros</p>
  	  	  

Exemples d'atracció d'inversió estrangera en aquest àmbit

		
<p>Nou European Customer Experience Project a la oficina de Barcelona, que es consolida com a referent del grup a nivell Europeu, amb 20 nou llocs de treball creats.</p>	<p>ABB invertirà 15 milions d'euros en un laboratori digital per a solucions de robòtica a Sant Quirze del Vallès. Preveu ocupar fins a 70 desenvolupadors.</p>	<p>L'empresa líder en tecnologia de microsatèl·lits d'imatges d'alta resolució s'instal·la al districte 22@.</p>

1 ASGARD SPACE

High accuracy space surveillance and tracking

07/2018 asgard-space.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

La indústria espacial està en auge i el nombre d'objectes en òrbita augmenta a mesura que l'accés a l'espai és més fàcil i econòmic. Per tal de garantir la sostenibilitat d'aquesta indústria, cal determinar les òrbites amb precisió, cosa que avui dia comporta un procés costós i complex. Amb el sistema de determinació orbital ODIN, som capaços d'oferir més precisió amb un cost menor, minorant els riscos de col·lisió i de *shadowing*, facilitant les transferències orbitals, i proveint el mercat d'una eina indispensable per a un ecosistema espacial més poblat.

MERCAT

El sistema ODIN s'enfoca en dos segments de mercat. Per una banda, els operadors de satèl·lits públics i privats que han de gestionar els seus actius a l'espai. Per l'altra banda, les empreses de Space Surveillance Awareness (SSA), encarregades de vigilar i catalogar tots els elements en òrbita.

MODEL DE NEGOCI

Model mixt: d'una banda, subscripció de dades orbitals per a la indústria SSA, a través d'una instal·lació pròpia d'Asgard. De l'altra, projecte claus en mà per a operadors de satèl·lits amb ús privat del dispositiu per part del client: 1 milió d'euros per al desplegament i 100.000€ de manteniment.

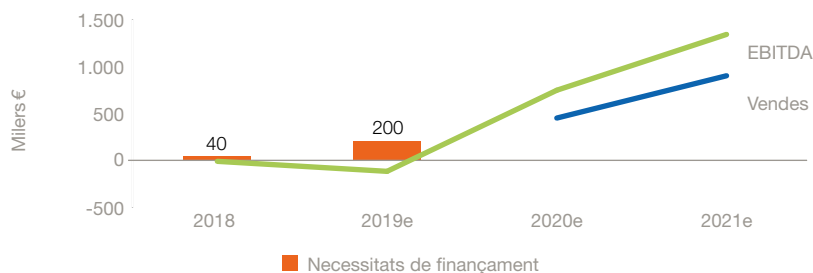
COMPETÈNCIA

Empreses que ofereixen tecnologies alternatives més costoses i difícils d'operar, principalment làser, radar i telescopi: ExoAnalytic Solutions, Deimos, Leolabs o ILRS.

FITES

- Abril 2018** ● Programa de preacceleració per a projectes d'alt impacte tecnològic i incubació a Barcelona Activa.
- Gener 2019** ● Disseny complet del sistema de sincronització interferomètric.
- Desembre 2018** ● Obtenció de préstec participatiu ENISA per a emprenedors.
- Maig 2019** ● Simulació completa de l'arquitectura del sistema i els algorismes de mecànica orbital.
- Setembre 2019** ● Patent de l'arquitectura del sistema.
- Octubre 2019** ● Desplegament del sistema terrestre i primeres campanyes de determinació orbital.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



3.200€ mensuals

Necessitem 200.000€ per tal de fer el desplegament permanent del centre d'operacions espacials a Catalunya i consolidar una plantilla d'empleats que permeti penetrar el mercat i oferir un servei de dades 24/7.



PERSONA DE CONTACTE

Roger Martin Fuster
roger.martin@asgard-space.com
 658 257 506
 C. de Bilbao, 67-69, 1r 1a
 08005 Barcelona

EQUIP

2



Roger Martin
CEO



Germán Grimaldo
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Roger Martin Fuster

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Després d'anys d'investigació en el sector com a doctorand, era hora de portar a la indústria la meua passió per l'espai i la recerca.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

El nostre clients depenen d'actius molt costosos que es troben en òrbita. És vital disposar d'una eina precisa que permeti gestionar-ne el risc.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Diferents tipus d'òrbita impliquen diferents reptes. Ens centrem primer en el mercat GEO per abordar sobre aquesta base el mercat LEO posteriorment.



43.100€



0€

2 HASHED BLOCKTAC

Acabem amb les falsificacions de productes amb tecnologia *blockchain*

 04/2018  blocktac.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Als nostres clients, fabricants (vi, oli, medicaments, moda... catifes perses) i empreses de serveis (escoles negocis, universitats, hospitals, certificadors...), els falsifiquen els seus productes i serveis. Segons l'OCDE, això suposa 0,5 \$ Tr/any; entre el 7,5% i el 20% del seu marge brut i problemes de reputació i legals. No disposen d'eines eficaces per combatre-ho. BlockTac els facilita una tecnologia eficaç, immediata i sense inversions inicials, via *blockchain*.

MERCAT

Internacional. Mercat potencial 0,5 \$ Tr/any (tots els sectors). Focus en educació, acreditacions professionals, acreditacions qualitat, gran consum (*food & beverages*, moda, medicaments). Espanya-Europa i Amèrica Llatina (Bolívia/Colòmbia/Costa Rica). Accés directe (educació) i per a partners (cambres de comerç...).

MODEL DE NEGOCI

B2B. SaaS, Fee, entre 10€ i 0,06€ per certificat/segell, en funció del producte. Marge, 97%. Costos fixos, bàsicament comercials i d'administració. Ens ha permès arribar a més de 100.000 certificats/segells *blockchain* emesos (no hi ha cap altra empresa europea amb aquests nivells d'implantació).

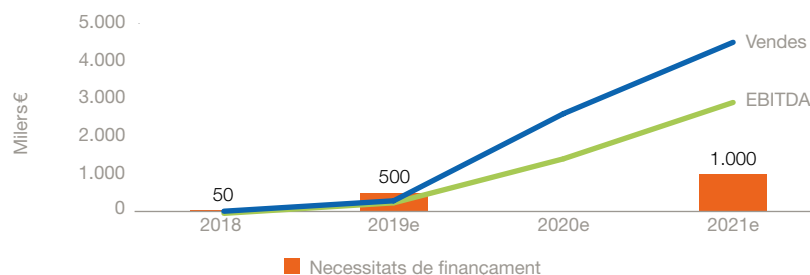
COMPETÈNCIA

Mesures físiques (etiquetes i segells...). Múltiples proveïdors però poca eficàcia. Segell electrònic estil UGG no BLK: inversió elevada. *Blockchain* privada (IBM Hyperledger): cara, requereix infraestructura, no fiable. *Blockchain* criptomònada: no acceptació, volàtil, no fiable.

FITES



PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 7.000€ mensuals

Necessitem 500.000€ per ampliar l'equip comercial, suportar les despeses de comercialització (viatges i fires) i adaptar el programari a les especificacions d'alguns sectors. Tenim compromesos i ja desemborsats 120.000 dels 500.000€ amb una nota de convertible. De la resta, ja tenim aparaulats 150.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Enrique Lizaso

 elizaso@blocktac.com

 669 434 777

C. de la Marinada, 14

08230 Matadepera

EQUIP

 7



Francisco Guillén
CEO



Enrique Lizaso
CTO, COO



PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Enrique Lizaso

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La consciència que les falsificacions i el frau cada vegada són més importants, i que la tecnologia *blockchain* ben aplicada pot acabar amb això i millorar la nostra societat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

L'alta eficàcia i el baix cost de la solució. El fet de posar a les seves mans l'oportunitat d'acabar amb les falsificacions que viuen a costa del seus negocis i esforços.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

BlockTac = sinònim d'antifalsificació. Ja ho som a l'educació. Ja hem començat en el gran consum. I volem ser una empresa de més de 20 milions d'euros.



36.000€



120.000€

3 EXPONENTIAL RENEWABLES

X1 Wind, tecnologia eòlica marina escalable i de baix cost

06/2017

x1wind.com



Química, energia, recursos i economia circular

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Més del 80% del recurs eòlic marí es troba en aigües profundes. Per això, s'està treballant en diversos conceptes de tipus flotant, adaptats a partir de dissenys de plataformes petrolíferes, però resulten en sistemes massa pesants (500-2.500 t/MW) i costosos per competir amb l'eòlica tradicional o l'energia solar. En aquest context, sorgeix la innovadora idea d'X1 Wind, a partir d'un concepte desenvolupat al MIT pels seus fundadors que redueix dràsticament el pes i els costos actuals a través d'un redisseny integral que sigui més lleuger (260 t/MW), fàcil d'instal·lar i d'operar i escalable.

MERCAT

El mercat potencial de l'eòlica flotant és enorme (>7.000 GW). Després de l'èxit de les primeres demostracions, X1 Wind es posiciona com una solució capaç de reduir dràsticament els alts costos, i ha atret socis com EDP, WorleyParsons o DNV-GL per construir el primer demostrador a Canàries el 2020.

MODEL DE NEGOCI

La nostra estratègia és centrar-nos en el desenvolupament tecnològic (el nostre fort) i llicenciar les tecnologies desenvolupades (5 MW, 10 MW, etc.) a empreses industrials amb capacitat de fabricar i operar parcs eòlics marins (tenim casos d'èxit semblants dintre del sector eòlic).

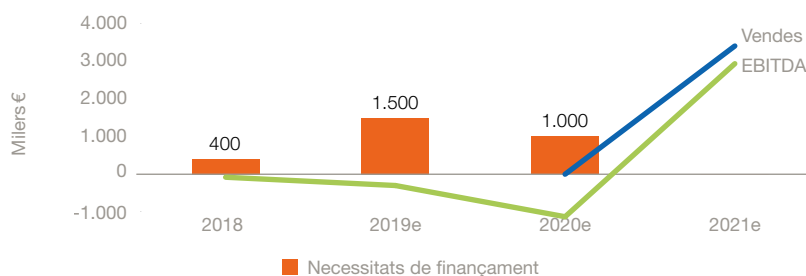
COMPETÈNCIA

L'enorme potencial ha atret l'interès de competidors. A dia d'avui els líders són Equinor/Statoil (tecnologia Hywind), Principle Power (amb inversió de Repsol, EDP, etc.) i Ideol. No obstant això, aquesta primera generació són massa cars i es necessiten nous dissenys disruptius per reduir costos.

FITES

- Gener 2018** ● Prova de concepte (TRL3) a escala 1:64 al canal d'onades CIEMLAB de l'UPC (simulació només d'onades, sense vent).
- Juliol 2018** ● Primera ronda d'inversió completada amb èxit (>400.000€) amb inversió d'Innoenergy (fons europeu líder en energia) i altres inversors privats.
- Febrer 2019** ● Validació (TRL4) a escala 1:50 al Hydrodynamic and Ocean Engineering Tank de ECN a França (simulació condicions reals de onades i vent).
- Maig 2019** ● Kick-off del projecte PivotBuoy (projecte H2020 de 4 milions d'euros coordinat per X1 Wind amb socis com EDP, DNV-GL per demostrar la tecnologia a Canàries).
- Novembre 2020** ● Instal·lació del primer prototip a escala 1:3 al mar a Gran Canària.
- Novembre 2021** ● Tecnologia validada després d'1 any de proves en mar i acords comercials amb clients finals (utilities) i OEMs per a projectes a escala real.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



25.000€ mensuals

Tot i haver aconseguit 4 milions d'euros de finançament europeu que cobreix el 100% del pressupost del projecte PivotBuoy (demostració a escala 1:3 a les Illes Canàries), volem fer una nova ronda que ens permeti ampliar l'equip i accelerar. Estem buscant una inversió de prop d'1 milió d'euros destinada a avançar en el disseny del sistema a escala 1:1 així com a incrementar l'activitat comercial (mercats com Japó, EUA i Europa).

PERSONA DE CONTACTE

Alex Raventós
 alex.raventos@x1wind.com
 626 651 168
 C. de Jordi Girona, 29
 08034 Barcelona

EQUIP

6



Alex Raventós
CEO



Carlos Casanovas
CTO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Alex Raventós

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Conèixer el meu soci Carlos Casanovas, que va desenvolupar la tecnologia al MIT. Tots dos aportem molts anys d'experiència en el sector eòlic i marí.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Hem redissenyat integralment la tecnologia eòlica flotant per reduir-ne al màxim el pes i el cost. Això ha atret l'interès d'empreses líders com EDP, GE, etc.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

El risc més gran es convèncer grans empreses, com EDP, Iberdrola o GE, tradicionalment conservadores, que acceptin una solució disruptiva. Per resoldre-ho estem fent un pla de test i validació de la tecnologia involucrant els players, que ja ens han donat cartes d'interès.

100.000€

400.000€

4 INTEGRAPDM

The evolution in predictive

11/2016 integrapdm.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els departaments de manteniment i fiabilitat necessiten disposar de la màxima informació sobre la condició dels actius per tal d'aplicar amb èxit l'estratègia predictiva. Actualment, les dades de vibració, ultrasons, lubricació, anàlisi elèctrica o termografia s'obtenen des de diferents fonts i en diferents formats, fet que dificulta la detecció del signes de fallada i redueix la fiabilitat en la predicció d'avaries. airPdM és una solució escalable que integra i gestiona en una única plataforma múltiples tècniques i tecnologies predictives per monitorar i diagnosticar la salut dels seus actius.

MERCAT

Empreses de qualsevol sector industrial (energia, gas, petroli, química, procés, automoció, alimentació, transport...) i de serveis de manteniment. Venda directa i a través d'una xarxa nacional i internacional de distribuïdors especialitzats en manteniment predictiu.

MODEL DE NEGOCI

Desenvolupament de la plataforma airPdM i els adaptadors per a la integració de les dades de qualsevol altra marca comercial de sistemes predictius i gestió de manteniment. Model de venda de llicències, *Software as a Service* i els serveis de consultoria, implantació i manteniment recurrents.

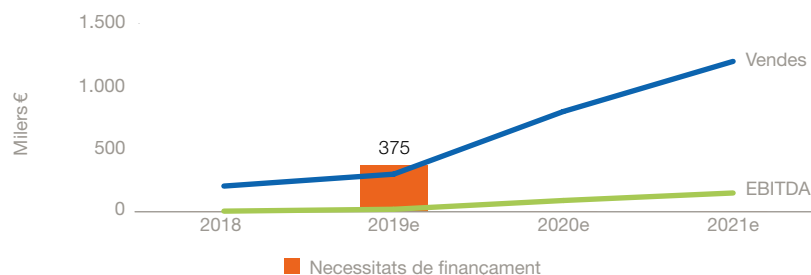
COMPETÈNCIA

SmartCBM, DMSI, Tango Condition Monitoring, Plantweb Optics, AWM. La nostra solució és 100% oberta, amb la capacitat d'integrar i migrar l'històric de dades de qualsevol altra marca comercial de sistemes predictius i la seva exportació a plataformes d'IA, ML i gestió de manteniment.

FITES

- **Març 2017** Contracte amb SDT, líder mundial de solucions d'ultrasons, per al desenvolupament de la seva plataforma *cloud* de manteniment predictiu.
- **Setembre 2018** Llançament mundial de la plataforma d'ultrasons UAS4.0 a la Fira Euromaintenance, a Bèlgica.
- **Novembre 2018** Acord per a l'inici dels primers projectes pilot de la plataforma airPdM.
- **Abril 2019** Llançament de la plataforma airPdM a escala nacional.
- **Juny 2019** Finalització dels primers adaptadors de dades per a connexió amb altres sistemes predictius.
- **Octubre 2020** Desenvolupament de la xarxa de vendes nacional i internacional.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



16.000€ mensuals

Necessitem 375.000€. El capital s'invertirà en la consolidació de l'equip de desenvolupament per accelerar l'evolució de l'airPdM i impulsar l'àrea de màrqueting i comercial per incrementar la visibilitat i els ingressos per vendes.



PERSONA DE CONTACTE

David Faro
 davidfaro@integratpdm.com
 671 669 277
 Camí de Can Gavarra, 2, oficina 12, Pol. Ind. Llevant
 08213 Polinyà

EQUIP

2



David Faro
CEO



David Bea
CTO



PREGUNTA A L'EMPREDOR

David Faro

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La meua passió pel manteniment predictiu em porta a desenvolupar una plataforma pròpia a la qual transferir tota l'experiència acumulada des de 1990.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Monitorar i diagnosticar de forma fiable la salut dels actius a partir d'una única plataforma que integri totes la tècniques predictives.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Totalment internacionalitzada amb un soci que hagi apostat per nosaltres i amb la plataforma airPdM convertida en la referència a escala mundial.



3.000€



0€

5 KIBUS PETCARE

L'electrodomèstic que cuina per a la teva mascota

09/2016 kibuspetcare.com

Indústries alimentàries

PROBLEMA I SOLUCIÓ

L'alimentació tradicional per a mascotes és altament processada i els *pet parents* estan triant noves alternatives, com el menjar congelat o deshidratat, però que són molt incòmodes. Kibus permet alimentar els gossos i els gats amb una solució natural, totalment sana, apta per al consum humà, mínimament processada i amb un gust excel·lent (acabada de cuinar) d'una forma totalment còmoda per al consumidor. És un petit electrodomèstic que cuina aliment deshidratat automàticament (s'encarrega de dosificar l'aliment i l'aigua, escalfar l'aigua, barrejar, fer la rehidratació i treure el bol quan està llest).

MERCAT

Les compres d'aliments per a mascotes pugen a 64.000 milions d'euros (30% a Europa, on hi ha 185 milions de gats i gossos). Les noves solucions alimentàries ja superen els 100 milions d'euros als EUA i són la categoria que més creix. El *target* són els *pet parents*, a qui arribarem a través d'e-commerce i canal especialitzat.

MODEL DE NEGOCI

El nostre model consisteix en la comercialització de les màquines Kibus i també de les càpsules d'aliment deshidratat que funcionen amb la màquina. La comercialització d'ambdós elements està protegida per un model d'utilitat concedit a Espanya, convertible en patent a escala mundial.

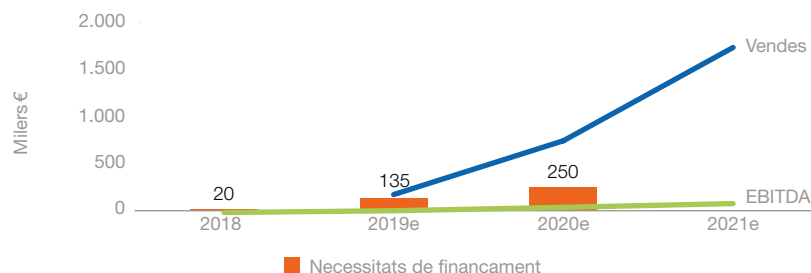
COMPETÈNCIA

La solució és totalment innovadora (propietat intel·lectual protegida) i competeix amb les solucions tradicionals (com el pinso i les llaunes d'empreses com Mars i Nestlé), amb les noves solucions (aliment congelat i deshidratat, com The Honest Kitchen i Natures Menu) i amb l'alimentació casolana.

FITES

- **Setembre 2018** Concessió del model d'utilitat i inici del desenvolupament de producte.
- **Novembre 2018** Consecució d'una inversió de 80.000€.
- **Gener 2019** Premis i subvencions: Netmentora, IQS, 4YFN, Startup Capital.
- **Març 2019** Primer prototip funcional.
- **Setembre 2019** Campanya de *crowdfunding*.
- **Desembre 2019** Primera producció i comercialització pel canal tradicional, inici d'internacionalització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.500€ mensuals

La inversió privada aconseguida el 2018 i la subvenció rebuda (Startup Capital) assegura el finançament fins a finals de 2019 per tal d'acabar l'enginyeria, obtenir el prototip funcional i realitzar una campanya de *crowdfunding*. La necessitat de finançament està prevista a finals de 2019 per cobrir la primera producció de màquines i despeses de màrqueting amb una ronda de 250.000€.



PERSONA DE CONTACTE

Albert Icart Martori
 a.icart@kibuspetcare.com
 670 243 777
 Av. del Mestre Muntaner, 86, D6
 08700 Igualada

EQUIP

3



Albert Icart Martori
CEO



Albert Homs Basas
CFO



Marta Arisa Muns
COO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Albert Icart Martori

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Després d'anys d'experiència en el sector, he vist que hi ha una necessitat no coberta d'alimentació sana, còmoda i natural per a les mascotes.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

La dificultat del *hardware*. Trobarem finançament per a la primera producció a través de campanyes de *crowdfunding* i es complementarà amb inversors.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Liderant el mercat de l'alimentació natural per a mascotes en els principals mercats mundials i competint de tu a tu amb el pinso i les llaunes.



43.000€



80.000€

6 LEANFACTORY

Fitness per a entrenaments interactius i ludificats de sacs de boxa

07/2018  punchlab.net

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

El sac de boxa és l'eina d'entrenament principal per a milions d'atletes del fitness i el centre d'un mercat que mou milers de milions de dòlars. Tanmateix, els sacs estan ancorats en el passat: els atletes no reben cap tipus de *feedback* sobre el seu rendiment ni cap recompensa pels seus esforços. Les persones s'acaben avorrint o confontent molt ràpidament, donant-se de baixa al gimnàs i abandonant els seus objectius. PunchLab és una aplicació que converteix qualsevol telèfon en un ordinador per a sacs de boxa. Quan el telèfon es munta al sac, Punchlab pot detectar, mesurar i reaccionar a qualsevol cop. Es connecta amb els sacs de boxa de forma remota, crea classes *online*, entrenaments en grup i emocionants desafiaments 1 contra 1.

MERCAT

Ens enfrontem al mercat de 10 mil milions de dòlars del fitness a casa i a les franquícies de fitness. Tot i les seves dimensions, és un mercat de consum ben definit, tan *online* com *offline*, i els *influencers* hi tenen un gran paper. Les campanyes de màrqueting dirigides són molt rendibles, i arriben ràpidament a milions d'atletes.

MODEL DE NEGOCI

Cobrem una quota mensual per l'ús de la nostra tecnologia als usuaris finals i als centres de fitness. Estimem una vida útil B2C de 50€, amb un cost d'adquisició de 10€ per usuari de pagament. Per a B2B, llicenciem el nostre programari patentat a centres de fitness per una quota anual per client.

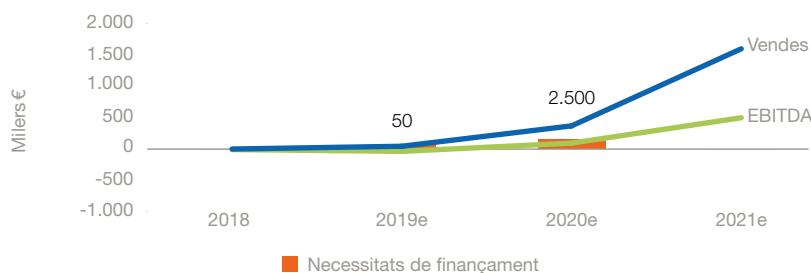
COMPETÈNCIA

La nostra solució no necessita cap maquinari addicional. Per tant, la competència té tecnologies obsoletes. Alguns dels nostres competidors són: Hykso/fight camp, PIQ (Everlast), Xforce (UFC), TheCornerapp, Striketec.

FITES

- Febrer 2018 ● Proves beta amb 2.000 usuaris.
- Octubre 2018 ● Llançament de l'aplicació a botigues.
- Gener 2019 ● 200 usuaris de pagament - Prototip B2B preparat.
- Març 2019 ● Primer contracte B2B.
- Agost 2019 ● 4.000€ MRR.
- Desembre 2019 ● Nova línia de producte.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 3.000€ mensuals

Esperem obtenir 50.000€ en la ronda de 2019 i 150.000€ el 2020 per dedicar-los al desenvolupament de l'aplicació, el màrqueting i les vendes. Amb aquest finançament arribarem al llindar de rendibilitat l'any 2020.



PERSONA DE CONTACTE

Nicolo Paternoster
 ✉ nico@punchlab.net
 ☎ 603 678 719
 C. de la Noguera Pallaresa, 59
 08014 Barcelona

EQUIP

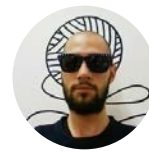
 5



Valerio Raco
Fundador




Nicolo Paternoster
CEO

Simone Carcone
CTO


PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Nicolo Paternoster

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

És un mercat enorme amb poca competència i tecnologies obsoletes. Ens formem a nosaltres mateixos i tenim un coneixement en profunditat de la comunitat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La nostra solució patentada és l'única entre la competència que NO necessita cap maquinari addicional.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Una plataforma agnòstica del fitness que proporciona entrenaments ludificats interactius que ajuden milions d'usuari a arribar al seu potencial atlètic real.



50.000€



0€

7 LEAN LEMON

Ajudem les empreses a mesurar la satisfacció dels seus clients en temps real

05/2014 ratenow.es

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les empreses B2C o entitats obertes al públic tenen dificultats per captar el *feedback* del públic en temps real, just en el moment que acaba de ser atès o acaba de viure l'experiència, i quan resulta més valuós. És el cas d'hospitals i centres mèdics, oficines d'atenció a l'usuari, equipaments turístics o comerços de tot tipus que encara funcionen amb qüestionaris en paper o telefònics. A RateNow ajudem aquestes organitzacions a escoltar els seus clients amb terminals de *feedback* a l'establiment mateix, que permeten identificar punts de millora en temps real.

MERCAT

Empreses B2C amb establiment físic i un trànsit mínim de 50/clients/dia. Principals sectors: hospitals i centres mèdics, oficines d'atenció al client o al ciutadà, equipaments culturals i d'oci, comerços i gran consum. Venda directa per a grans comptes (>15 terminals); *inbound* (online per a comptes petites).

MODEL DE NEGOCI

Subscripció mensual del servei (enquesta personalitzada, terminals i visualització de resultats en temps real): entre 50 i 150€/mes, contractes d'1 o 2 anys, depenent del nombre d'unitats. Quota d'entrada segons el nombre de terminals (pagament únic).

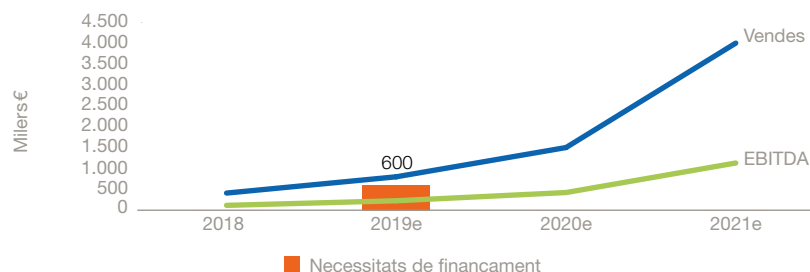
COMPETÈNCIA

Polsadors físics (no permeten personalitzar amb múltiples preguntes): Happy or Not, Ombea, Celpax. Només *software* (no ofereixen el terminal físic): Emtrics, Tab-Survey. Solució integrada (equivalent a RateNow): HappyClick, Likeik, Honestly.

FITES

- Febrer 2018 ● Nova estratègia de màrqueting *online* per potenciar el canal de vendes *inbound*.
- Gener 2019 ● Penetració en el sector *retail* (28 botigues Miró).
- Febrer 2019 ● Incorporació *full-time* de CTO.
- Juny 2019 ● Nova línia mini de terminals i enquestes autoeditables pel client.
- Setembre 2019 ● Tancar ronda d'inversió.
- Desembre 2019 ● Penetració en el mercat internacional (3-5 països).

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



600€ mensuals

Inversió de 600.000€ el 2019 per al desenvolupament IT (autoedició, *close the loop*, multicanalitat, *business intelligence*) i per a l'expansió internacional (entrada a 3-4 països nous per any), contractació d'equip per donar suport al creixement, campanyes de publicitat i màrqueting digital, participació en fires i administració.



PERSONA DE CONTACTE

Albert Esplugas Boter
 a.esplugas@ratenow.es
 693 809 115
 C. dels Almogàvers, 165
 08018 Barcelona

EQUIP

13



Albert Esplugas
CEO



Guillermo Sánchez
Operacions



Riccardo Begelle
Marketing



Valentino Costabile
Finances

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Albert Esplugas Boter

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Els fundadors venim del màrqueting i l'administració d'empreses. Creiem que el futur està en el *customer experience* i el *feedback* en temps real.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Fem fàcil i ràpida l'experiència de donar *feedback* a l'establiment físic, al qual, tradicionalment, li resultava complicat mesurar la satisfacció en temps real.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Empresa líder internacional amb milers de terminals instal·lats per tot el món. Pionera a desenvolupar solucions que donin *feedback* a les empreses.



44.180€



40.000€

8 MUSICAL INSTRUMENTS INNOVATION LAB

Fusionem la tradició i la innovació per crear instruments revolucionaris

07/2017 miil.es

Indústries culturals i basades en l'experiència

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Manca d'estabilitat física i acústica dels instruments fets amb fusta, material que és un factor limitador a l'hora d'obtenir millores en la qualitat del so i en la comoditat d'ús. La construcció amb fusta provoca desajustos constants, trencaments difícils de reparar i lesions en les mans i els braços. La tecnologia de mesurament d'interferometria radar i el desenvolupament de nous materials compostos aplicant enginyeria acústica ens permet obtenir instruments estables amb una millora acústica excepcional i amb una comoditat d'ús excel·lent.

MERCAT

Ens dirigim al segment de gamma alta d'instruments musicals a escala europea i mundial. El volum anual de facturació és de 648 milions d'euros i 216.000 unitats venudes. La venda es farà a través de comerços especialitzats en aquest segment a ciutats europees per capil·laritat de públic objectiu.

MODEL DE NEGOCI

Fabricació i venda d'instruments musicals de gamma alta. Inicialment, guitarres acústiques i clàssiques, amb ampliació del catàleg a percussió i altres instruments en una segona fase. Els costos es desglossen així: 20% R+D+i, 36% personal, 18% producció i 26% màrqueting. Marges comercials: 76%. TIR: 40%. Payback: 4 anys.

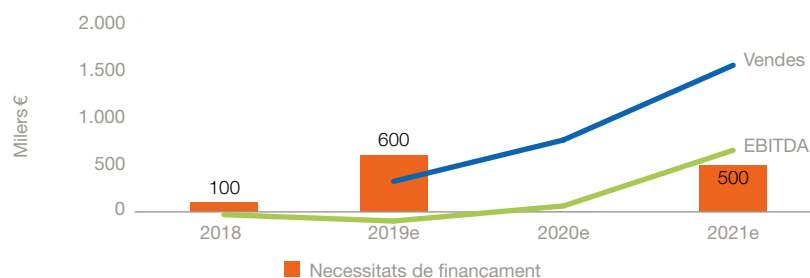
COMPETÈNCIA

Petits tallers de lutieria artesanal amb produccions en fusta limitades. Seccions de «guitarres de lutier» en fusta de marques EUA amb qualitat acústica mitjana. Pocs fabricants en fibra de carboni de guitarres de gamma mitjana que exploten les propietats d'estabilitat i no les acústiques.

FITES

- Setembre 2017 Selecció per a la incubadora de l'Agència Espacial Europea.
- Juliol 2018 Tancament d'una ronda de 160.000€.
- Octubre 2018 Obertura del centre de R+D i producció amb 650 m² a Vilassar de Dalt.
- Abril 2019 Finalització dels prototips industrialitzables dels primers models d'instruments.
- Maig 2019 Inici dins l'empresa mateixa d'un doctorat industrial en materials compostos específics per a acústica, codirigit pel grup d'investigació AMADE (Analysis and Advanced Materials for Structural Design) de la Universitat de Girona i l'empresa mateixa.
- Juny 2019 Prevenda de producte: llançament de la campanya de màrqueting i inici de la producció i la comercialització.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



23.000€ mensuals

Necessitem 600.000€ per impulsar la fase de comercialització el 2019 i escalar la producció i les vendes el 2020 amb inversions en una nova línia de producció i màrqueting.



PERSONA DE CONTACTE

David Vidal González
 davidvidal@miil.es
 667 419 341
 C. de Joan Peiró i Belis, 3
 08339 Vilassar de Dalt

EQUIP

7



David Vidal González
CEO & CTO



Albert Martínez Jove
Business Manager



Jorge Fuentes Gallego
CSO



PREGUNTA A L'EMPREDADOR

David Vidal González

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La meua passió per la investigació i el fet de donar resposta a les demandes de millora acústica i d'usabilitat dels clients que tenia com a lutier.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Millora substancial de l'acústica i una usabilitat/comoditat superior respecte a l'oferta actual del mercat.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

Superar el misticisme associat a la construcció en fusta mitjançant una oferta d'instruments híbrids de fusta estabilitzada i fibra de carboni.



66.600€



160.310€

9 PROPCROWD

PropCrowd ajuda a treure-li la màxima rendibilitat als teus estalvis

06/2018 propcrowd.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Les opcions d'estalvi que tenim són: bancs (rendibilitat baixa o nul·la), borsa (molta volatilitat i risc) o inversió immobiliària. En aquest últim cas, hi trobem barreres: 1. Coneixements del mercat. Gràcies al nostre *partner*, el grup immobiliari Forcadell, amb més de 60 anys d'experiència en el mercat, tenim els millors experts del sector per oferir les millors oportunitats. 2. Temps en la recerca i tràmits burocràtics. La tecnologia de PropCrowd permet invertir de manera ràpida i eficient: tot el procés és 100% *online*. 3. Capital elevat. Amb PropCrowd pots ser copropietari des de tan sols 100€.

MERCAT

1) Inversors: ingressos mitjans-alts, coneixedors del mercat que volen treure el màxim benefici al seu capital. 2) Estalviadors: ingressos mitjans-baixos, no familiaritzats amb el mercat, busquen inversions segures. 3) Gent jove: *millennials* amb coneixements i oberts a la innovació.

MODEL DE NEGOCI

Ingressos: 1) Tarifa inicial del 3% sobre el capital *crowdfunded*. 2) Tarifa d'èxit del 10% sobre benefici. 3) Tarifa anual del 10% sobre el lloguer, en cas que lloguem l'immoble després de comprar-lo.

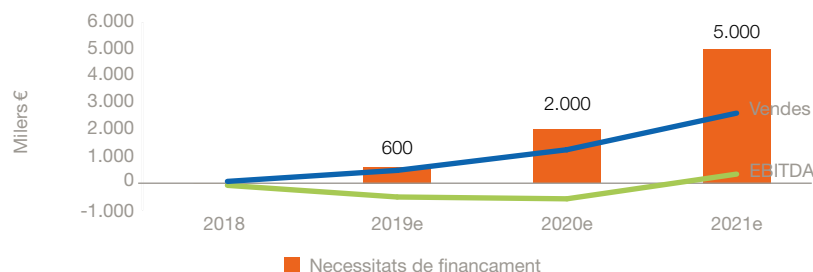
COMPETÈNCIA

Al mercat espanyol trobem altres plataformes de *crowdfunding*. El principal competidor és Housers, amb 100.000 usuaris, seguit d'Inveslar, amb 3.000, Civislend, Privalore, Ethic, Urbanitae i Brickbro.

FITES

- Octubre 2018 Plataforma creada.
- Gener 2019 3r projecte finançat.
- Març 2019 4t projecte finançat i 5è projecte en finançament.
- Abril 2019 Tancar ronda de finançament de 600.000€.
- Inici de projectes a Dubai; objectiu, 3 oportunitats durant 2019.
- Gener 2020 Multiplicar per 4 les mètriques de 2019.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



16.000€ mensuals

Busquem 600.000€ durant el 1r semestre de 2019 que repartirem de la manera següent: 28% equip Dubai, 26% equip Barcelona, 21% tecnologia, 15% màrqueting, 8% administració, 2% contingències. Tenim 150.000€ compromesos.



PERSONA DE CONTACTE

Miquel Manzanas López
hola@propcrowd.com
 631 907 952
 Pl. de Pau Vila, 1, bloc A
 08003 Barcelona

EQUIP

5



Miquel Manzanas López
Cofundador i CEO



Oriol Plana Masiques
Cofundador i COO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Miquel Manzanas López

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Tenim una altra *start-up* (HiGuests). El nostre client és l'inversor immobiliari. Treu rendibilitats molt altes, però necessita un capital elevat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La democratització de la inversió immobiliària.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

La cerca de bones oportunitats a l'estranger. Estem treballant amb un *software* «aranya» que rastreja oportunitats a diferents plataformes.



30.000€



200.000€

10 SEC2SKY

Evitem que cap dron irrompi en la intimitat dels nostres clients

02/2019

 sec2sky.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Cada cop sorgeixen més conflictes relacionats amb els drons. Detectar-los, identificar-los i mitigar-los és una necessitat cada cop més general. Actualment, hi ha una carència de solucions realment pràctiques i efectives. SEC2SKY ha desenvolupat uns sensors detectors de drons que, interconnectats al núvol, permeten als nostres clients protegir la seva privacitat des de qualsevol lloc, delegar el control a un servei de seguretat i formar part d'una xarxa de sensors amb potencial de cobrir tot el territori nacional.

MERCAT

Es tracta d'un mercat amb un potencial de creixement molt gran. Començant pels cossos de seguretat, entitats públiques i infraestructures crítiques, un cop establert el negoci nacional s'anirà expandint cap a Europa i la resta del món.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci és la venda dels sensors, el seu manteniment recurrent i les llicències d'usuari anuals per accedir a la nostra plataforma de control al núvol.

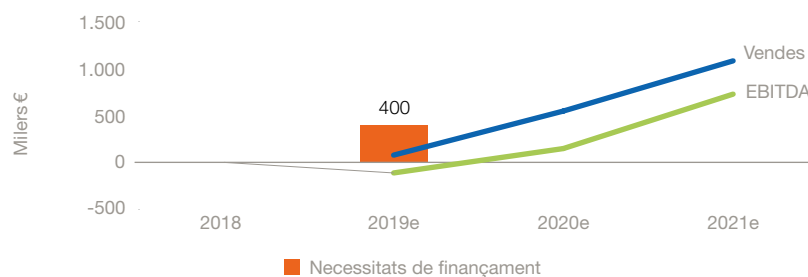
COMPETÈNCIA

La nostra competència és DEDRONE, encara que el seu enfocament de producte va dirigit a protegir només un edifici i no té el nostre enfocament de modularitat i escalabilitat com a xarxa de sensors. No tenim competidors en la relació qualitat/preu.

FITES

- **Novembre 2018** Creació del PMV.
- **Desembre 2018** Validació del PMV amb els cossos de seguretat.
- **Febrer 2019** Primeres proves de camp reals.
- **Juliol 2019** Cossos de seguretat proven 3 mesos el producte final.
- **Octubre 2019** Primers productes al mercat.
- **Novembre 2019** Primeres vendes de producte.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 30.000€ mensuals

Necessitem 400.000€ de finançament per crear el producte definitiu i establir l'estructura necessària per poder sortir al mercat.



PERSONA DE CONTACTE

Emili Eced Vilaró

 emili.eced@sec2sky.com

 696 416 821

C. del General Weyler, 128

08912 Badalona

EQUIP

 4



Emili Eced Vilaró
CEO



PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Emili Eced Vilaró

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Els metges van decidir no deixar-me fer volar drons, així que vaig decidir aplicar els meus coneixements per fer-los caure.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

El fet que sigui un producte que permet des d'una consola central controlar múltiples localitzacions i poder prendre mesures a l'instant.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Veig SEC2SKY com una empresa de referència a escala europea, vista com a professional, fiable i innovadora.



95.000€



0€

11 SENSING SOLUTIONS

You have a problem, we have the solution

01/2016  **sens.solutions**

Salut, benestar i ciències de la vida

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Es desconeix la quantitat de bacteris i els paràmetres de qualitat que hi ha en les torres de refrigeració i en l'aire en temps real, per tal de poder actuar-hi. Oferim un sistema de monitoratge i tractament d'aigua totalment autònom, amb tecnologia de sensors electroquímics d'última generació per poder monitorar en temps real les instal·lacions. No genera productes tòxics. Addicionalment, hi apliquem tecnologia Big Data i *machine learning* per a un tractament preventiu gràcies al seu sistema predictiu. La nostra solució inclou un sistema d'alarmes i enviament de dades a diferents dispositius en temps real quan els paràmetres surten fora dels seus rangs. El manteniment del dispositiu es fa *online*, de manera que requereix un control presencial mínim.

MERCAT

Actualment, tenim un pilot a l'Hospital del Mar amb sistemes de monitoratge de la qualitat de l'aire i control de bacteris en temps real als quiròfans i a les sales d'oncologia i d'urgències. Accedim als nostres clients de manera directa en el cas de cadenes hoteleres de 5 estrelles, i a través de prescriptors en la resta de situacions de control en torres de refrigeració i hospitals.

MODEL DE NEGOCI

El model de negoci consisteix en la venda del sistema de monitoratge i tractament i en un servei de manteniment, gestió i interpretació de dades. Sobre els productes tenim un 30% de marge, i un 35% sobre el manteniment, que és la nostra principal font d'ingrés.

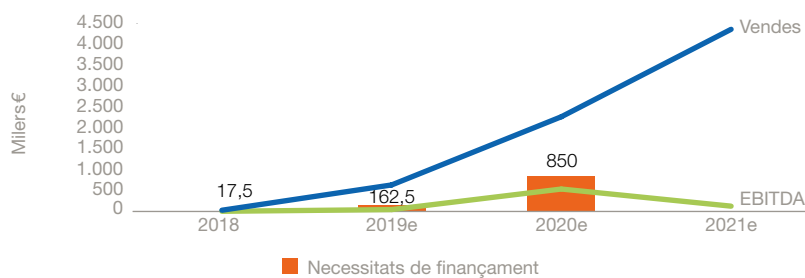
COMPETÈNCIA

Hi ha diferents sistemes de control, però en cap cas no es tracta de sistemes totalment automatitzats, i la major part requereix personal altament qualificat. En general, els sistemes de tractament i control s'encarreguen de mantenir una concentració de biocida constant, independentment de si el sistema la necessita.

FITES

- **Octubre 2015** Guanyadors del premi Ecoemprenedor XXI.
- **Juny 2018** Obtenció SME Phase I - H2020.
- **Febrer 2019** Obtenció de Startup Capital.
- **Abril 2019** SME Phase II.
- **Setembre 2019** Instal·lació del primer pilot intel·ligent de control de legionel·la.
- **Octubre 2019** Certificació del dispositiu comercial de monitorització de la qualitat de l'aire.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 950€ mensuals

Actualment, les nostres necessitats de finançament van enfocades a la implementació del sistema intel·ligent de monitoratge i tractament de legionel·la en torres de refrigeració. La ronda cobriria també la protecció de la propietat intel·lectual, patents, secret industrial i models d'ús que protegiran de forma eficient tota la tecnologia, i l'àrea comercial i de màrqueting. Per cobrir totes les despeses i poder validar i certificar el producte necessitem 300.000€ a finals de 2019.



PERSONA DE CONTACTE

Silvia Gómez Montes
 ✉ sgomez@sens.solutions
 ☎ 655 619 617
 Av. de Can Domènech s/n, Campus UAB, edifici Eureka
 08193 Cerdanyola del Vallès

EQUIP

 6



Silvia Gómez Montes
CEO




Marck Collado Sebastia
CTO


FOMENT UP

InnoRocket
Acceleration Lab del Vallès

MedTe
Acceleradora Tecnologies Mèdiques
A20-08

Netmentora
by Réseau Entreprendre
CATALUNYA

Youth Business
Spain
la referencia global en autoempleo joven

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Silvia Gómez Montes

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Portava molts anys dedicant-me al desenvolupament de sensors i veia com potencials sensors es quedaven guardats als calaixos dels centres de recerca perquè no hi havia ningú que els busqués una sortida. Vaig presentar a un programa de generació d'idees de la UAB un sistema de monitoratge de l'aigua en piscines. Després de guanyar l'Ecoemprenedor XX, vaig crear la companyia.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

L'automatització dels processos. Des del principi ens hem acostat molt al client per veure les seves necessitats i com solucionar-les; això ha fet que el client mateix hagi participat en el disseny del producte.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

La retenció de personal altament qualificat. Ho resoldrem amb participacions i permetent dedicar només una part del temps a l'empresa. Treballem sobre la base de projectes, i no a temps, i també amb teletreball i connexió contínua a l'equip per resoldre dubtes. Un equip molt heterogeni i flexible és el nostre gran avantatge.

 60.000€

€
 40.000€

12 SOUNDS MARKET

Marketplace que resol les necessitats dels músics

12/2017 soundsmarket.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

Els músics acudim a moltes plataformes diferents per resoldre algunes de les nostres principals necessitats: compra-venda d'instruments de segona mà, lloguer d'equip de so, de sales d'assaig, d'estudis de gravació, classes i reparacions d'instruments... Després d'una extensa investigació, vam identificar les principals necessitats a resoldre, i el 95% de més de 500 músics enquestats ens va dir que utilitzaria un *marketplace* especialitzat com el que plantejàvem. L'app ja està disponible a Espanya, se l'han descarregat més de 15.000 músics i està tenint una magnífica acceptació.

MERCAT

Potencialment, hi ha 2 milions de persones a Espanya interessades en la nostra app. Una fita assolible és acabar l'any amb 100.000 usuaris, i més endavant ens internacionalitzarem per créixer més. Hem optimitzat molt les campanyes d'adquisició d'usuaris a Social Media per arribar a l'objectiu.

MODEL DE NEGOCI

Comissió per cada transacció (el tiquet mitjà dels anuncis publicats és superior als 500€). Model de subscripció per a usuaris professionals (botigues de música...), a canvi de tenir anuncis il·limitats i més visibilitat. Pagar per destacar anuncis.

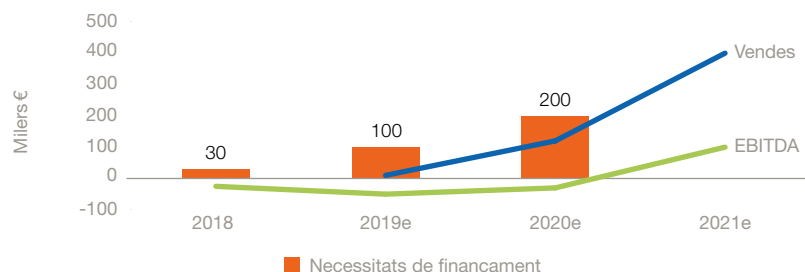
COMPETÈNCIA

Marketplaces horitzontals, sense especialització en música: Wallapop, Milanuncios, Vibbo, Facebook Marketplace... *Marketplace* específic d'instruments, sense altres categories per a la comunitat de músics: Reverb.com

FITES

- Juny 2018 ● 2n Premi Creamedia, de Barcelona Activa.
- Gener 2019 ● Finalistes del programa «Lánzate 2018», d'entre més de 130 *start-ups*.
- Febrer 2019 ● Més de 15.000 descàrregues de l'app a Espanya.
- Maig 2019 ● Publicació de la pàgina web de *marketplace*.
- Desembre 2019 ● 1.000 productes transaccionats a través de la plataforma.
- 70.000 descàrregues de l'app a Espanya, 100.000 usuaris registrats (comptant web).

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



2.500€ mensuals

Volem fer una ronda de 200.000€ a principis de 2020 (havent-hi invertit ja 100.000€ entre els socis emprenedors i FFF durant 2018 i 2019, i havent tingut finançament tipus DayOne o ENISA), per incrementar la inversió en màrqueting i la conversió de vendes, per fer créixer l'equip i per començar a escalar Sounds Market internacionalment per Europa.



Sounds Market

PERSONA DE CONTACTE

Pau Agustí Esmerats
 pagusti@soundsmarket.com
 661 263 094
 C. de Rocafort 241, 5è 1a
 08029 Barcelona

EQUIP

3



Pau Agustí
CEO



Jordi Agustí
Cofundador



Guillem Batalla
Cofundador

PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Pau Agustí Esmerats

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

Com a músics, vam veure la necessitat de crear una plataforma de *marketplace* especialitzada en la nostra comunitat.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

L'especialització i el valor afegit que aporten funcionalitats que van més enllà de la compra-venda d'instruments.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

La logística, l'enviament d'instruments. Estem buscant un *partner* estratègic per millorar la solució que tenim actualment.



40.000€



60.000€

13 THE KIWI HOMES

Venem i construïm cases de la mateixa forma que es venen i fabriquen cotxes

09/2017 thekiwhomes.com

Sistemes industrials, indústria 4.0 i 3D

PROBLEMA I SOLUCIÓ

En el procés de construcció tradicional, la metodologia no controla els processos de producció en parcel·la. Aquests factors són els que provoquen l'endarreriment en els temps de lliurament i l'augment en els costos per al client final. Hem creat un sistema modular propi que ens permet controlar el procés de fabricació d'habitatges (cases i edificis) en una fàbrica, amb el qual garantim el temps de lliurament i el cost de l'habitatge sense sobrepreus (*off-site construction*). Kiwi garanteix un preu fix i lliurament exacte.

MERCAT

El mercat de la construcció és el segon més gran d'Espanya; la construcció modular creix un 40% anualment. Disposem de 5 canals de distribució dels nostres productes/serveis (*crowdfunding*, web, immobiliàries, promotores i equip de vendes propi). Arribem a client final (B2C) i promoció immobiliària (B2B).

MODEL DE NEGOCI

Model B2C & B2B, amb vendes directes a clients finals (amb hipoteca o sense), aliances amb arquitectes. Construcció per promoció immobiliària. Promoció immobiliària pròpia (gestió interna de projectes). Marge aproximat del 25% per projecte (habitatges unifamiliar o edificis de fins a 6 altures). Costos operatius: equip de gestió i disseny; resta, subcontractació (mà d'obra en fàbrica).

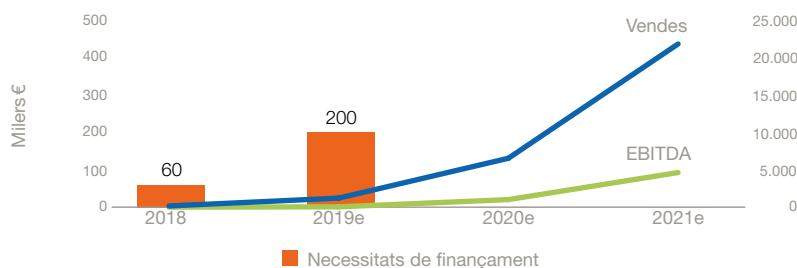
COMPETÈNCIA

InHaus, Donacasa o Prêt-à-Porter són altres empreses de construcció modular. Ens diferenciem pels nostres preus més competitius i amb un percentatge més alt del procés de producció a la fàbrica (85%). Respecte a la construcció tradicional, construïm més ràpid, amb més qualitat i amb uns preus i una durada fixos.

FITES

- Desembre 2018 ● MVP validat (habitatge venut per la plataforma de *crowdfunding*).
- Juliol 2019 ● Entrada d'inversors privats (Business Angels Girona) amb 60.000€.
- Febrer 2019 ● Tercer habitatge venut.
- Febrer 2019 ● Pipeline de 5 milions d'euros (inclou habitatges i edificis).
- Maig 2019 ● Tancament de la ronda de finançament de 200.000€.
- Setembre 2019 ● Promoció immobiliària pròpia de Kiwi Homes.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



9.500€ mensuals

Estem buscant 200.000€ per poder capitalitzar el nostre *pipeline*. Invertirem els diners en les nostres accions de màrqueting per tal de continuar rebent *leads* (3 per setmana) i ampliar el nostre *pipeline*, així com en el nostre equip, tant pel que fa a vendes com pel que fa a arquitectes i dissenyadors.

KIWI HOMES

PERSONA DE CONTACTE

Andrés Navarra
 andres@thekiwhomes.com
 932 724 643
 Av. Diagonal, 403, 2n 4a
 08008 Barcelona

EQUIP

6



Andrés Navarra
CEO



Patricio Hunt
Soci i enginyer



Carles Serradell
Soci i vendes



Alan Lapid
COO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Andrés Navarra

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

La impossibilitat d'accedir a un habitatge digne sense pagar sobre costos per mala gestió. Innovar en un sector que ha innovat menys que el sector de la caça i la pesca en els últims anys.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

Els nostres dissenys, la qualitat del producte final i la nostra orientació al client. Això ho demostrem amb l'entrada de 3 *leads* setmanals que ens pregunten pels nostres models.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Líders del mercat en habitatges de construcció modular i treballant tant en projectes B2B com B2C.



40.000€



60.000€

14 VENVIROTECH BIOTECHNOLOGY

Del residu... al valor

04/2018 venvirotech.com

Química, energia, recursos i economia circular

PROBLEMA I SOLUCIÓ

8 milions de tones de plàstic arriben cada any al mar i s'espera que al 2050 ja hi hagi més plàstics que peixos. VEnvirotech vol acabar amb el problema global de contaminació de plàstics donant al mercat un bioplàstic biodegradable provinent d'una font renovable molt comú: els residus orgànics. La tecnologia per aconseguir-ho tracta d'un procés biotecnològic propi i portàtil que fa servir uns bacteris que s'alimenten de residus orgànics i produeixen el bioplàstic amb aplicacions directes a *packaging*, biomedicina o impressió 3D.

MERCAT

El mercat de residus mou anualment a Europa 95 mil milions d'euros i el mercat de plàstics 340 mil milions. Arribarem al mercat creant una xarxa de productors de bioplàstics i, venen el bioplàstic a un preu competitiu.

MODEL DE NEGOCI

Tenim dos models de negoci B2B: un model ofereix als nostres clients un servei de gestió de residus portàtil que s'instal·la a casa seva i l'altre la fabricació i venda de bioplàstics biodegradables. En el model de serveis de plantes gestores tenim un marge d'un 20% i en el model de venda de bioplàstics un 70%.

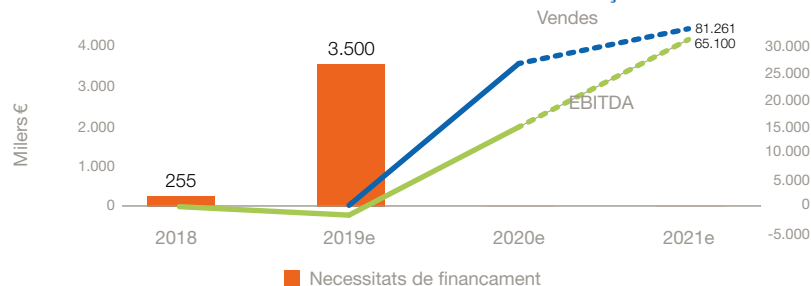
COMPETÈNCIA

Existeixen dos tipus de solucions pels mercats als que en dirigim: per una banda, gestors de residus convencionals que valoritzen el residu a biogàs o compost (Valoriza, Urbaser etc.). Per l'altra banda, productors de bioplàstics biodegradables (Novamont, BASF, Bio-On etc.).

FITES

- Agost 2018 ● Entrada a l'acceleradora de *start-ups* «Fondo de Emprendedores» de Repsol.
- Octubre 2018 ● Primera ronda d'inversió de 255.000€.
- Gener 2019 ● Instal·lació de planta pilot en un entorn real dins de l'empresa bonÀrea Agrupa SA.
- Setembre 2019 ● Sortida al mercat de plantes de gestió de residus com a servei.
- Gener 2020 ● Segona ronda d'inversió de 4 milions d'euros.
- Abril 2020 ● Sortida al mercat de bioplàstics.

PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.500€ mensuals

Necessitem 4 milions d'euros abans de gener de 2020. La ronda té 2 fases. Primera fase: validació del model de negoci de plantes de gestió de residus per fer l'estructura empresarial per produir la tecnologia portàtil com a servei (2 milions d'euros). Segona fase: quan extraguem bioplàstic a escala industrial per fer estructura comercial (2 milions d'euros). Diners compromesos: 2,8 milions d'euros.



PERSONA DE CONTACTE

Noelia Márquez
 ✉ Noelia.marquez@venvirotech.com
 ☎ 650 511 660
 Camí de Can Ametller, 20
 08195 Sant Cugat del Vallès

EQUIP

7



Patricia Aymà
CTO



Noelia Márquez
COO



PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Noelia Márquez

Què et va fer crear l'empresa? Quina relació prèvia tenies amb el teu mercat potencial?

VEnvirotech neix dels estudis de la cofundadora, la Patricia Aymà, que va crear un mètode de producció de bioplàstics a escala industrial.

Quin aspecte del producte/servei creus que atreu més al teu client? Per què?

La ràpida biodegradabilitat del bioplàstic i l'estalvi econòmic que aconseguim el generador de residus orgànics.

Quin és el risc més important de l'empresa i com el resoldreu?

L'alta demanda del bioplàstic ens fa necessitar grans quantitats. Fem plantes automatitzades i autònomes que ens permeten l'escalabilitat del procés.



15.000€



255.000€