

# XXII Fòrum d'Inversió

---

Catàleg  
d'empreses  
2017

---

**Catalonia**  
Connects

**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: juliol 2017



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>

Benvingut/uda a aquest catàleg que conté 50 de les *start-ups* amb més potencial de Catalunya. Aquests projectes han estat seleccionats entre més de 100 candidatures presentades al Fòrum d'Inversió 2017. Es tracta d'empreses que operen en sectors de futur, com les ciències de la vida i la salut, les TIC i altres tecnologies capdavanteres (indústria 4.0, IoT, *fintech*, drons o eficiència energètica), i que tenen tots els actius necessaris per sumar inversors privats a la seva estratègia de creixement.

## **Més de 160 milions d'euros aixecats en set anys**

El Fòrum d'Inversió és un dels esdeveniments més emblemàtics dels organitzats per ACCIÓ, l'agència per la competitivitat de l'empresa. Enguany ha aplegat més de 600 assistents, ha organitzat més de 450 reunions i ha comptat amb el suport de 24 inversors.

És un acte que té una clara vocació internacional. Per aquest motiu, el 2017 el Regne Unit hi ha assistit com a país convidat i hem comptat amb una participació activa de l'Oficina Exterior de Comerç i Inversions de Londres.

En els darrers set fòrums, les empreses participants han aixecat més de 160 milions d'euros provinents d'inversors privats, de fons de capital risc i de microinversors, entre d'altres.

Aquestes xifres posicionen l'esdeveniment com l'aparador de les *start-ups* catalanes del futur, mentre que l'espai de reunions esdevé el punt de trobada idoni per captar inversors que apostin per projectes escalables i amb propostes rupturistes de model de negoci o de tecnologia.

## **Exemples d'èxit de projectes participants al Fòrum**

El Catàleg de projectes del Fòrum d'Inversió permet accedir a empreses que han tingut creixement i que es caracteritzen pel seu potencial per ser invertits. Algunes de les empreses que han aparegut els darrers anys ho fan palès.

Exemples com Nektria (ha tancat recentment una ronda de finançament de 2 milions d'euros), STAT-Diagnostica (25 milions), Leukos Biotech (3,5 milions), HEMAV (3 milions) o Red Points Solutions (2 milions) són només cinc casos d'èxit dels molts que podem trobar.

## **ACCIÓ et connecta al finançament**

Des d'ACCIÓ ens posem al costat de l'empresa per assessorar-la en la cerca de finançament, oferir-li orientació amb consultors especialitzats i acompanyament i seguiment en els tràmits i les reunions. A més, promovem el finançament alternatiu amb eines com el Catàleg de finançament alternatiu, el programa de la Xarxa d'Inversors Privats i l'acreditació d'entitats de finançament alternatiu. Amb esdeveniments com els esmorzars de finançament o el mateix Fòrum d'Inversió creem espais per compartir experiències d'èxit, connectar i trenar l'ecosistema emprendedor de Catalunya i seguir fent-lo créixer.

Joan Romero i Circuns  
Conseller delegat d'ACCIÓ

# ÍNDEX D'EMPRESSES

## CIÈNCIES DE LA VIDA I SALUT

|                         |    |
|-------------------------|----|
| Aniling                 | 6  |
| Àvida Biotech           | 7  |
| Diet Creator            | 8  |
| IOMED Medical Solutions | 9  |
| MJN Neuroserveis        | 10 |
| Nostrum Biodiscovery    | 11 |
| Qrem                    | 12 |
| Surgitrainer            | 13 |
| Worldwide Heart Control | 14 |
| Zenmness                | 15 |

## TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓ I COMUNICACIÓ

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 123compare.me                   | 17 |
| Afterscool                      | 18 |
| Buy Yourself                    | 19 |
| Chopit Mcommerce                | 20 |
| Curiocities                     | 21 |
| Digital Ticket Platform Service | 22 |
| Epinium                         | 23 |
| Eyetok                          | 24 |
| Fidelitybag                     | 25 |
| Finboot Tech                    | 26 |
| FootballAim                     | 27 |
| Moves to Slow Fashion           | 28 |
| MyPoppins                       | 29 |
| TalentUP                        | 30 |
| Tap Tap Tales                   | 31 |
| TeamEQ                          | 32 |
| Travisy                         | 33 |
| Wanagig Music                   | 34 |
| Wysee                           | 35 |
| Younified                       | 36 |

## ALTRES TECNOLOGIES

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| Alternative Energy Innovations | 38 |
| AQUA.abib                      | 39 |
| Bonadrone                      | 40 |
| Digital Tangible               | 41 |
| Fotoraporto                    | 42 |
| Ictiva, tu gimnasio online     | 43 |
| Inshopspot                     | 44 |
| Ledmotive Technologies         | 45 |
| Leobtd Technologies            | 46 |
| Love Streams                   | 47 |
| Modulargym                     | 48 |
| Pocketpiano                    | 49 |
| Prokey Drinks                  | 50 |
| ProtoPixel                     | 51 |
| QPO Lenses                     | 52 |
| Runnerbox                      | 53 |
| Sander Block                   | 54 |
| Submer Technologies            | 55 |
| Toys2Help                      | 56 |
| Trendy Guru                    | 57 |



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

# Ciències de la vida i la salut



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

# 1

## ANILING

aniling.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

04/2014

### Fem possible la Medicina de Precisió a través de la Revolució Epigenòmica

#### PROBLEMA

Les noves eines d'anàlisi del genoma han de fer possible la medicina de precisió. Aquestes eines tenen els reptes d'obtenir dades clínicament fiables i que enregistren la relació del nostre ADN amb l'entorn.

#### SOLUCIÓ

GEUS (Genomic and Epigenomic Unified Sequencing) és una solució que combina reactius i *software* que permet per primer cop analitzar genoma i epigenoma de forma integrada amb alta fiabilitat. GEUS s'adapta als nous processos i a l'instrumental d'anàlisi potenciant l'expansió del mercat.

#### MODEL DE NEGOCI

Apropar la tecnologia al mercat, comercialitzant inicialment en segments concrets de recerca i hospitals, per després llicenciar-la a companyies més grans del sector.

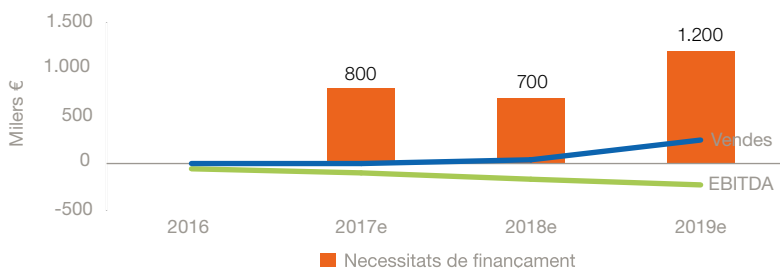
#### COMPETÈNCIA

Altres tecnologies analitzen el genoma o el epigenoma per separat, raó per la qual no s'aconsegueix fiabilitat de manera prou efectiva i, per tant, se'n limita l'abast.

#### FITES

- Març 2014 ● 1r. finalista BioEmprenedorXXI. 1a. Ronda de finançament: 150.000 €.
- Març 2015 ● Projecte RETOS-Colaboración Mineco (1 milió d'euros).
- Juliol 2016 ● Segon prototip. Patent fases nacionals.
- Juliol 2017 ● Aplicació d'MVP amb l'Hospital Clínic (*early adopter*).
- Desembre 2017 ● Regulatòria i preproducció del Kit GEUS per a recerca.
- Març 2018 ● Comercialització Kit GEUS per a recerca.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



22.000 € mensuals

800.000 € (600.000 d'inversors privats i 200.000 préstec participatiu ENISA/ICF). Per a la (A), validació del producte Kit GEUS per a la Recerca (*benchmarking*); i (B), regulatòria, producció i prova de mercat. D'aquests, 110.000 € ja compromesos.

aniling  
accelerating epigenomics

#### PERSONA DE CONTACTE

Llorenç Coll Mulet  
Ctra. de Can Ruti, Camí de les Escoles, s/n  
08916 Badalona (Barcelona)  
Tel. 935 543 050  
lcoll@aniling.com

#### EQUIP



Llorenç Coll  
CEO



Miguel A. Peinado  
CSO



Jaume Amat  
Advisor



#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Llorenç Coll Mulet

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

Implementació de tot el potencial d'una tecnologia disruptiva al mercat. Treballar amb *early adopters*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Kits al mercat. Implementació dels nous kits. Atractiva per completar el portafoli de *players* més grans.



25.000 €



193.000 €

Tornar a l'índex

## 2 ÀVIDA BIOTECH

avida-biotech.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

10/2016

### Breaking through infectious disease

#### PROBLEMA

Moltes malalties infeccioses causades per virus no tenen vacuna ni tractament, com el dengue o el zika. Aquestes i altres malalties tenen un impacte molt negatiu sobre gran part de la població mundial.

#### SOLUCIÓ

Estem desenvolupant un antiviral que actua sobre diversos virus implicats en malalties humanes i veterinàries. Es pot administrar oralment i no necessita refrigeració, de manera que pot tenir un preu molt més assequible que les vacunes desenvolupades pels competidors.

#### MODEL DE NEGOCI

El producte pot arribar al mercat com a suplement nutricional, tractament o component de vacuna. Cadascun té diferents costos i marges. Volem que el producte sigui assequible a la base de la piràmide.

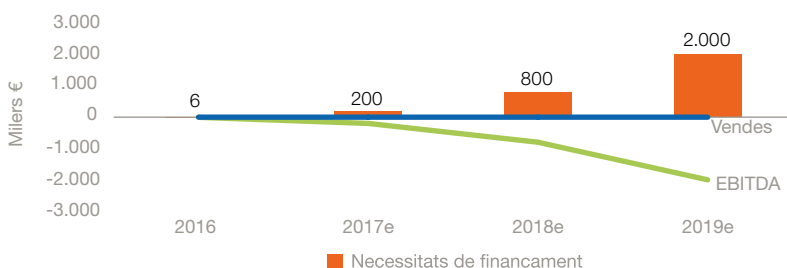
#### COMPETÈNCIA

No hi ha competència en suplementos nutricionals preventius. Hi ha vacunes en desenvolupament (dengue i zika) i una d'aprovaada (dengue).

#### FITES

- Juny 2016 ● Validació de l'efecte antiviral en virus de dengue *in vitro*.
- Març 2017 ● Primeres dades en model animal.
- Març 2017 ● Inici de la caracterització del principi actiu.
- Juliol 2017: ● Validació de l'activitat com a vacuna en model animal.
- Juliol 2017: ● Validació de l'activitat com a preventiu oral en model animal.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.000 € mensuals

200.000 € abans del final de 2017 per completar la validació en model animal i la caracterització del principi actiu. Ens adreçem a inversors d'impacte i *venture philanthropists*, perquè el model de negoci es basa a fer el producte assequible a la base de la piràmide.



#### PERSONA DE CONTACTE

Jesús Purroy  
C. Pau Claris, 100, 6è  
08009 Barcelona  
Tel. 653 054 349  
jesus@avida-biotech.com

#### EQUIP



Jesús Purroy  
Fundador



#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jesús Purroy

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

Que el principi actiu sigui difícil de produir. Buscaríem alternatives amb química computacional.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Venent preventiu oral, acabant fase I de vacuna per dengue, rebent *royalties* per llicències.



6.000 €



57.000 €

Tornar a l'índex

### 3

## DIET CREATOR

diet-creator.com/es

Indústries de la salut i ciències de la vida

10/2013

**Software de nutrició (HealthTec) que connecta professionals i usuaris a través d'Internet i wearables, i inclou Intel·ligència Artificial i Big Data**

#### PROBLEMA

Sovint els nutricionistes, entrenadors personals, metges, escoles, hospitals i restaurants no poden atendre molts pacients o clients perquè no fan servir tecnologies modernes.

#### SOLUCIÓ

Diet Creator permet que els nutricionistes, metges i altres professionals puguin fer càlculs nutricionals en 10 minuts en lloc de 3 hores. Hem carregat Taules de Composició dels Aliments país per país, com ara USDA (EUA), Ciqal (França), etc.

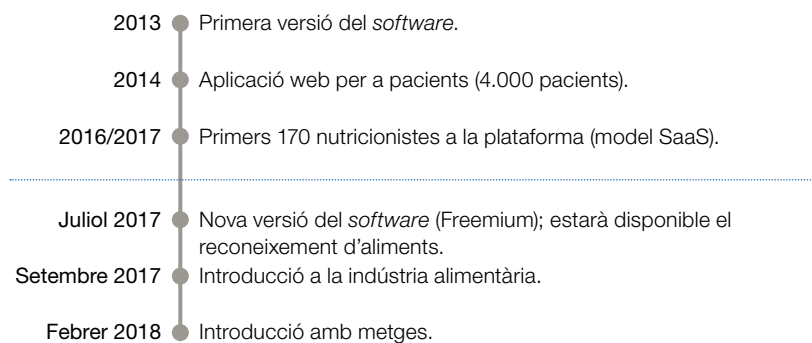
#### MODEL DE NEGOCI

Es tracta d'un model de negoci B2B (SaaS) i B2C. Fins ara hem venut 160 abonaments per un preu de 245 dòlars/any.

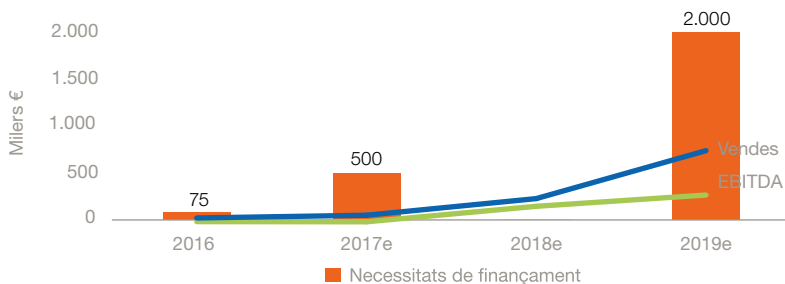
#### COMPETÈNCIA

Oviva, DietMaster Software, i-diet. Però no es connecten amb la internet de les coses i no inclouen Intel·ligència Artificial.

#### FITES



#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



7.000 € mensuals

Necessitem 500.000 € per contractar 4 enginyers nous, 1 científic de dades per desenvolupar una aplicació nadiua per a software, una aplicació nadiua del pacient i connectar amb wearables i escales mèdiques.



#### PERSONA DE CONTACTE

Joaquin Torres Baumgartner  
C. Rosselló 255, 2n 1a  
08008 Barcelona  
Tel. 610 672 254  
joaquin@diet-creator.com

#### EQUIP



Joaquin Torres Baumgartner  
CEO



#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Joaquin Torres Baumgartner

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

Ser escalables i implementar la IA, mitgant riscos futurs per tal d'entendre la informació i contribuir a la connectivitat amb altres plataformes i dispositius.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Serem el software nutricional estàndard perquè té informació nutricional predictiva i aplicació per a usuaris finals.



50.000 €



155.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 4 IOMED MEDICAL SOLUTIONS

iomed.es

Indústries de la salut i ciències de la vida

 05/2016

### El futur de la informació mèdica

#### PROBLEMA

L'ús d'eines no adequades en la gestió de la història clínica. La no disponibilitat de dades mèdiques i les dificultats de la seva anàlisi, degut al seu format.

#### SOLUCIÓ

Estructurar les dades des de la seva generació, durant la interacció metge-pacient, cosa que permet millorar la visualització de la informació i l'anàlisi de dades. Les solucions actuals no estructuren o ho fan posteriorment, amb la consegüent pèrdua de dades.

#### MODEL DE NEGOCI

Llicència de *software* a proveïdors de sistemes d'informació de centres clínics. Big Data analítics per a estudis a farmacèutiques, asseguradores, universitats...

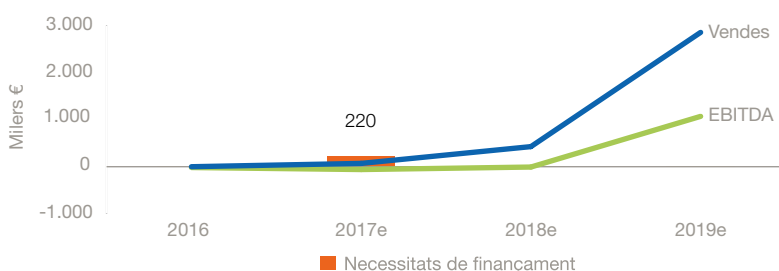
#### COMPETÈNCIA

Ofimedic, Infomed, SAP, Deep Mind, Salus, Sabana Health, Atomian Health.

#### FITES

- Maig 2016 ● Premi Agència Espacial Europea ESA BIC - incubació i 50.000 €.
- Desembre 2016 ● Premi Sanofi Health U 2016.
- Febrer 2017 ● Obtenció del prototip MVP i testatge de la tecnologia.
- Agost 2017 ● Inici de la implementació a un hospital de referència de Catalunya.
- Setembre 2017 ● Primer ingrés per venda a Colòmbia.
- Octubre 2017 ● Obtenció de finançament ENISA.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 3.000 € mensuals

Fins a finals de 2017 necessitem 220.000 €: ENISA 60-65.000 €, ESA 10.000 € ja obtinguts i 150.000 € via inversors privats.



#### PERSONA DE CONTACTE

Javier de Oca  
Av. Esteve Terrades, 1, 113 B  
08860 Castelldefels (Barcelona)  
Tel. 637 404 271  
javier.deoca@iomed.es

#### EQUIP



Javier de Oca  
CEO  




Gabriel de Maeztu  
CIO  




Álvaro Abella  
CTO  




#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Javier de Oca, CEO

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

Temps d'implementació. Es resol decidint en cada projecte què s'ha d'externalitzar i què s'ha d'executar internament.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Centrada majoritàriament en el negoci via *data* i no via implementació de sistemes.



3.000 €



120.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 5 MJN NEUROSERVEIS

mjn.cat

Indústries de la salut i ciències de la vida

07/2014

### Primer *wearable* mundial capaç de registrar i predir una crisi d'epilèpsia

#### PROBLEMA

Els afectats per epilèpsia, i el seu entorn, viuen en un estat permanent d'incertesa, ja que no saben quan tindran una crisi i si aquesta els pot provocar un accident.

#### SOLUCIÓ

MJN ha desenvolupat el primer *wearable* capaç de registrar i predir una crisi un minut abans que s'esdevingui. A més, registra l'activitat cerebral per tal de crear informes mèdics que millorin el seguiment clínic.

#### MODEL DE NEGOCI

Els ingressos provenen de la venda del dispositiu a través de la recomanació dels neuròlegs i de contactes amb associacions de pacients. Es complementen amb un model de subscripció anual.

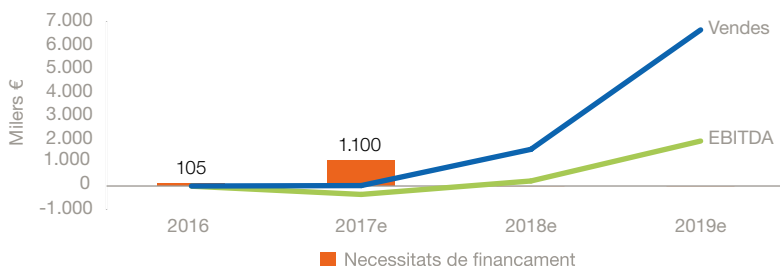
#### COMPETÈNCIA

En l'actualitat no hi ha competència en l'àmbit de la predicció. En detecció, hi ha la polsera Empàtica, sense bons resultats.

#### FITES

- Juny 2016 ● Accés al programa d'acceleració de Ship2B.
- Novembre 2016 ● Primers resultats positius de predicció de crisi en pacients.
- Maig 2017 ● Prototips amb funcionalitat del 90% respecte al producte final.
- Setembre 2017 ● Inici d'assaig clínic a la Vall d'Hebron, Bellvitge.
- Novembre 2017 ● Fabricació dels primers dispositius aptes per sortir al mercat.
- Maig 2018 ● Sortida a mercat.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000 € mensuals

Volem tancar una ronda de finançament de 750.000 € de capital privat per al setembre de 2017. D'aquest import, un 50% està compromès, i es mantenen converses amb diferents inversors per tal d'assolir la fita. Això es complementa amb un ENISA de 250.000 €.



#### PERSONA DE CONTACTE

David Blázquez Caurel  
C. Vila de Lloret, 185, 3r E  
17300 Blanes (Barcelona)  
Tel. 652 918 809  
david@mjn.cat

#### EQUIP



David Blázquez  
CEO-CTO



Salva Gutiérrez  
CEO-CFO



Xavier Raurich  
COO



#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

David Blázquez Caurel

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

No obtenir el reconeixement necessari per part de la comunitat mèdica que n'afavoreixi la comercialització. Per això, farem un assaig clínic que validi el dispositiu científicament.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

MJN serà una empresa líder al mercat en diferents solucions de salut relacionades amb malalties neurològiques del cervell, com l'esquizofrènia, el trastorn bipolar o l'ictus. I amb una activitat en R+D i acció social molt important.

3.600 €

105.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 6 NOSTRUM BIODISCOVERY

nostrumbiodiscovery.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

12/2015

## Repensar i accelerar

### PROBLEMA

Les empreses farmacèutiques es troben en un enforcall. Les fusions i adquisicions ja no protegeixen la rendibilitat. La productivitat, en termes de noves entitats químiques per any, està registrant els nivells més baixos mai vistos.

### SOLUCIÓ

Els actors més petits es veuran obligats a desafiar els prejudicis establerts i mirar de trobar noves formes d'avançar desafiant les tendències actuals. El disseny racional de medicaments és una de les poques formes disponibles.

### MODEL DE NEGOCI

NBD es basarà en dues activitats diferents que alternaran el risc elevat i moderat i que també contindran diferents escenaris de rendibilitat econòmica.

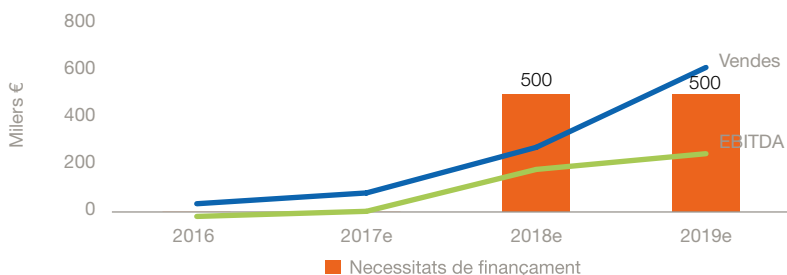
### COMPETÈNCIA

Els competidors principals de NBD són empreses *spin-off* que ofereixen diferents solucions per al disseny de medicaments basat en una estructura, com Nimbus Therapeutics, Acellera, Seachange, Numerate i Certara.

### FITES

- Setembre 2016 ● Primera ronda d'inversions.
- Març 2017 ● Subvenció Neotec.
- Abril 2017 ● Primer contracte amb una gran empresa farmacèutica.
- Setembre 2017 ● Ronda d'inversions de sèrie "A".
- Octubre 2017 ● Segon contracte amb una gran empresa farmacèutica.
- Gener 2018 ● Candidata líder per a una determinada patologia.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



15.000 € mensuals

1 milió d'euros per perfeccionar el candidat principal, completar l'equip tècnic i empresarial i dur a terme altres projectes d'exploració en el descobriment de medicaments.



### PERSONA DE CONTACTE

Josep Oriol Nicolás i Pallejà, PhD  
C. Jordi Girona 29, Edifici Nexus II, 1a planta, oficina 28  
08034 Barcelona  
Tel. 679 894 076  
jonicolas@nostrumbiodiscovery.com

### EQUIP



Victor Guallar  
CTO



Modesto Orozco  
President



Josep Oriol Nicolás  
CEO



Fundació  
Bosch i Gimpera  
Universitat de Barcelona



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Josep Oriol Nicolás

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

Superar la manca de confiança de les empreses farmacèutiques en un disseny racional dels medicaments.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com una empresa líder en la generació de projectes de descoberta basats en mètodes *in silico*.



3.000 €



500.000 €

Tornar a l'índex

# 7 QREM

qrem-regenerative.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

7/2016

## S'ha acabat viure amb dolor

### PROBLEMA

Actualment no hi ha una cura per a l'artrosi. La pateixen 240 milions de persones, el 80% tenen limitacions de mobilitat i el 25% no poden fer les seves tasques diàries.

### SOLUCIÓ

Aturar l'artrosi restablint l'equilibri homeostàtic de l'articulació mitjançant un sèrum autòleg ric en proteïnes regeneradores. El sèrum s'obté en 30 minuts a la mateixa consulta del metge mitjançant Qrem Cytokine, el nostre dispositiu de tecnologia Lab-In-A-Box.

### MODEL DE NEGOCI

Començarem amb el tractament de l'artrosi de genoll grau II i III. Cedirem el dispositiu a metges de la sanitat privada, i els vendrem els kits d'un sol ús.

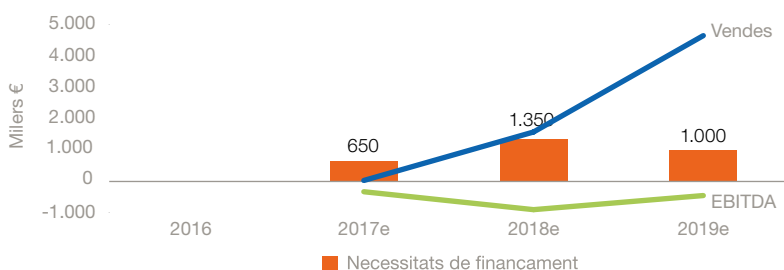
### COMPETÈNCIA

Infiltracions intraarticulars, cap d'elles basada en un sèrum autòleg obtingut a la consulta del metge i d'eficàcia de llarga durada.

### FITES

- Juliol 2016 ● Constitució de l'empresa amb el producte desenvolupat.
- Febrer 2017 ● Sol·licitud de llicència d'instal·lacions de fabricant de producte sanitari i marcatge CE.
- Març 2017 ● Inici de contactes comercials amb doctors.
- Setembre 2017 ● Obtenció del marcatge CE.
- Setembre 2017 ● Incorporació de l'equip comercial i tècnic.
- Octubre 2017 ● Inici de la comercialització.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000 € (actual) / 75.000 € (2018)

La necessitat financera és de 3.000.000 € durant els propers 3 anys, que ha de permetre estructurar la companyia pel que fa a recursos humans, fer la validació clínica, accedir al mercat, aconseguir el marcatge CE i llançar el producte. Per la primera ronda requerim 500.000 € d'inversió privada.



### PERSONA DE CONTACTE

Josep M. Escuer  
C. Sant Pere d'Abanto, 4, 3r 1a  
08014 Barcelona  
Tel. 690 372 341  
jmesguer@qrem-regenerative.com

### EQUIP



Josep M. Escuer  
Co-fundador & Director General  
[in](#)



Núria Noguera  
Co-fundadora & Directora  
[in](#)



### PREGUNTA A L'EMPREDOR

Josep M. Escuer

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

L'entrada al mercat pel canal adequat i amb el màrqueting correcte. Es vol mitigar amb estudis de market access.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Comercialitzant Qrem Cytokine a tot Europa i iniciant la comercialització del proper producte Qrem Cell.



60.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 8 SURGITRAINER

surgitrainer.com

Indústries de la salut i ciències de la vida

01/2016

## Cap pacient amb complicacions per dèficit formatiu del cirurgià

### PROBLEMA

La cirurgia mínimament invasiva (CMI) és complexa i la formació actual en aquesta tècnica no és eficaç; no contempla un entorn realista ni l'avaluació objectiva d'adquisició d'habilitats.

### SOLUCIÓ

Plataforma d'entrenament de les condicions i l'entorn de treball del cirurgià. Combina la simulació física (òrgan operat, instrumental i ergonomia) amb l'avaluació objectiva de la qualitat d'execució. El disseny modular permet varietat d'especialitats i exercicis.

### MODEL DE NEGOCI

Venda de la plataforma/simulador, venda de nous mòduls d'exercicis i venda de fungibles (pòlips, miomes, etc.). Llicències SaaS d'usuari (accés als meus exercicis i *benchmark* amb altres grups d'usuaris).

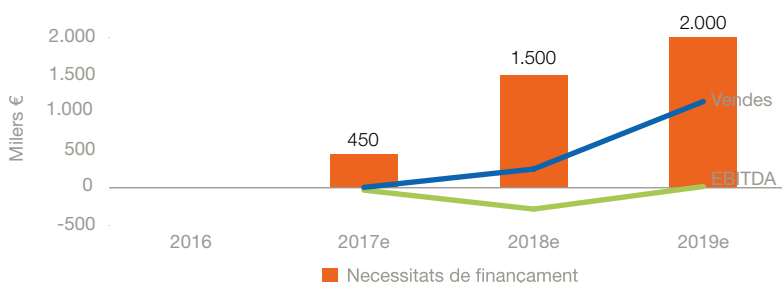
### COMPETÈNCIA

Simuladors de suport virtual o físic, però no integren els dos camps i no tenen avaluació objectiva. Preus elevats. VirtaMed HystSim, Eidos ENSIM-H.01.

### FITES

- Desembre 2015** ● Preacord amb (ESGE-European Society for Gineacological Endoscopy).
- Octubre 2016** ● Acord de transferència tecnològica (2020) – (IBEC, St. Pau, UPC).
- Març 2017** ● Finalització del prototip Hystrainer v2.0 amb Exercici H1.
- Octubre 2017** ● Acord comercial amb ESGE: simuladors per acreditació.
- Febrer 2018** ● Model industrial de Hystrainer v3.0 amb Exercici H2.
- Març 2018** ● Inici de vendes Hystrainer v3.0.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



40.171 € mensuals

450.000 €: industrialització del simulador Hystrainer v3.0 (histeroscòpia) incloent exercicis H1 i H2; R+D i desenvolupament d'exercicis addicionals; R+D del simulador Cystrainer v1.0 (Cystoscòpia), i 2 primers exercicis. Costos de producció de les 30 primeres unitats Hystrainer.



### PERSONA DE CONTACTE

Albert Hernansanz Prats  
C. Jordi Girona, 1-3  
08034 Barcelona  
Tel. 654 082 615  
ahernansanz@surgitrainer.com

### EQUIP



Ramon Rovira  
Medical Responsible



Prof. Alicia Casals  
Robotics Advisor



Albert Hernansanz  
R&D Director



Jose Luis Pérez  
CEO

### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

José Luis Pérez

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

Mercat poc acostumat a invertir en formació si no és via patrocini/copatrocini. S'està treballant amb societats mèdiques i actors del sector per establir acords de distribució i *partnership*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Proveïdor mundial de simuladors d'acreditació per tècniques CMI. Referent en el segment de simuladors multidisciplina. Primer proveïdor de dades comparables d'habilitats.



40.000 €



0 €

Tornar a l'índex

# 9 WORLDWIDE HEART CONTROL

Indústries de la salut i ciències de la vida

11/2016

## Un batec, una vida a salvar

### PROBLEMA

Milions de persones moren prematurament cada any a conseqüència d'una parada cardiorespiratòria (PCR) sobtada. Estudis internacionals citen una incidència en adults d'entre 61-96 casos per cada 100.000 habitants.

### SOLUCIÓ

HC-One és un dispositiu de monitorització que permet detectar una anomalia cardíaca i anticipar una parada cardiorespiratòria, activant, si s'escau, els serveis d'emergències per poder atendre la persona afectada abans no sigui massa tard.

### MODEL DE NEGOCI

Considerem unes vendes creixents en el temps, aprofitant tots els canals de venda que ofereix el mercat. Tenim clarament identificats els costos de fabricació, i unes despeses operatives directament relacionades amb el sosteniment d'aquest creixement.

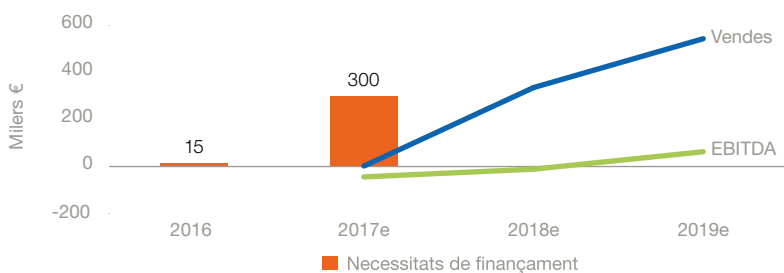
### COMPETÈNCIA

Tot i que al mercat hi ha nombrosos pulsòmetres disponibles, especialment en l'àrea esportiva, actualment cap no permet preveure una PCR.

### FITES

- Gener 2017 ● Clients potencials ja manifesten la necessitat del producte.
- Març 2017 ● Estudi de viabilitat del projecte.
- Abril 2017 ● Inici de la creació del prototip.
- Setembre 2017 ● Creació del prototip (UMV).
- Desembre 2017 ● Proves i test del prototip.
- Desembre 2017 ● Inici de la producció.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



1.500 € mensuals

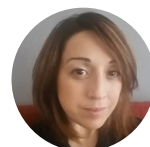
Necessitem 300.000 €: 100.000 per al prototip (amb app i web), patents, etc. La resta per fer front a la producció i posar en marxa el màrqueting per preparar la sortida al mercat.



### PERSONA DE CONTACTE

Patricia Abella  
C. Sant Valentí, 1, esc. loc. planta A, porta entl.  
08240 Manresa (Barcelona)  
Tel. 699 150 693  
pabella@nmdbysb.com

### EQUIP



Patricia Abella  
Co-Founder & CEO



José Marcial Villamor



Adrià Martínez  
CTO



Raül Rial  
CFO



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Patricia Abella

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

L'alta competència al mercat. El fet que el dispositiu pugui salvar vides a més de monitorar és un element diferencial amb gran avantatge.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Comercialitzant a escala internacional.



15.000 €



0 €

Tornar a l'índex

# 10 ZENMNESS

zenmness.es

Indústries de la salut i ciències de la vida

09/2015

Your medical software store

## PROBLEMA

Les malalties cardiovasculars són el principal problema de salut, amb 17,5 milions de morts anuals (31% del total). Els 97% dels pacients amb un infart/angina no segueixen el tractament que els salvaria la vida.

## SOLUCIÓ

RehCapp és una app que permet treballar en la rehabilitació cardíaca de forma remota per tractar més i millor els pacients, tot reduint costos sanitaris. La tecnologia mòbil de RehCapp permet oferir un tractament personalitzat i millorar el compliment terapèutic.

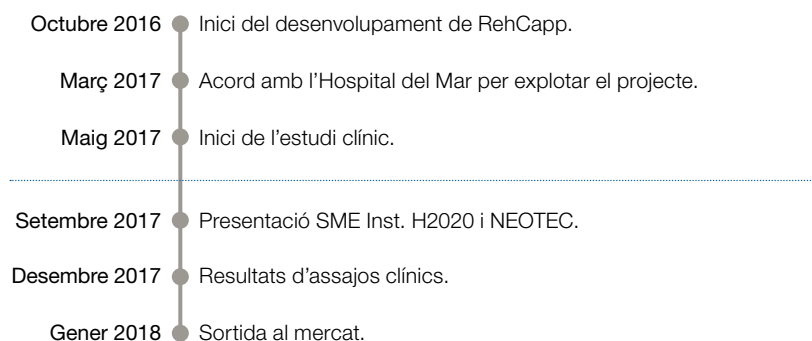
## MODEL DE NEGOCI

App gratuïta per al pacient i un SaaS de seguiment i maneig de dades per al quadre mèdic amb un cost en funció del nombre d'usuaris per als hospitals que vulguin implementar la solució.

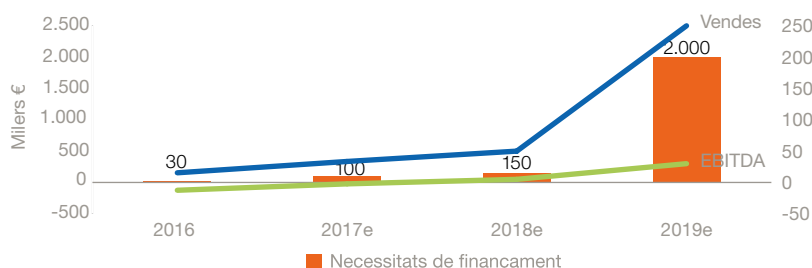
## COMPETÈNCIA

Hi ha diferents apps (Cardio, MyTherapy...) que tracten el compliment terapèutic, però cap no s'adreça ni es treballa específicament per a la rehabilitació del pacients que han patit un infart o una angina de pit.

## FITES



## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



1.800 € mensuals

250.000 euros per contractar més programadors que permetin treballar en el desenvolupament de la solució mòbil per a iOS i Android, i en la plataforma SaaS per oferir un servei de més qualitat amb més funcionalitats. Destinar part del capital al pla de màrqueting i vendes.



## PERSONA DE CONTACTE

Marc Martínez Sabaté  
C. Jaume Mimó i Llobet, 80  
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)  
Tel. 647 848 628  
marcmartinez@zenmness.com

## EQUIP



Marc Martínez  
CEO  
[in](#)



Fernando Gomez  
CMO  
[in](#)



Manel Jané  
CTO  
[in](#)



## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Marc Martínez

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

El risc financer. Estem a la recerca d'àngels inversors i finançament públic.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Consolidada com a *partners* digital del sector salut de diverses clíniques i hospitals.



30.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# Tecnologia de la informació i comunicació



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

1

# 123COMPARE.ME

123compare.me

Indústries culturals i basades en l'experiència

04/2017

## Augmenta les teves reserves directes amb 123compare.me

### PROBLEMA

Els intermediaris estan capitalitzant les reserves per Internet. La potenciació de la reserva directa a l'hotel permet que s'estalvi fins a un 20% en comissions.

### SOLUCIÓ

1. Demostrar en temps real que reservar directament al web de l'hotel surt igual o més barat.
2. Customització total per cadena i hotels.

### MODEL DE NEGOCI

Taxa mensual que dependrà de la mida de l'hotel. En alguns casos, la taxa serà el percentatge sobre reserves.

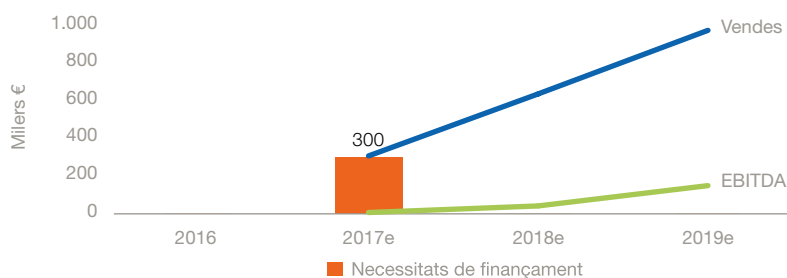
### COMPETÈNCIA

Triptease, The Hotels Network, Bookingdirection, HotelChamp.

### FITES



### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



15.000 € mensuals

Es busca finançar 300.000 euros per tal d'accelerar la comercialització internacional.

123COMPARE.ME

### PERSONA DE CONTACTE

Jordi Serra Castella  
 Travessera de Gràcia 71, 1r 1a  
 08006 Barcelona  
 Tel. 677 886 624  
 jordi@ubiqua.cat

### EQUIP



Jordi Serra Castella  
 Co-Founder & Partner



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Serra

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

No aconseguir un volum mínim de clients. El resoldrem sortint al mercat internacional (ja ho estem fent).

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb una cartera de clients i solucions consolidada i en creixement continu.



110.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

## 2 AFTERSCHOOL

afterscool.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

04/2016

### Booking d'extraescolars i oci educatiu

#### PROBLEMA

Els pares del segle XXI tenen poc temps, són usuaris connectats, que requereixen una experiència d'usuari digital. Es troben que l'oferta d'activitats per després de l'escola està dispersa i els processos d'inscripció són complexos. D'altra banda, els centres d'activitats tenen recursos limitats, són inexperts en màrqueting *online* i no disposen d'eines adequades per a la gestió del seu negoci.

#### SOLUCIÓ

Plataforma digital que permet descobrir, reservar *online* i compartir opinions d'activitats extraescolars i d'oci educatiu per a nens i joves. Alhora, permet als proveïdors d'activitats tenir més visibilitat, un canal incremental de vendes i gestionar la seva reputació *online*.

#### MODEL DE NEGOCI

Marketplace: comissió per transacció (18%).  
Evolució a model *marketplace* + SaaS (subscripció) i altres serveis complementaris.

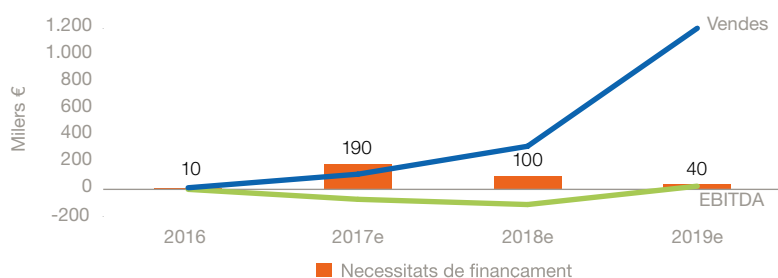
#### COMPETÈNCIA

Els mitjans (propis i pagats) dels proveïdors d'activitats, ja siguin *offline/online*. Els mitjans *offline* no connecten amb els pares del segle XXI. Pel que fa a mitjans *online*, la majoria són agregadors que no ofereixen una solució *end-to-end*.

#### FITES

- Maig 2016 ● Llançament MVP.
- Abril 2017 ● Selecció per a la incubadora de Barcelona Activa.
- Maig 2017 ● Més de 150 centres a Barcelona.
- Juliol 2017 ● Continuar establint aliances estratègiques per afavorir tant la captació de centres (en primer terme) com de famílies.
- 2018 ● Escalabilitat geogràfica – 2a ciutat (Madrid).

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.000 € mensuals

Ronda llavor de 150.000 €, per seguir amb el *go-to-market* (principalment es destinaran a vendes i màrqueting), més 40.000 € d'ENISA ja desemborsat.



AFTERSCHOOL

#### PERSONA DE CONTACTE

Laia Iglesias  
C. de Llacuna, 162, mòd. 217  
08018 Barcelona  
Tel. 630 809 321  
laia@afterscool.com

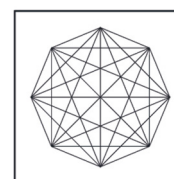
#### EQUIP



Laia Iglesias  
CEO



Anna Revenga  
CMO



Conector  
Startup  
Accelerator



#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Laia Iglesias

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

Revolucionar un sector que necessita transformar-se digitalment és un repte que requereix dedicació i educació del client.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

La nostra visió és esdevenir la plataforma de referència en el sector, escalant a diverses ciutats i agregant serveis complementaris.



36.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

### 3

## BUY YOURSELF

buyyourself.io

Indústries de la mobilitat sostenible

 12/2015

### El sistema de vendes intel·ligent per comprar sense passar per caixa

#### PROBLEMA

El 29% dels europeus no comprem si hem d'esperar per pagar. A més, les botigues físiques no poden capturar el Big Data propi de l'e-commerce. Tot això provoca pèrdues milionàries en volum de negoci.

#### SOLUCIÓ

Gràcies a la nostra app, els compradors escanegen mitjançant el seu propi terminal mòbil els identificadors dels productes i, una vegada acceptat el pagament (que es pot fer fins i tot entre usuaris), la compra es fa efectiva. Tenim patentada la tecnologia que permet aquest procés.

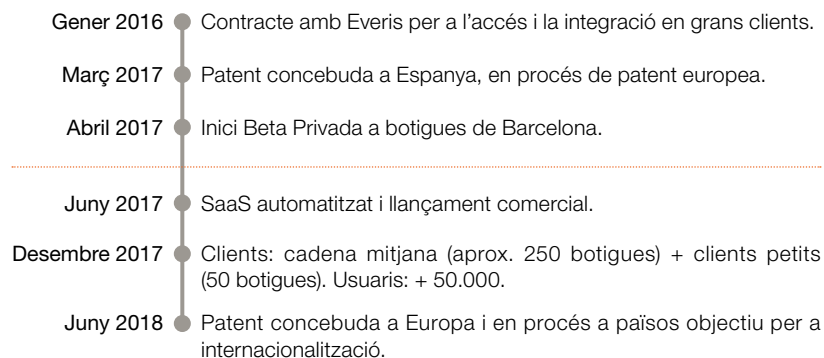
#### MODEL DE NEGOCI

A curt termini: llicència *software* (SaaS) per botiga més comissió per transacció. A llarg termini: posicionament i publicitat a l'app, monetitzar el Big Data. Cost principal: R+D + at. client + màrqueting.

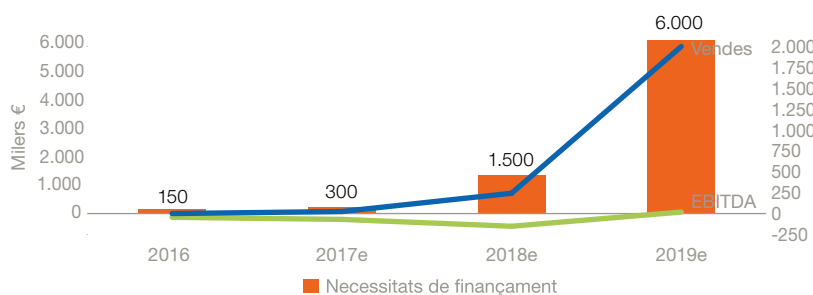
#### COMPETÈNCIA

Projectes emergents estrangers com Queuehop o Mishipay. A més a més, grans empreses com Amazon Go aposten per experiències similars.

#### FITES



#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 11.500 € mensuals

Ronda inversió actual: 300.000 €, dels quals 100.000 € estan en negociacions. Objectius: complir fites de clients i usuaris (reforçant l'equip comercial i màrqueting), R+D producte (reforçant l'equip de desenvolupament).



#### PERSONA DE CONTACTE

Guillermo H. Villalón  
C. de la Llacuna, 162, mòd. 307, Incub.  
Barcelona Activa  
08018 Barcelona  
Tel. 699 209 207  
guillevillalon@buyyourself.io

#### EQUIP



Guillermo H. Villalón  
CEO  




Jaime González del Barrio  
CTO  




Luis Manuel Pérez Serna  
CPO  




Pablo Serrano Gómez  
CMO  


#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Guillermo de las Heras Villalón

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

L'entrada al mercat de grans *retailers*, on el nostre contracte amb Everis serà clau.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Internacionalitzats i líders del sector, i sent referència de l'experiència de compra a botigues tradicionals.



6.000 €



144.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 4 CHOPIT MCOMMERCE

chopit.es

Indústries de la mobilitat sostenible

09/2016

### L'aplicació per descobrir i comprar al comerç de proximitat

#### PROBLEMA

No sabem quines ofertes tenen les botigues del nostre entorn, i aquestes necessiten competir al món digital, promocionant-se per vendre més i atreure el consumidor connectat.

#### SOLUCIÓ

Una aplicació que agrega productes i promocions del comerç de proximitat, on l'usuari descobrirà botigues i estarà al corrent de les seves promocions per comprar-hi en qualsevol moment. Creem una nova experiència de compra, connectant compradors i botigues.

#### MODEL DE NEGOCI

Presència gratuïta per a les botigues, que paguen per fer promocions (destacats i *flashsales*) una comissió del 10% per vendes a través de Chopit i serveis prèmium.

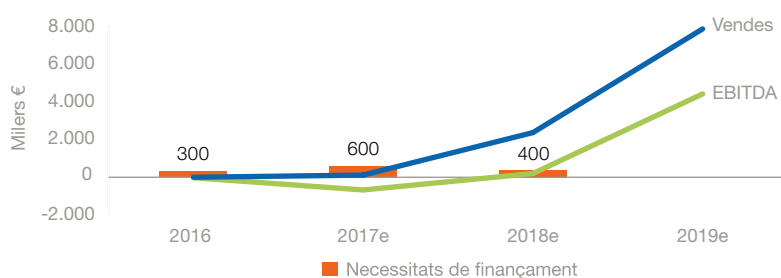
#### COMPETÈNCIA

Apps que lliuren productes de conveniència a domicili (Glovo), *marketplaces* (Etsy) i directoris de botigues (Yuge).

#### FITES

- Novembre 2016 ● Llançament.
- Novembre 2016 ● Ronda de finançament de 300.000 €.
- Març 2017 ● 1.000 botigues captades amb 10.000 productes publicats i 9.000 instal·lacions.
- Juliol 2017 ● Compra mitjançant l'app.
- Novembre 2017 ● Campanya de TV nacional i oficina a Madrid.
- Març 2018 ● 10.000 botigues i 300.000 usuaris.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



22.000 € mensuals

Busquem 1.000.000 € en 2 fases: 600.000 € al setembre de 2017 (67% d'inversors privats i capital risc; 33% ENISA) i 400.000 € al febrer de 2018 per captació d'usuaris, incorporació de talent i expansió a escala nacional. Paral·lelament es farà un Media4Equity.



#### PERSONA DE CONTACTE

Xavi Comas  
Riera de Sant Miquel, 5, pral. 1a  
08006 Barcelona  
Tel. 670 603 808  
xavi@chopit.es

#### EQUIP



Xavi Comas  
CEO & fundador  
[in](#)



Alfredo Iglesias  
CTO & fundador  
[in](#)

#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Xavi Comas

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

La capacitat de digitalització del petit comerç per accedir al seu catàleg i els estocs. Solució: eina adaptativa, des d'un panell web a integració amb ERP i e-commerce.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

El gran aparador digital de botigues a Europa i LATAM, artífex de la transformació digital del comerç de proximitat.



25.200 €



275.000 €

# 5 CURIOCITIES

curiocity-app.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

 01/2016

## El teu guia turístic virtual. Descobreix la ciutat d'una forma diferent

### PROBLEMA

Poc temps per veure i conèixer les ciutats amb punts turístics dispersos. Dependència de guies estàndard amb mapes de paper i telèfon mòbil per orientar-se. Requereix molt de temps per documentar-se abans del viatge i planificar els punts turístics i rutes. Falta de llibertat en les visites guiades i por a perdre's.

### SOLUCIÓ

Un guia turístic virtual amb veu real, que et guia al teu ritme per la ciutat i et descobreix automàticament les seves llegendes, històries, anècdotes i secrets ocults. T'ajuda si tens algun problema, et fa recomanacions locals, optimitza el teu temps vacacional, t'aporta coneixement cultural i et dona seguretat.

### MODEL DE NEGOCI

SaaS (Software as a Service). Es cobra per llicència de la ruta seleccionada o temps. Els marges són del 70% amb uns costos típics associats tant al desenvolupament i manteniment del *software*, com del dispositiu que dona suport a l'aplicació.

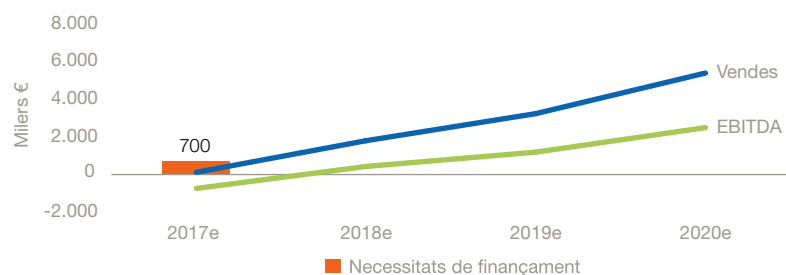
### COMPETÈNCIA

Avui dia no hem detectat cap aplicació amb les prestacions del nostre servei.

### FITES

- Gener 2016** ● Desenvolupament i disseny del producte, creació de rutes i contingut multimèdia amb inversió de fons propis.
- Gener 2017** ● Obertura d'un punt de venda i test del producte sobre el mercat real.
- Març 2017** ● Primeres vendes fetes i primers contractes de comercialització amb tercers. Homologació del producte dins de Barcelona Turisme.
- Octubre 2017** ● Consolidació de la distribució directa i indirecta, i nous canals.
- Novembre 2017** ● Generació de noves ciutats i posicionament de marca amb accions de màrqueting focalitzades.
- Desembre 2017** ● Adaptació de l'aplicació per ser descarregada des de Play Store (Android) i l'App Store (iOS) amb noves funcionalitats.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 36.000 € mensuals

Busquem 700.000 € a partir de juny de 2017 per a l'expansió del mercat nacional i internacional amb generació de noves rutes, ciutats i serveis. Accions de màrqueting per a la promoció del producte i creació d'imatge de marca. El 50%, al juny de 2017, i l'altre 50%, a l'octubre de 2017.

# curiocity

Your Virtual Tourist Guide

### PERSONA DE CONTACTE

Manel León  
C. de la Princesa, 12, local 6  
08003 Barcelona  
Tel. 935 250 095  
mleon@curiocity-app.com

### EQUIP



Manel León  
CEO & Co-Founder



Lluís Serra  
CFO & Co-Founder



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Manel León

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

Davant d'una caiguda dràstica del turisme en una ciutat, es compensa amb l'expansió internacional. I davant l'aparició d'un possible competidor, es fa front amb la qualitat del producte i el preu/prestacions.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com un referent turístic i un servei indispensable per als turistes urbanites. També, com un servei clau per a les empreses col·laboradores.



650.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

## 6

## DIGITAL TICKET PLATFORM SERVICE

dtracking.io

Indústries de la mobilitat sostenible

09/2015

La solució que et permet digitalitzar els tiquets de compra per generar Big Data comercial

## PROBLEMA

Els gestors comercials i les administracions públiques només poden crear el perfil dels seus usuaris amb el que compren mitjançant ineficients i incòmodes enquestes. Els usuaris han de guardar els tiquets en paper per a devolucions, garanties, etc.

## SOLUCIÓ

Utilitzem un sistema de reconeixement d'imatge (OCR) que permet la digitalització dels tiquets. Així aconseguim capturar la informació de les compres generant una important font d'informació comercial. L'avantatge principal és que obtenim molt Big Data comercial oferint un benefici a l'usuari, no com les enquestes.

## MODEL DE NEGOCI

Els establiments, ajuntaments o gestors de centre comercial pagaran mensualment pel servei, i cobrarem un pagament únic, a mode de *set-up*, per cada establiment adherit a la plataforma que requereixi el reconeixement, per part del nostre sistema OCR, dels seus tiquets de compra.

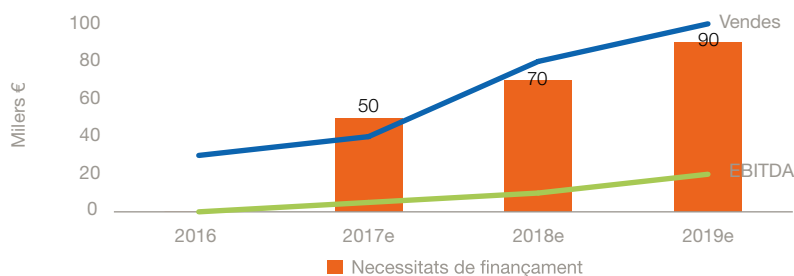
## COMPETÈNCIA

No más tickets –s'integren amb el *software* de les botigues. Creiem que no és escalable. Captio –però ells l'usen per al control de despeses internes dins de l'empresa.

## FITES

- Octubre 2016 ● 1r client: ciutat d'Igualada
- Desembre 2016 ● Desenvolupament de l'algoritme OCR per a tiquets.
- Febrer 2017 ● Acords de *partnership* amb empreses de Big Data comercial.
- Juny 2017 ● Tancar acords amb centres comercials i més ciutats.
- Juny 2017 ● Tancar més acords de *partnership* amb empreses d'*analytics* del sector *retail*.
- Setembre 2017 ● Perfeccionar i optimitzar algoritme OCR específic de tiquets de compra.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.000 € mensuals

Necessitem 50.000 € el 2017: 30.000 € per a l'última fase de desenvolupament de l'algoritme de l'OCR específic per a tiquets, i 20.000 € per a accions de comunicació, màrqueting i acció comercial del producte.

DTracking

## PERSONA DE CONTACTE

Nil Espinar  
C. Brusi, 7  
08006 Barcelona  
Tel. 649 429 911  
nil.espinar@tickdi.com

## EQUIP



Joan Rabat  
Co- Founder & Business Developer



Nil Espinar  
Co- Founder & Business Developer



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya emprèn

## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Nil Espinar

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

Aconseguir implementar un producte innovador, no aplicat al mercat, que requereix d'una implicació per part del Centre Comercial i/o Administració des del punt de vista comunicatiu. Ho compensarem conscienciant de la necessitat del servei i dels múltiples beneficis que els aporta, a ells i als seus usuaris.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com una empresa SaaS que ofereix la seva solució a empreses tecnològiques de Big Data i Analytics per als seus clients, gràcies a l'algoritme avançat i únic en el mercat de reconeixement de tiquets de compra.



9.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 7 EPINIUM

epinium.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 06/2017

## Descobreix el pròxim best-seller abans que els teus competidors

### PROBLEMA

Les marques globals necessiten una forma més ràpida, més efectiva i menys cara de prendre decisions de màrqueting impulsades per les dades en un món omnicanal.

### SOLUCIÓ

Recopilem Big Data de productes a partir del comerç electrònic i els analitzem amb intel·ligència artificial. Les marques poden detectar tendències de mercat, entendre el seu client i fer un seguiment dels competidors.

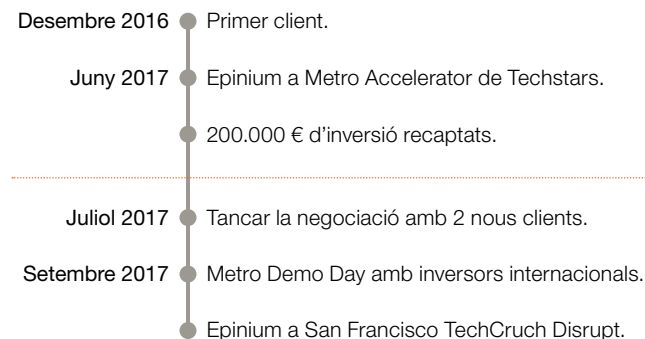
### MODEL DE NEGOCI

Oferim als nostres clients un model de preus totalment flexible que comença a partir de 9 € per producte, mes i país.

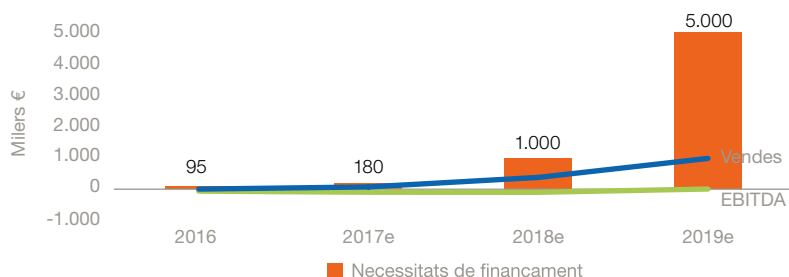
### COMPETÈNCIA

Signals Analytics, una empresa establerta a Israel que l'any passat va obtenir una inversió de 10 milions de dòlars.

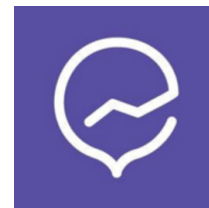
### FITES



### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 15.000 € mensuals

Actualment ens trobem en el millor programa accelerador del món, que acabarà amb un Demo Day amb inversors internacionals al setembre, de manera que és impossible saber què necessitarem fins a l'octubre. El nostre objectiu és seguir desenvolupant la nostra plataforma i obrir-la completament a Europa.



### PERSONA DE CONTACTE

Carlos Martínez Barriga  
Av. Ernest Lluch, 32, TCM2, planta 1, oficina 6  
08302 Mataró (Barcelona)  
Tel. 931 512 830  
cmartinez@epinium.com

### EQUIP



Carlos Martínez Barriga  
CEO



Miquel Ferrando Enfruns  
CTO



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Carlos Martínez Barriga

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

L'entrada de consultors tradicionals a l'anàlisi en línia. Tancar associacions i centrar-nos en la sortida al mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Comprada per una de les grans empreses de consultoria tradicionals.



50.000 €



320.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 8

## EYETOK

eyetok.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

03/2013

### La solució d'UGC (contingut generat pels usuaris) + vídeo *live streaming* per a empreses

#### PROBLEMA

Les empreses necessiten obtenir i augmentar inventari de continguts per publicar a les seves plataformes digitals, tot i controlant els drets, i el vídeo en directe és el que genera més *engagement* amb les seves audiències, sobretot si el fan els propis usuaris-reporters.

#### SOLUCIÓ

Eyetok ofereix una solució marca blanca claus en mà per a cada client: 1) aplicació mòbil per als usuaris finals; 2) infraestructura vídeo *streaming* preparada per escalar, i 3) eina web de gestió i control de continguts. L'única amb un enfocament B2B i marca blanca que ajuda a convertir fans i seguidors en co-creadors i contribuïdors del contingut.

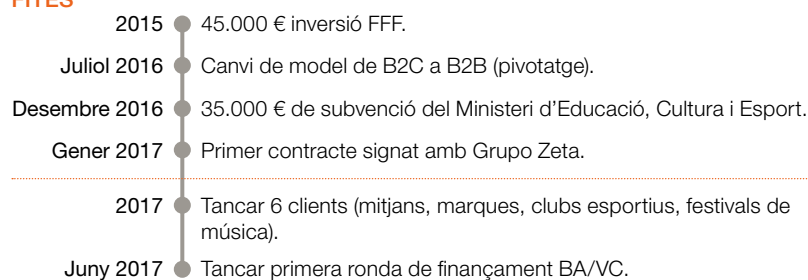
#### MODEL DE NEGOCI

Model SaaS de *fee* de llicència mensual de 5.500 € amb les primeres 1.000 h de *streaming* incloses. El cost està en el temps d'adaptar l'app i la infraestructura de cada client, amb un temps de 2-3 setmanes, i un marge superior al 50%. S'ofereix el *revenue share* en publicitat.

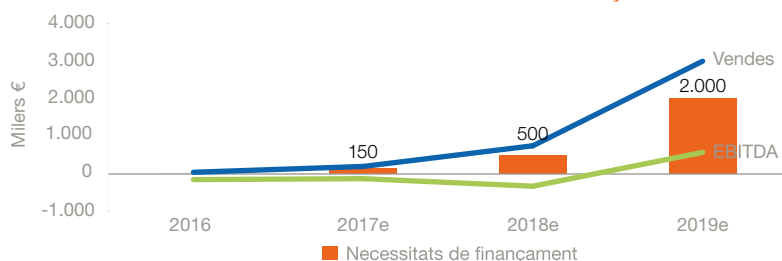
#### COMPETÈNCIA

La majoria són B2C i amb un enfocament d'XXSS, però que no serveixen a les empreses per obtenir directes fets per la seva comunitat (Facebook Live, Twitter, YouNow...). En B2B com UGC vídeo, trobem Grabyo, NewsZulu, Iris i Green Fly.

#### FITES



#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



8.500 € mensuals

Estem preparant una ronda pont amb préstec convertible de 150.000 €. Tenim compromesos 50.000 € d'un *business angel*. Els fons van destinats a l'acció comercial i a accelerar el desenvolupament d'una SDK que facilitarà les vendes, ja que permetrà als clients integrar Eyetok a les seves apps directament. Amb les primeres vendes volem preparar una ronda de 500.000 €

# eyetok

Let's watch the world together, live!

#### PERSONA DE CONTACTE

Bruno Saguer  
C. Ca l'Alegre de Dalt, 55, 4r 1a  
08024 Barcelona  
Tel. 617 226 001  
info@eyetok.com

#### EQUIP



Bruno Saguer Duprez  
Soci fundador



Oskar Vidal Larsson  
Soci fundador



## menorca millennials

#### PREGUNTA A L'EMPREDADOR

Bruno Saguer

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

Poder garantir una experiència fluida de vídeo *live streaming* a usuaris i clients: invertint per millorar el producte.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Una solució integrada en apps de clients (nacionals i internacionals) de referència en diversos sectors: mitjans, *broadcasters*, marques, clubs, festivals...



20.000 €



45.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 9 FIDELITYBAG

gioop.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 10/2016

## L'app que et dona diners

### PROBLEMA

En l'actualitat, la majoria de comerços estan patint una lluita contra les franquícies, les grans cadenes i el comerç *online*. Les botigues independents tenen problemes per sobreviure i captar nous clients.

### SOLUCIÓ

Gioop és una eina per al petit comerç que ajudarà a fidelitzar el client habitual, a captar nous clients i que permetrà comunicar-se amb consumidors potencials a través de descomptes acumulables en les compres següents, donant visibilitat al comerç. Augmentaran les vendes a un cost reduït.

### MODEL DE NEGOCI

FidelityBag cobra una quota fixa al comerç segons les vendes que facin mitjançant l'aplicació i una quota pel servei de màrqueting i publicitat. Els costos són comercials, de desenvolupament i actualització app.

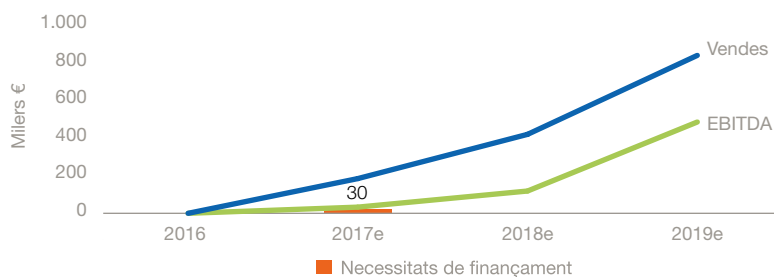
### COMPETÈNCIA

Oferzone, Manzaning, Just Eat.

### FITES

- Setembre 2016 ● Pla de negoci. Disseny de marca.
- Novembre 2016 ● Disseny funcional d'aplicació.
- Desembre 2016 ● Implantació d'app.
- Febrer 2017 ● Estand feria.
- Abril 2017 ● Publicacions en diaris i ràdios locals.
- Juny-Agost 2017 ● Publicacions a escala nacional.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 9.700 € mensuals

30.000 € per al desenvolupament de la pàgina web i app.



### PERSONA DE CONTACTE

José Luis Gómez González  
C. Alvar Aalto, 7 F  
08243 Manresa (Barcelona)  
Tel. 650 835 354  
info@fidelitybag.com

### EQUIP



Carlos Giovanni Díaz Vargas  
CTO  




José Luis Gómez González  
CEO  




Víctor Ribalda Sánchez  
Àrea comercial  




Josep Massegur  
Àrea comercial  


### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jose Luis Gómez González

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

Trobar-nos amb competència directa. Solució: millorar periòdicament l'app mitjançant el *feedback* dels usuaris i comerços.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Expansió nacional mitjançant distribuïdors i comercials experts.



42.000 €



127.570 €

[Tornar a l'índex](#)

10

## FINBOOT TECH

finboot.com

Indústries de la mobilitat sostenible

03/2017

**Finboot Smart Contracts (FSC) és una solució empresarial per operar amb eficiència amb contractes intel·ligents**

## PROBLEMA

Amb els contractes tradicionals en paper totes les operacions són manuals, laborioses i cares. En el cas de les signatures electròniques, encara cal una autoritat central que doni fe de la signatura. Utilitzant una cadena de blocs (*blockchain*) podem superar totes les limitacions per proporcionar una digitalització i automatització completa de les operacions contractuals.

## SOLUCIÓ

FSC unifica la interfície i la informació per proporcionar una plataforma digital per a la gestió intel·ligent de contractes; des del desplegament i la negociació de plantilles de contractes intel·ligents fins a anàlisis avançades que fan servir les dades agregades de tots els contractes intel·ligents actius. Desenvolupem contractes intel·ligents dins la mateixa empresa però també integrem contractes de terceres parts. Volem dur contractes intel·ligents de forma eficient.

## MODEL DE NEGOCI

Els nostres clients són tant els usuaris finals com els desenvolupadors de tecnologies. La plataforma funciona segons un model de pagament per ús, de manera que els clients paguen pels contractes actius. A més, proporcionem funcions d'anàlisi i gestió d'equips per una quota inicial.

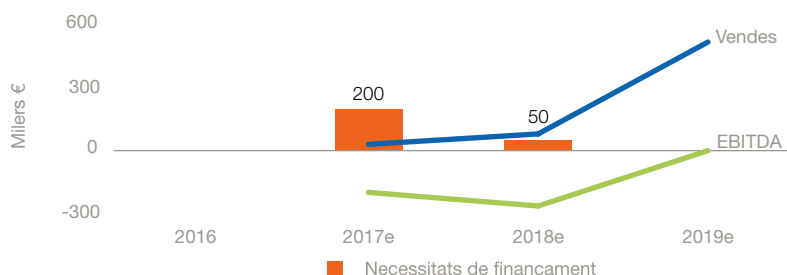
## COMPETÈNCIA

Trobem molts desenvolupaments en solucions de contractes intel·ligents, principalment als EUA y al Regne Unit. Tanmateix, no n'hi ha cap que tingui com a objectiu els serveis d'agregació tal com nosaltres ho fem a Finboot.

## FITES

- Setembre 2016 ● Implementació de demostració (contractes intel·ligents per al mercat de *swaps*).
- Desembre 2016 ● Disseny de l'arquitectura del sistema. Posada en marxa del desenvolupament de la plataforma.
- Març 2017 ● Consorci de 8 socis i validadors d'usuaris finals.
- Juny 2017 ● Obtenció d'inversió llavor.
- Setembre 2017 ● Versió beta de FSC per a proves pilot amb validadors.
- Març 2018 ● Llançament de la primera versió de FSC.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



4.000 € mensuals

Estem recaptant al voltant de 250.000 € en inversió llavor i ja n'hem signat una petita part; aquesta ronda ens permetrà obtenir una primera versió de llançament amb solucions de finances, assegurances i energia en el paquet FSC. L'estratègia de sortida podria ser en una sèrie A, planificada un cop hagi sortit al mercat la primera versió de llançament.

finboot tech

## PERSONA DE CONTACTE

Juan Miguel Pérez Rosas  
C. Jordi Girona, 1-3, Campus Nord UPC, Edifici C6, Espai Emprèn  
08034 Barcelona  
Tel. 617 336 143  
jmperez@finboot.com

## EQUIP



Juan Miguel Pérez Rosas  
Co-Founder



Carlos Abellan  
Co-Founder



Angel Pateiro  
Co-Founder i Desenvolupador Coord.



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Juan Miguel Pérez Rosas

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

Treballant en un mercat emergent, els canvis sobtats en el sector són els factors desconeguts de risc més elevat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

FSC com a plataforma d'elecció per a contractes intel·ligents de diferents sectors, tant per a usuaris finals com per a desenvolupadors de tecnologies.



3.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 11

## FOOTBALLAIM

footballaim.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

01/2017

Dreaming together, aiming high

### PROBLEMA

Els entrenadors no tenen eines tecnològiques per fer la seva feina quotidiana amb facilitat. Els clubs no disposen de plataformes per unificar les estratègies dels seus equips i impartir una mateixa metodologia.

### SOLUCIÓ

FootballAim és un *software* que dona servei a clubs i entrenadors de futbol, dotant-los d'un conjunt d'eines col·laboratives que els ajuden a gestionar i planificar totes les tasques relacionades amb els entrenaments, partits, jugadors i equips de futbol.

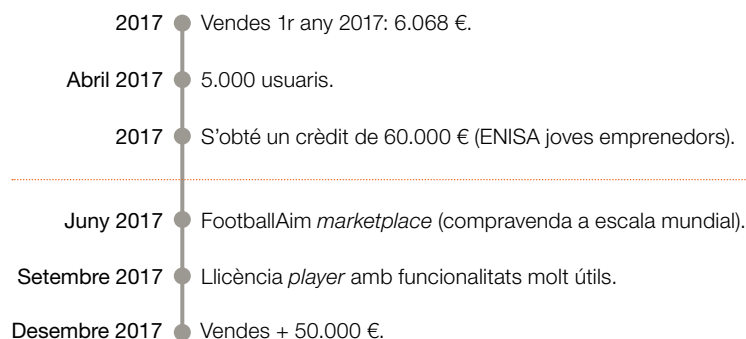
### MODEL DE NEGOCI

FootballAim basa el seu negoci en ingressos per vendes a clubs i usuaris Pro pels serveis de la plataforma. L'objectiu és oferir un preu baix i assequible per arribar a tot el mercat potencial del món del futbol.

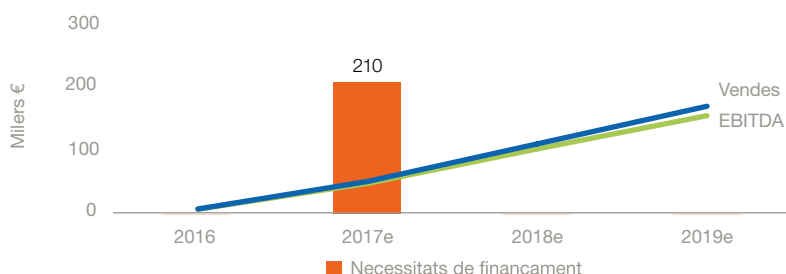
### COMPETÈNCIA

Planet Training. Director11. GesDep.

### FITES



### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



5.500 € mensuals

Necessitem 150.000 € per dur a terme un projecte d'expansió i màrqueting, més 60.000 € d'ENISA ja desemborsats. Preveiem tornar el finançament progressivament, durant els propers 8 anys.



FootballAim  
*Dreaming together, aiming high.*

### PERSONA DE CONTACTE

José Manuel Martínez Bel  
C. República Portuguesa, 24, planta 2  
08912 Barcelona  
Tel. 607 877 578  
manel.martinez@footballaim.com

### EQUIP



Eric Borland Acosta  
CEO  
[in](#)



Emilio Gómez Pova  
CMO  
[in](#)



Sergi Broto Dexeus  
CTO  
[in](#)



J. Manuel Martínez Bel  
CPO  
[in](#)



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

José Manuel Martínez Bel

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

El risc que té l'empresa és que els clients potencials estiguin tancats a canviar els seus costums per millorar el seu treball quotidià.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

FootballAim en un futur serà una *webapp* amb un mercat global on tothom podrà comprar materials i cursos, buscar campus, llogar instal·lacions, oferir treball, etc.



3.000 €



31.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 12 MOVES TO SLOW FASHION

movestoslow.com

Indústria del disseny

 12/2013

## Moves To Ethical and Fashion World

### PROBLEMA

Per al client: trobar una oferta atractiva, quantitativa i qualitativa de moda sostenible així com saber que hi ha alternatives de moda al *fast fashion*. Per a les marques: tenir canals de comercialització i visibilitat.

### SOLUCIÓ

*Marketplace* dedicat en exclusiva a la venda i difusió de marques de moda sostenible, que inclou una àmplia oferta de productes mitjançant una plataforma en què la imatge pròpia i l'estil marquen la diferència. Creació d'un *lifestyle* sostenible que genera sinèrgies entre públics afins.

### MODEL DE NEGOCI

MTS ingressa el 40% de les vendes *online* i *offline*, i entre un 15%-20% de les comandes *wholesale*. Es treballa sota un sistema de *dropshipping* que implica no comprar estocs.

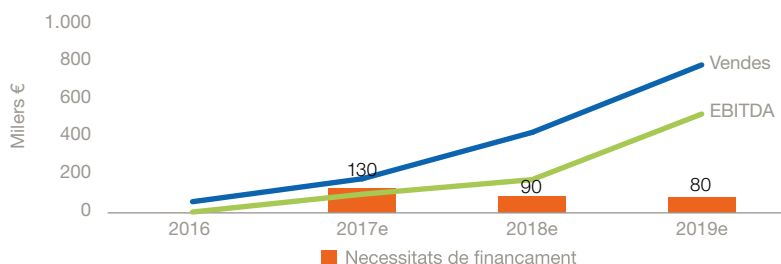
### COMPETÈNCIA

MTS és pionera a Europa. Ara hi ha 2 botigues *online* a Espanya (Do The Woo i Almasanta) i 8 físiques, i altres 2 *online* a Europa.

### FITES

- Novembre 2016 ● Sobrepasar els 60.000 euros de facturació.
- Febrer 2017 ● 6.000 seguidors a Facebook.
- Abril 2017 ● 80 marques incorporades al web (vam començar amb 21).
- Octubre 2017 ● Incrementar el nombre de registrats i subscriptors al web.
- Gener 2018 ● Internacionalització.
- Febrer 2018 ● Incrementar el tiquet mitjà a 90 €.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 1.100 € mensuals

Es requereix una inversió total de 300.0000 € al llarg dels propers 3 anys. Inversió en màrqueting, internacionalització de la plataforma, millores tecnològiques i funcionalitats del web, ampliar l'equip i creació de l'app.

**MTS**  
MOVES TO SLOW FASHION

### PERSONA DE CONTACTE

Mònica Melero Rejas  
C. Providència, 10  
08024 Barcelona  
654 474 272  
monica.melero@movestoslow.com

### EQUIP



Rosa Bernier  
Co-Founder & CCO



Mònica Melero  
Co-Founder & CEO



 **Barcelona Activa**

### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Mònica Melero

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

Increment de la competència. Imatge, estil propi, diferenciació del producte i servei al client.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Empresa global de moda i *lifestyle* sostenible per a un client internacional, i venent en diferents països.



30.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 13

## MYPOPPINS

mypooppins.com

Indústries de la mobilitat sostenible

 10/2016

### Jo no netejo, jo utilitzo #MyPoppins

#### PROBLEMA

Estudiants, oficinistes, parelles joves amb poc temps per estar a la llar. En un mercat que estava totalment *offline*, hem creat una plataforma que permet a l'usuari contractar un professional de la llar amb poques hores d'antelació, i escollir dia, hora i necessitats del servei.

#### SOLUCIÓ

*Marketplace* que posa en contacte usuaris que necessiten serveis de la llar amb professionals que volen ampliar la seva jornada laboral. La nostra funció principal i diferenciació és fer el *match* ideal entre usuari & Poppins per a un servei freqüent.

#### MODEL DE NEGOCI

MyPoppins actua com a intermediari entre usuaris i professionals de la llar. Es comissiona entre el 10-15% del preu per hora al professional, tant per al servei puntual com per al freqüent.

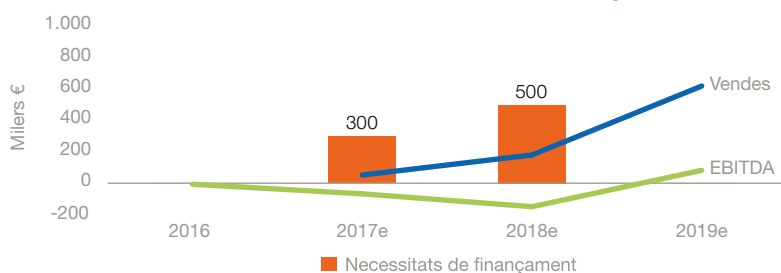
#### COMPETÈNCIA

Wayook i Clintu són els dos competidors a escala nacional. Principals diferències: *target*, màrqueting, tecnologia de personalització (escollir un Poppins perquè sempre vingui el mateix).

#### FITES

- Març 2016 ● Validació del model de negoci i conversió mitjana a usuari freqüent del 13%.
- Abril 2017 ● 35.000 € de volum de negoci els primers 3 mesos de facturació.
- Maig 2016 ● Creació d'algorismes i processos d'assignació automàtics (*in-house*)
- Juliol 2017 ● Llançament d'App Marketplace (bidireccional). Innovació IT.
- Octubre 2017 ● 150.000 € capital privat/palanquejats amb 150.000 € ENISA o ICF.
- Desembre 2017 ● Automatització del procés de selecció de Poppins.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 5.000 € mensuals

150.000 € capital privat i palanquejar 150.000 € d'ENISA o ICF, per l'octubre-novembre.

Cobrir part del desenvolupament *in-house* app i bàsicament màrqueting (captació d'usuaris, promocions, publicitat).



#### PERSONA DE CONTACTE

Aleix de Castellar  
Pl. Pau Vila, Palau de Mar, 1  
08039 Barcelona  
Tel. 671 341 856  
aleix@mypooppins.com

#### EQUIP



Nil Linares Arjona  
CEO  




Rubén Vilar López  
CTO  




Marta Caparrós  
CMO  




Aleix de Castellar  
CFO  


#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Aleix de Castellar

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

Relació laboral amb les Poppins. Es resol creant un UX totalment bidireccional. Operant purament com un *marketplace*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

App Marketplace internacional (Europa del sud i LATAM).



35.000 €



40.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 14 TALENTUP

TalentUp.io

Indústries de la mobilitat sostenible

 09/2016

## Troba els candidats TIC que faran créixer la teva empresa

### PROBLEMA

Actualment hi ha una gran demanda de candidats TIC, principalment programadors, i això provoca una gran pèrdua de temps per als reclutadors.

### SOLUCIÓ

Una plataforma que et mostra aquells candidats que amb més probabilitat aniran a la teva empresa. Ho sabem analitzant milers de perfils de xarxes socials i webs específiques amb eines de Big Data.

### MODEL DE NEGOCI

Subscripcions mensuals de 99 € per a reclutadors individuals o de 299 € per a equips, amb un marge net del 60%.

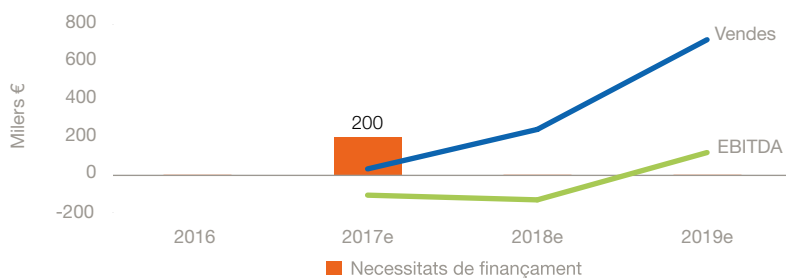
### COMPETÈNCIA

Hi ha competència a EUA, com ara Connectifier o TalentBin, no a Europa.

### FITES

- Febrer 2017** ● Llançament d'una versió estable de la plataforma.
- Març 2017** ● Base de dades amb més de 60.000 candidats a tot Espanya.
- Maig 2017** ● Més de 90 reclutadors estan utilitzant la plataforma per a 30 empreses diferents.
- Setembre 2017** ● Entrada de finançament.
- Octubre 2017** ● Cobrir la totalitat de candidats TIC del món.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 500 € mensuals

Portem 40.000 € invertits, i necessitem una inversió de 200.000 € per poder escalar el producte a altres països.



### PERSONA DE CONTACTE

Jordi Arcas  
C. Viladomat, 106, 3r 2a  
08015 Barcelona  
Tel. 695 948 737  
jordi@talentup.io

### EQUIP



Jordi Arcas Ruscaleda  
CEO & CTO



Dani Martos Nebrera  
CBO



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Jordi Arcas

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

Que LinkedIn deixés de funcionar. En aquest cas estariem preparats per utilitzar les nostres pròpies dades.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Amb clients d'arreu del món.



40.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 15 TAP TAP TALES

taptaptales.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

 11/2014

## Aprendre és divertit

### PROBLEMA

Les tauletes s'han convertit en la joguina preferida dels nens. El 85% dels nens entre 4 i 10 anys ja disposen de tauleta en mercats com els EUA. Més del 80% del contingut són jocs.

### SOLUCIÓ

Oferim als nens recursos multimèdia per divertir-se alhora que aprenen, amb activitats plenes d'il·lustracions, animacions, música i efectes sonors. Utilitzem personatges coneguts per despertar el seu interès i per facilitar el seu procés d'aprenentatge.

### MODEL DE NEGOCI

Utilitzem el model Freemium i obtenim els ingressos per la venda del contingut i per la publicitat emesa a les apps. El marge de venda és d'un 45% sobre el PVP i el de l'empresa s'incrementa en base a l'ampliació del catàleg.

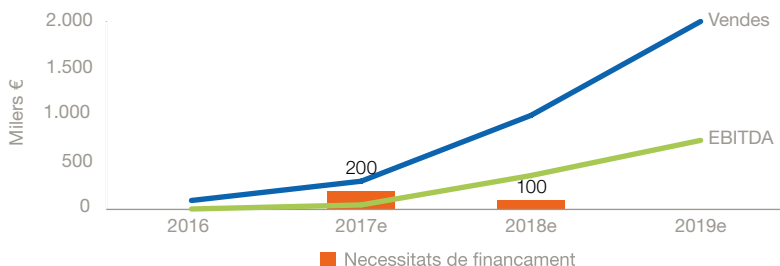
### COMPETÈNCIA

Budge Studios, Tab Tale.

### FITES

- 2015 ● Accés a Barcelona Activa, finançament de l'ICEC i llançament de les primeres apps.
- 2016 ● Superem els 10 milions de descàrregues, 1,2 milions d'usuaris actius i 10 apps.
- 2016 ● Distribució a Apple, Google, Amazon, i ampliem a Bemobi i Movistar.
- 2017 ● Diversificar la distribució amb nous canals i distribuïdors.
- 2017 ● Tancar el finançament per incrementar la capacitat de la producció i l'adquisició d'usuaris.
- 2018 ● Tenir un catàleg de 40 apps i 100 milions de descàrregues.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 10.000 € mensuals

Busquem un finançament de 300.000 € que ens permeti escalar el model de negoci, i aconseguir incrementar el departament de desenvolupament, comprar més llicències i invertir en adquisició d'usuaris.



### PERSONA DE CONTACTE

Xavier Prats García  
C. de la Llacuna, 162, oficina 120  
08018 Barcelona  
Tel. 935 511 492  
xavi.prats@taptaptales.com

### EQUIP



Pau Ors  
CTO  




Xavier Prats  
CEO  




Carlos Arriola  
Director LATAM  




### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Xavier Prats

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

El risc és la pèrdua d'usuaris, que resoldrem amb l'ampliació del catàleg i models de subscripció futurs.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Ens veiem com una empresa que ha crescut notablement, de manera independent, com la nostra competència o formant part d'una gran editorial.



36.000 €



80.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 16

## TEAMEQ

teameq.net

Indústries de la mobilitat sostenible

 11/2014

Pren el pols del teu equip. TeamEQ és una eina innovadora de gestió que et permet mesurar i gestionar la implicació, motivació i efectivitat del teu equip en temps real

### PROBLEMA

La nostra solució satisfà la transformació digital i les noves necessitats organitzatives de Recursos Humans.

### SOLUCIÓ

TeamEQ està revolucionant el treball en equip a tot el món. Millora la productivitat d'un equip, les capacitats de lideratge i la implicació dels empleats, fent que la gestió del l'equip sigui més senzilla, mesurable, processable i més efectiva, amb una dedicació mitjana de només uns minuts al mes.

### MODEL DE NEGOCI

Plataforma B2B SaaS.

Les empreses de consultoria també poden fer servir TeamEq amb els seus clients. Integracions amb terceres plataformes.

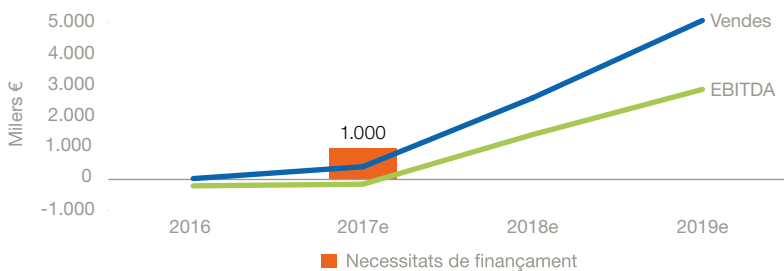
### COMPETÈNCIA

glint.com (EUA), peakon.com (Regne Unit), officevibe.co (Canadà), tynipulse.com (EUA), teamworks.is (EUA), beintent.com (Nova Zelanda).

### FITES



### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



 35.000 € mensuals

1 milió d'euros. 300.000 € ja s'han compromès (maig 2017). Aquest import es gastarà:

- El 55% per escalar producte i vendes + model predictiu de Big Data
- El 45% en màrqueting i vendes

EQ  
**Team**

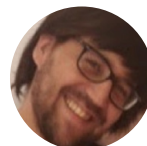
### PERSONA DE CONTACTE

Francesca Gabetti  
C. València, 359  
08009 Barcelona  
Tel. 607 824 225  
francesca.gabetti@teameq.net

### EQUIP



Francesca Gabetti  
Co-Founder & CEO  

Ray García  
Co-Founder & CTO  




Jaume Gurt  
Director  




**menorca  
millennials**

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Francesca Gabetti

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

TeamEQ mostra unes dades de gran valor que els directors no havien tingut mai. Els ensenyem a treure el màxim profit d'aquestes dades.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Les empreses globals d'eines convencionals normalment mesuren els KPI dels seus equips.



100.000 €



500.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 17

## TRAVISY

travisy.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

07/2015

### Viatja més, planifica menys

#### PROBLEMA

Sobresaturació de tasques i pàgines web per consultar a l'hora de planificar un viatge. No hi ha cap «agència de viatges» *online* gratuïta que planifiqui el teu viatge de manera personalitzada a partir dels teus interessos i el teu pressupost.

#### SOLUCIÓ

Travisy personalitza el teu viatge mitjançant la intel·ligència artificial, segons el teu pressupost i interessos, creant un pla d'activitats, buscant hotels i els vols del viatge, així com una ruta turística. Travisy ofereix més de 150 destinacions completes, 3 idiomes, afiliacions amb proveïdors clau, etc.

#### MODEL DE NEGOCI

Ingressos per comissions sobre PVP (5%-18%), publicitat al web i l'app, posicionament promocionant serveis, Big Data (B2B). Costos mínims de gestió i desenvolupament informàtic.

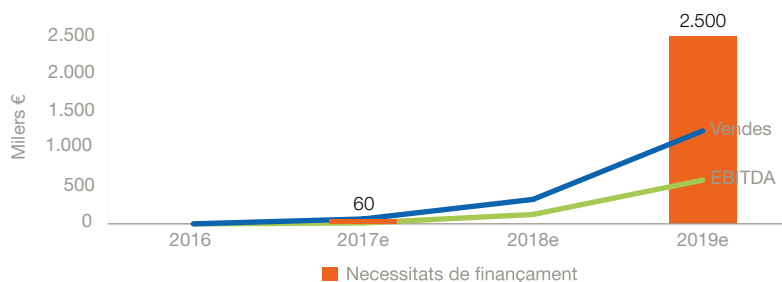
#### COMPETÈNCIA

Triphobo i uTrip, empreses nord-americanes.

#### FITES

- Novembre 2016** ● Semifinalistes Web Summit Lisbon 2016, millor empresa turística.
- Març 2017** ● Més de 13.000 usuaris registrats.
- Abril 2017** ● 4.250 descàrregues de l'app.
- Juliol 2017** ● Llançament del producte acabat al mercat.
- Agost 2017** ● 20.000 usuaris registrats.
- Agost 2017** ● 5.000 descàrregues de l'app.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



1.600 € mensuals

Busquem una inversió de 60.000 € per al desenvolupament tecnològic i la penetració en el mercat. La inversió es dedicarà totalment a augmentar la facturació de l'empresa; el producte està acabat però necessita una inversió per expandir-se.



#### PERSONA DE CONTACTE

Sergi Vila  
C. Casp 114, 1r 2a, esc. B  
08013 Barcelona  
Tel. 637 471 309  
marc.balcells@travisy.com

#### EQUIP



Sergi Vila Costa  
CEO



Albert Cuartiella Heredero  
CTO



#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Sergi Vila

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

La dificultat d'aplicar la intel·ligència artificial i el *machine learning* en un mercat com el turístic.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Travisy pot convertir-se en la plataforma que englobi tots els serveis turístics en un sol nom. L'homòleg dels agents de viatges però mitjançant Internet.



20.000 €



25.000 €

# 18

## WANAGIG MUSIC

wanagig.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

03/2017

### L'app que connecta músics i organitzadors d'esdeveniments

#### PROBLEMA

El món de la música en directe, en l'àmbit amateur i semiprofessional, no ha variat ni s'ha modernitzat, des dels seus inicis, en la manera de trobar i contractar músics.

#### SOLUCIÓ

Wanagig acosta els músics a un volum potencial de concerts i esdeveniments als quals podran presentar la seva candidatura per tocar. Alhora, facilita la feina a l'organitzador pel que fa a la selecció i el descobriment de bandes per al seu concert o esdeveniment.

#### MODEL DE NEGOCI

El músic es pot apuntar gratuïtament a un nombre limitat d'ofertes d'esdeveniments on actuar cada mes. Un cop esgotades, cada cop que un músic s'apunta a una oferta, li cobrem 0,99 €.

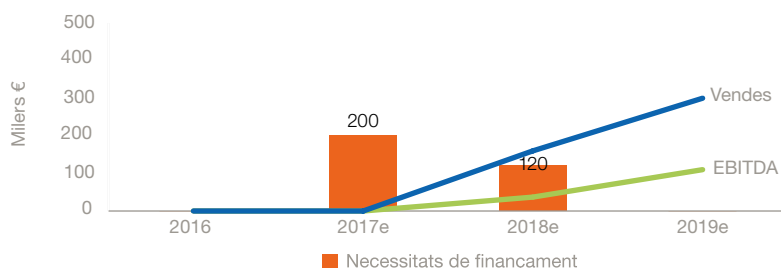
#### COMPETÈNCIA

Tenim competència: com a plataformes web, Gigmit i Reverbnation; com a app, trobem Gigtown i ThatsMyGig, que operen al EUA.

#### FITES

- Gener 2017 ● Finalització del desenvolupament de la versió Android.
- Març 2017 ● Associació amb l'empresa de màrqueting Pura Envidia.
- Maig 2017 ● Sortida al mercat i inici de la campanya de màrqueting.
- Setembre 2017 ● Finalització del desenvolupament per a iOS.
- Desembre 2017 ● Finalització del desenvolupament web.
- Gener 2018 ● Assoliment dels 15.000 usuaris.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



800 € mensuals

200.000 € per al desenvolupament de les versions iOS i web, i implantació de millores en el sistema. En finalitzar la versió iOS, també s'invertirà una gran part en la campanya de màrqueting internacional.



#### PERSONA DE CONTACTE

Lluís Badal Cubinsà  
C. Bisbe Torras i Bages, 39, 2n B  
08242 Manresa (Barcelona)  
Tel. 609 368 583  
lbadal@wanagig.com

#### EQUIP



Lluís Badal  
CEO, UX/UI



Carme Rota  
Directora d'Art



Habacuc Rodríguez  
CMO



#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Lluís Badal

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

Que l'organitzador tingui por de modificar la manera com busca músics. El resoldrem amb màrqueting i insistència, i també amb els resultats que obtindran de l'ús de l'app.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Venuda a una gran multinacional del sector musical.



6.000 €



20.000 €

19

WYSEE

wysee.com

Indústries de la mobilitat sostenible

06/2016

## Monetitzem la teva influència

## PROBLEMA

Les marques han de comprar trànsit per atreure els seus compradors potencials. Els mitjans de comunicació han de vendre les seves audiències a través de la publicitat per monetitzar el seu contingut.

## SOLUCIÓ

El consumidor pot comprar un producte al mateix lloc on l'ha descobert. Les marques aconsegueixen una venda i un nou client. Els editors obtenen ingressos mitjançant l'e-commerce en el contingut.

## MODEL DE NEGOCI

Model basat en el *revenue share*, en què Wysee i el publisher es reparteixen els marges al 50%. L'estructura de costos és equip humà i *software*, principalment.

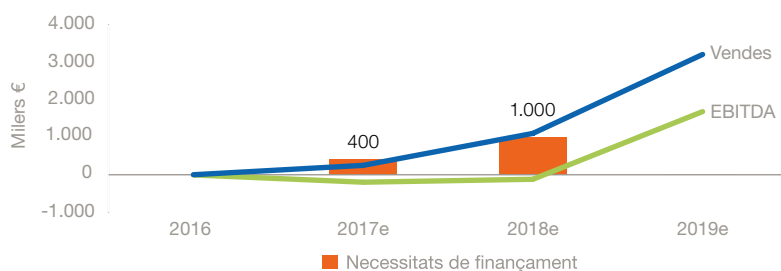
## COMPETÈNCIA

A Europa no hi ha cap solució similar a Wysee, però, en canvi, sí la trobem als EUA (*bringhub*), que treballa amb els principals *publishers* (TWP, WSJ, NYT, etc.).

## FITES

- Desembre 2016 ● Llançament del servei.
- Febrer 2017 ● 300 productes disponibles.
- Abril 2017 ● 109 milions de pàgines vistes potencials.
- Juny 2017 ● Nou motor d'e-commerce.
- Octubre 2017 ● Carga massiva de productes.
- Desembre 2017 ● Internacionalització.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



15.000 € mensuals

Busquem 400.000 € per poder començar a internacionalitzar el projecte, dels quals ja tenim coberts 75.000 €. L'objectiu és tancar la ronda a finals d'any mitjançant BA i FO, principalment.



## PERSONA DE CONTACTE

Ferran Burriel Alíer  
C. Espronceda, 353, 3r 2a  
08027 Barcelona  
Tel. 932 456 869  
ferranburriel@wysee.com

## EQUIP



Ferran Pruneda  
CPO



Antonio Covelo  
CEO



Ferran Burriel  
CCO

## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Ferran Burriel Alíer

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

Entrada del principal competidor dels EUA. Ho resoldrem creixent de manera ràpida a tots els mercats.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Internacionalitzada a tots els països europeus o bé integrada en un gran grup d'afiliació o d'e-commerce.



105.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

## 20 YOUNIFIED

younified.io

Indústries de la mobilitat sostenible

 04/2017

### Cloud unified Communications for Enterprise «powered by Twilio»

#### PROBLEMA

Gestió lenta, poca eficiència i costos molt elevats de telecomunicació són problemes que afronten les empreses amb presència internacional. Solucions i serveis fragmentats de comunicacions: fabricants, operadors, *partners*, *software*.

#### SOLUCIÓ

Plataforma de comunicacions unificades basada en PaaS (Twilio). Només *software* (smartphone, tablet, pc/Mac browser). Servei global a 153 països, autogestionable, sense inversions, *pay as you go*, xat, telefonia IP, SMS, video- trucada/*meetings* integrada.

#### MODEL DE NEGOCI

*Target*: Empreses internacionals amb més de 300 treballadors. Model SaaS B2B. Cost per client mensual: 12.600 €. 12 mesos.

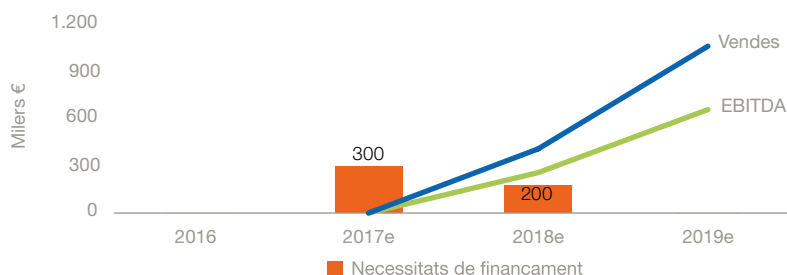
#### COMPETÈNCIA

Skype for business, Cisco Sparck, Fuze.

#### FITES



#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 3.000 € mensuals

Necessitem 300.000 € en el tercer trimestre de 2017 per al llançament de la versió alpha del producte al setembre de 2017 a l'esdeveniment de Twilio i poder monetitzar amb els clients internacionals de Twilio en el segon trimestre de 2018.



#### PERSONA DE CONTACTE

Albert Colls García  
C. Nicaragua, 48, 1r 5a  
08029 Barcelona  
Tel. 602 229 370  
acolls@younified.io

#### EQUIP



Albert Colls García  
CEO  




Enric Bertran Antiga  
COO  




Jesús Leganés-Combarro  
CTO  




Chema Chaqués  
CRO  




Jordi Romero Delcan  
CIO  




Doug Pate  
CMO  




Conector  
Startup  
Accelerator

#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Albert Colls García

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

Captar empreses internacionals amb alt nombre d'empleats. Twilio ens els redireccionarà: Bancs, Energia, Assegurances.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

100 clients i 100 milions ARR.



27.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# Altres technologies



Data constitució



Consum mensual caixa



Capital aportat per l'equip



Capital aixecat

1

# ALTERNATIVE ENERGY INNOVATIONS

aeinnova.com

Indústries de la química, energia i recursos

 10/2014

## Millorem l'eficiència energètica de la indústria i la seva monitoració 4.0 aprofitant el calor residual

### PROBLEMA

La indústria perd prop del 60% del seu consum elèctric en calor residual per ineficiències energètiques. Només a Europa, aquesta pèrdua representa el 16% del total d'energia consumida.

### SOLUCIÓ

Tenim 2 productes per aprofitar aquesta calor, lliures de manteniment. El WHRU que la converteix en energia elèctrica retornable a la xarxa, i l'Indu-eye, el primer dispositiu IOT sense bateries, autoalimentat per calor residual i apte per sensoritzar indústries amb atmosferes explosives ATEX.

### MODEL DE NEGOCI

Venda consultiva (projectes *tailor-made*) i venda a través d'enginyeries de processos (prescriptors). AEInnova dissenya productes i subcontracta la producció. El marge comercial és del 30-60%.

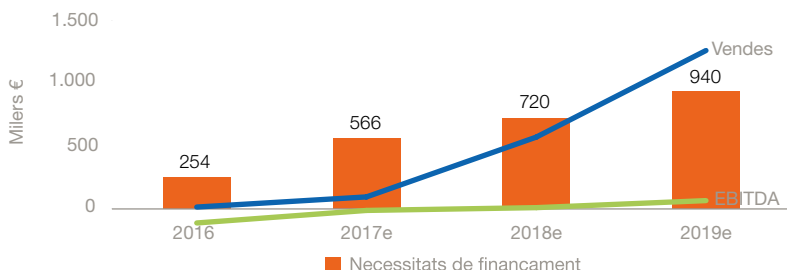
### COMPETÈNCIA

Respecte al WHRU, hi ha les màquines ORC, molt grosses, costoses i complexes. I de l'Indu-eye, no hi ha cap sistema IOT que ho integri tot.

### FITES

- Agost 2016 ● 1r WHRU instal·lat a SEAT Martorell.
- Febrer 2017 ● 1a empresa d'energia del CDTI Neotec'16.
- Abril 2017 ● 1a plataforma Indu-eye instal·lada a la refineria de Repsol. Puertollano.
- 1r trimestre 2017-2018 ● Tancar acords i pilots amb Técnicas Reunidas, Repsol, VW, Ciments Molins, Esbelt, Celsa, Air-liquide, Philip Morris i Enagas.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 23.000 € mensuals

Tenim finançament de la Fundació Repsol (120.000 €) i hem aconseguit 196.000 € del CDTI Neotec. Estem tancant cofinançament amb la Comissió Europea (LIFE) 2018-2020. Necessitem 1.000.000 d'euros addicional per industrialitzar i cofinançar aquest projecte.



**AEInnova**  
Alternative  
Energy Innovations

### PERSONA DE CONTACTE

Raúl Aragonés Ortiz  
Parc Tecnològic i Científic de Terrassa  
C. Telers 5, pis 2, espai 11  
08221 Terrassa (Barcelona)  
Tel. 622 751 486  
raul.aragones@aeinnova.com

### EQUIP



Dr. Raúl Aragonés  
Chairman



David Comellas  
CEO



Dr. Carles Ferrer  
CTO



Roger Malet  
Electronic Engineer



Fundación  
**REPSOL**

### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Raúl Aragonés Ortiz

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

Retenir el talent, tancar acords de distribució.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Ser un referent a escala europea de solucions d'eficiència energètica i sensorització de bateries.



41.000 €



960.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 2

# AQUA.ABIB

aqua-abib.com

Indústries de la química, energia i recursos

 2/2014

### Dessalinització sostenible d'aigua de mar

#### PROBLEMA

El 2050 més de la meitat de la població mundial tindrà problemes greus d'abastiment d'aigua degut al creixement de la població, l'economia i l'esgotament dels recursos naturals.

#### SOLUCIÓ

Hem desenvolupat l'únic sistema sostenible de dessalinització que és més competitiu que els sistemes dominants. El sistema pivota sobre una manera innovadora de dur a terme la destilació amb energia termosolar i gaudeix de patents als principals mercats mundials.

#### MODEL DE NEGOCI

Relacions amb socis estratègics/integradors per a la participació conjunta en concursos públics o privats. Projectes d'agències de desenvolupament i altres entitats (Banc Mundial, Unesco...).

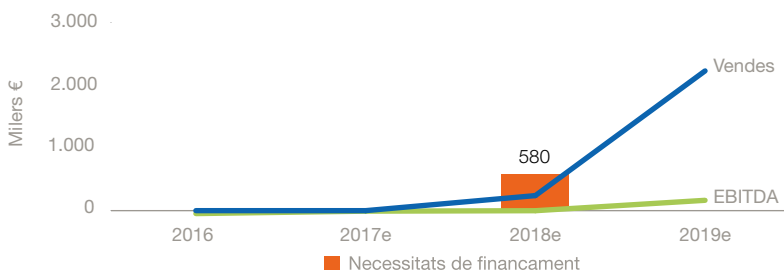
#### COMPETÈNCIA

Ara per ara, l'alternativa dominant és l'osmosi inversa. Hi ha altres alternatives en retrocés o per nínxols.

#### FITES

- Setembre 2013 ● Prototip a petita escala.
- Febrer 2014 ● Constitució i acceleració amb Innoenergy.
- Juliol 2016 ● Finançament d'una planta a Menorca amb subvenció SME. Instrument fase 2 (H2020) per un import de 1.324.000 €.
- Setembre 2018 ● Certificació del sistema.
- Octubre 2018 ● Partners a Orient Mitjà, Austràlia i Sud Àfrica.
- Novembre 2018 ● Primeres vendes en UTE amb Typsa.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 40.000 € mensuals

S'obrirà una ronda de finançament el febrer de 2018 per 400.000 € per cobrir les despeses no cobertes pel SME II, i una altra el setembre de 2018 de 180.000 € per cobrir despeses d'operativa fins a tenir els ingressos del primer projecte.



#### PERSONA DE CONTACTE

Pau Barceló  
C. Esteve Terradas, 1  
08860 Castelldefels (Barcelona)  
Tel. 934 137 536  
pablo.barcelo@aqua-abib.com

#### EQUIP



Àngel Bosch  
Founder



Pau Barceló  
Co-Founder



Ignacio Moncho  
CTO



Eva López  
PM



Parc 

#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Pau Barceló

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

El risc més important és que la planta de Menorca no compleixi amb les expectatives. L'experiència de Menorca ens permetria trobar vies més eficients.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Presència internacional i disposició d'entrar a altres mercats del tractament d'aigües.



200.000 €



200.000 €

[Tornar a l'índex](#)

### 3

## BONADRONE

bonadrone.com

Sistemes industrials

 11/2015

### Knowledge Sharing

#### PROBLEMA

Les escoles i centres d'extraescolars necessiten materials didàctics per ensenyar noves tecnologies. Estan interessats a utilitzar el reclam dels drons per captar l'atenció però no existeix un dron educatiu.

#### SOLUCIÓ

Oferir drons en format *kit* i impresos en 3D complementats amb una plataforma educativa amb què els alumnes i professors poden aprendre conceptes relacionats amb les assignatures STEM (Science, Technology, Engineering and Maths), com disseny 3D, impressió 3D, programació...

#### MODEL DE NEGOCI

El model d'ingressos es basarà en la venda de *kits* de drons i accessoris a centres educatius i a usuaris finals. D'altra banda, s'organitzaran esdeveniments educatius al voltant dels *kits* de drons.

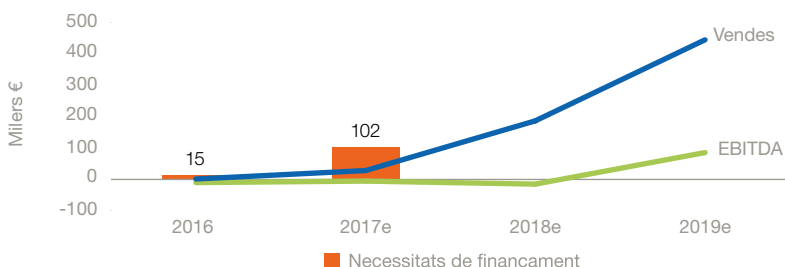
#### COMPETÈNCIA

Robots educatius (Mindstorm de LEGO, VEX), plaques de programació (Arduino) i drons programables (Parrot).

#### FITES

- Juny 2016 ● Kit dron Mosquito 450 llest per a la venda.
- Novembre 2016 ● Acord amb l'empresa americana OnPoynt.
- Abril 2017 ● Inicis de contactes amb la UPC (Castelldefels).
- Juliol 2017 ● Prototips del nou *kit* dron Mosquito 120.
- Setembre 2017 ● Curs pilot amb l'empresa Edukative i UPC.
- Gener 2018 ● Versió Beta plataforma educativa.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 800 € mensuals

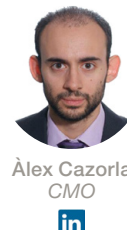
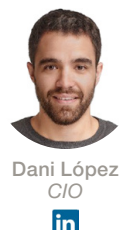
Necessitat de 102.000 € per tal de contractar personal per desenvolupar la plataforma educativa i els nous productes i accessoris. Així mateix, s'utilitzaran per promocionar el nostre projecte (fires, *workshops*...) i incrementar la capacitat de compra de components per millorar preus.



#### PERSONA DE CONTACTE

Josep Tomàs Vergés  
C. del Trull, 41, 2n 1a  
08785 Vallbona d'Anoia (Barcelona)  
Tel. 645 434 079  
jtomas@bonadrone.com

#### EQUIP



#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Josep Tomàs Vergés

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

La formació del professorat. Oferint una plataforma fàcil i intuïtiva per fomentar l'ensenyament.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Col·laborant amb escoles a Espanya i Europa, sent referència en material de robòtica educativa.



18.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

## 4 DIGITAL TANGIBLE

nubart.eu

Indústries culturals i basades en l'experiència

07/2013

### L'audioguia de museus que et podràs endur

#### PROBLEMA

Només el 16% dels museus ofereix aparells d'audioguia: són cars i difícils de mantenir. Al mateix temps, les apps mòbils tenen molt poques descàrregues i, com que són gratis, no ofereixen retorn d'inversió.

#### SOLUCIÓ

Ofereim atractives targetes físiques amb codis únics que permeten al visitant accedir des del seu mòbil al contingut digital de l'audioguia en l'idioma escollit. Les venen a la recepció, no tenen problemes de manteniment i ofereixen un retorn d'inversió al museu.

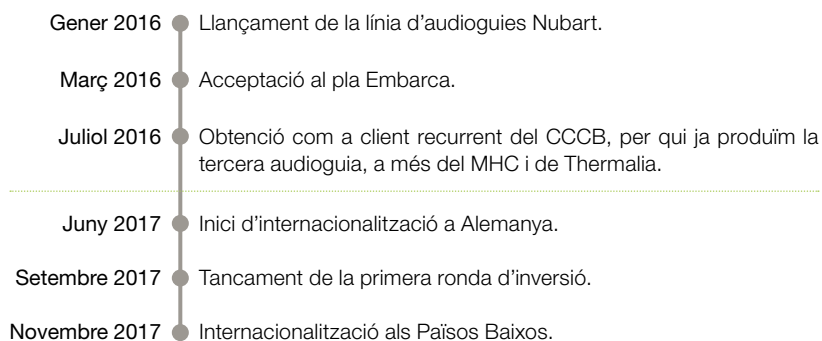
#### MODEL DE NEGOCI

Venem packs de 5.000, 10.000 i 25.000 targetes amb la producció del contingut incorporada a la tarifa. Com que és un producte consumible, les comandes són recurrents.

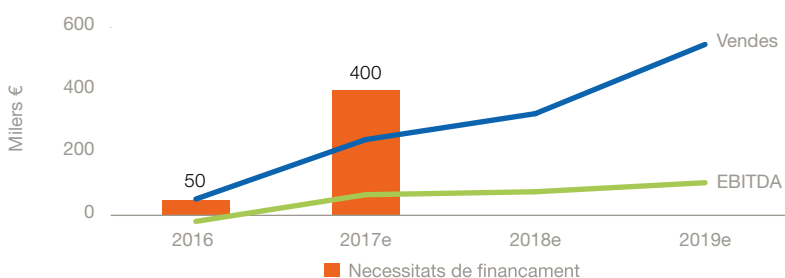
#### COMPETÈNCIA

Hi ha empreses que venen aparells i continguts (Flexiguia, Stendhal, Antenna), i CMS per a museus (GVAM). Però cap amb el nostre concepte.

#### FITES



#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



6.900 € mensuals

400.000 € al setembre del 2017 per impulsar la internacionalització a la UE (fase I).



# Nubart

#### PERSONA DE CONTACTE

Rosa Sala Rose  
C. Pau Claris 147, pral. 2a  
08037 Barcelona  
Tel. 618 388 343  
rosa.sala@nubart.eu

#### EQUIP



Rosa Sala Rose  
CEO



Jordi Pérez Solà  
COO



Simon Effing  
CTO



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya **emprèn**

#### PREGUNTA A L'EMPREDOR

Rosa Sala Rose

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

La imitació per part de la competència. Excel·lència tecnològica i anticipació al mercat.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Coneguda internacionalment a la UE com un sistema alternatiu millor que l'audioguia tradicional.



25.000 €



50.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 5

## FOTORAPORTO

fotoraporto.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

03/2015

## La primera plataforma *online* de fotoprotesta i fotoproposta de dinamització de causes d'impacte social i mediambiental

### PROBLEMA

Constantment veiem situacions injustes al nostre voltant que s'han de solucionar. Afortunadament ja hi ha organitzacions que treballen pel canvi real, però no reben el suport que necessiten.

### SOLUCIÓ

Fotoraporto dona visibilitat a aquestes situacions mitjançant la pujada de fotos i causes que es difonen a la *mobileapp*, i recompensa, en la plataforma de *crowdfunding* de la *webapp*, a les organitzacions del tercer sector que les han publicat.

### MODEL DE NEGOCI

Les causes poden ser apadrinades mitjançant el pagament d'una quota mensual. Igualment, a la plataforma de *crowdfunding*, Fotoraporto rep una comissió sobre les donacions realitzades.

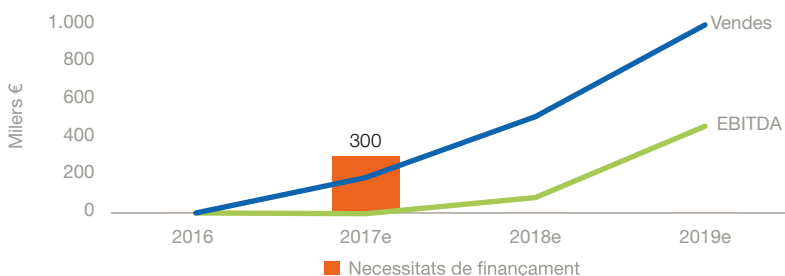
### COMPETÈNCIA

Fotoraporto és més visual que Change.org i Avaaz. També està més orientada al canvi i és més social que Instagram i Pinterest. És una veta de mercat no coberta.

### FITES

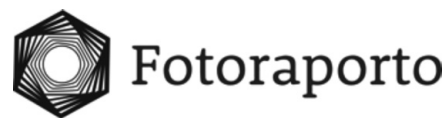
- 2016 ● Finalistes TEDxBasel Awards 2016.
- Maig 2016 ● Certificació B-Corp.
- Abril 2017 ● Acreditació de viabilitat per part de Barcelona Activa.
- 2017 ● Iniciar la campanya de comunicació.
- Juny/Juliol 2017 ● Llançament de *mobileapp* iOS i Android respectivament.
- Setembre 2017 ● Llançament *webapp*.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



10.000 € mensuals

Necessitem 300.000 € durant el 2017 per accelerar el desenvolupament de la *webapp*, fer la campanya de comunicació inicial, augmentar la dedicació actual dels socis i contractar més recursos per créixer ràpidament. Es vol finançar amb recursos propis i inversors externs.



### PERSONA DE CONTACTE

Albert Bauló Peiró  
Av. Diagonal, 296, SA 1  
08013 Barcelona  
Tel. 696 460 468  
albert@fotoraporto.com

### EQUIP



Albert Bauló Peiró  
Co-Founder



Lorenzo Raganzini  
Soci Administrador



Rosa Mora Díaz  
Co-Founder



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Albert Bauló

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

La possible competència. Aquest risc es resol accelerant la campanya de comunicació.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Com una líder mundial en plataforma de fotografia d'impacte social.



87.600 €



2.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 6

## ICTIVA, TU GIMNASIO ONLINE

ictiva.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

07/2012

## Ictiva et motiva

## PROBLEMA

Els motius principals pels quals la gent no fa activitat física són: la falta de temps, motius econòmics, per vergonya, complexos físics o la distància a un centre esportiu.

## SOLUCIÓ

Plataforma multiaccés, possibilitat de connectar-se des de qualsevol dispositiu amb connexió a Internet: PC, portàtil, tablet, smartphone o smart TV. Així es dona una solució als principals motius pels quals la gent no fa activitat física.

## MODEL DE NEGOCI

Oferim el servei a usuaris particulars i a l'empresa mitjançant un model de subscripció sense cap tipus de cost d'alta. Podrà escollir entre els diferents períodes de subscripció, de 3, 6 i 12 mesos.

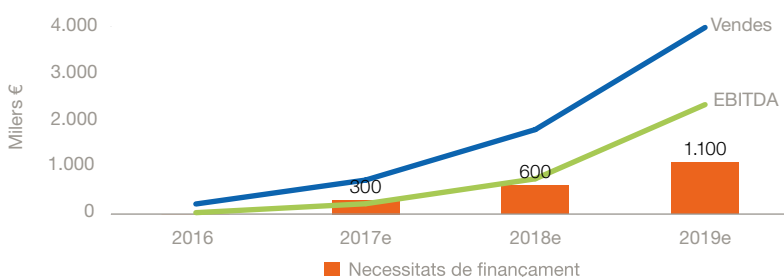
## COMPETÈNCIA

En el mercat hi ha plataformes que ofereixen activitat física, però no n'hi ha cap que, com Ictiva, ofereixi contingut per a tots els membres de la família.

## FITES

- Gener 2016** ● El servei d'Ictiva present en empreses del sector farmacèutic, com Novartis-Sanofi o Almirall.
- Juny 2016** ● Llançar AppMòbil d'Ictiva i tenir més de 150.000 descàrregues.
- Desembre 2016** ● Tenir més de 130.000 usuaris registrats a Ictiva.
- Març 2017** ● Tenir l'APPTV d'Ictiva als perifèrics d'Apple i Android.
- Desembre 2017** ● Tenir més de 300.000 usuaris registrats a Ictiva.
- Desembre 2017** ● Tenir el servei d'Ictiva a més de 30 empreses.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



25.000 € mensuals

Fons necessaris per al projecte: 300.000 €. Fer importants campanyes de publicitat tant *online* com *offline* amb l'objectiu d'accelerar el creixement de la companyia, atacar el mercat sud-americà, incorporar nous departaments amb perfils més tècnics. Realitzar més contingut audiovisual, desenvolupar i actualitzar diferents mòduls en la plataforma.

ictiva

## PERSONA DE CONTACTE

Orlando Pérez  
Av. Enric Prat de la Riba, 77  
08401 Granollers (Barcelona)  
Tel. 657 805 185  
operez@ictiva.com

## EQUIP



Sergio Recio  
COO  
[in](#)



Orlando Pérez  
CEO  
[in](#)



Soly Sakkal  
Economista  
[in](#)



Jordi Marsal  
Llicenciat en INEF  
[in](#)

## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Orlando Pérez

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

El nivell d'utilització de la plataforma. Ho resoldrem acompanyant l'usuari al seu objectiu.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Al mercat sud-americà i sent el gimnàs *online* líder al mercat.

400.000 €

0 €

# 7 INSHOPSPOT

inshopspot.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

06/2016

## La solució en comunicació la tens al teu aparador

### PROBLEMA

Les empreses del sector *retail* necessiten atraure nous clients i donar-se a conèixer amb nous serveis, promocions o descomptes. Avui l'aparador no té el dinamisme que necessita una bona comunicació.

### SOLUCIÓ

Des d'Inshopspot estem convertint els aparadors en canals de comunicació. Lloguem pantalles LED, fem la producció gràfica i gestionem de forma remota els continguts publicitaris per adaptar-los a les necessitats de cada client, tot en un sol pack.

### MODEL DE NEGOCI

Obtenim ingressos del lloguer pels serveis que li oferim i, si el client ens cedeix una part dels espais d'emissió, un percentatge per la comercialització a tercers de la publicitat.

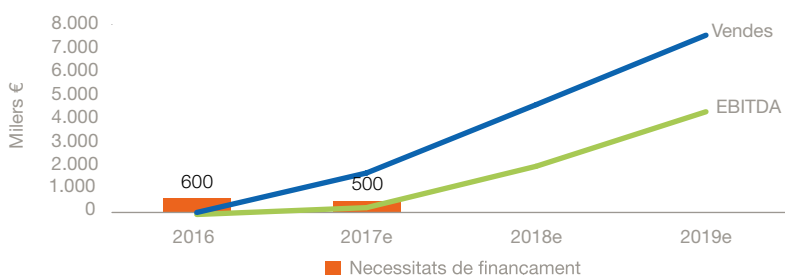
### COMPETÈNCIA

No hi ha un altra empresa al mercat que ofereixi un servei com aquest. El nostre competidor és la pròpia oportunitat.

### FITES

- Setembre 2016 ● 1a prova test validada.
- Desembre 2016 ● 1a ronda de finançament privat tancada.
- Març 2017 ● Proveïdor COFB a INFARMA.
- Gener 2017 ● Abordatge d'altres nínxols del sector *retail*.
- Abril 2017 ● 1a ampliació de capital social de 470.000 € tancada.
- Juny 2017 ● 2a ronda de finançament privat.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



80.000 € mensuals

2a ronda el juny de 2017, 500.000 € del sector privat per a l'adquisició de noves pantalles LED.



### PERSONA DE CONTACTE

Vicenç Aguilar Mora  
Av. Via Augusta, 15  
08174 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)  
Tel. 935 571 012  
v.aguilar@inshopspot.com

### EQUIP



Manel Casanova Augé  
Director d'operacions



Albert Vinyals Cañellas  
Director de la unitat de negocis estratègics



Vicenç Aguilar Mora  
Conseller delegat



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Vicenç Aguilar Mora

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

Aconseguir el finançament necessari per mantenir el model de negoci.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Consolidant el model de negoci en tot el *retail* i en procés d'internacionalització.



500.000 €



470.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 8

## LEDMOTIVE TECHNOLOGIES

ledmotive.com

Sistemes industrials

12/2012

## Ledmotive turn on the future

## PROBLEMA

Nombrosos estudis científics demostren que la llum natural té un impacte significatiu sobre els éssers vius. Ledmotive ofereix, en entorns on no hi ha il·luminació natural, una solució de llum artificial que té les mateixes propietats, visuals i no visuals, que la llum natural.

## SOLUCIÓ

Amb les nostres fonts de llum es pot copiar, registrar, processar i reproduir qualsevol espectre de llum, ja sigui natural (com la llum del sol), o llum especialment dissenyada per obtenir l'efecte desitjat. Té aplicació en nombrosos camps com ara salut, museus, oficines, horticultura o cinema.

## MODEL DE NEGOCI

Venda de mòduls LED i *software* de control Light Creator (plataforma IoT que permet compartir espectres de llum) a fabricants d'il·luminació perquè incloguin la nostra tecnologia a les seves lluminàries.

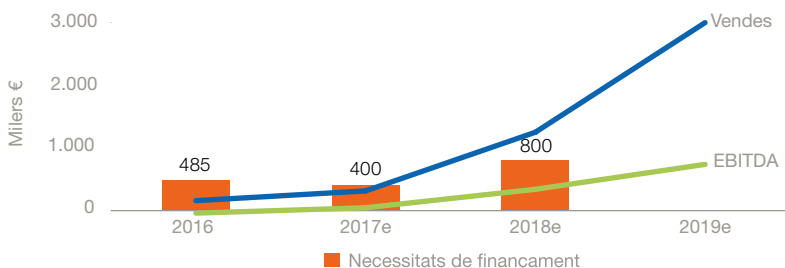
## COMPETÈNCIA

Fabricants de mòduls: Lumenetix o Xicato als EUA, però no ofereixen les mateixes prestacions que nosaltres (PCT Patent concedida a 23 països).

## FITES

- Novembre 2016** ● Clients: National Gallery, Repsol, MNAC.
- Gener 2017** ● Industrialització: contracte de fabricació en sèrie i llicència signats.
- Març-Maig 2017** ● Finançament: SME Horizon 2020 i NEOTEC concedit.
- Maig 2017** ● Inici de la fabricació en sèrie.
- Juny 2017** ● Inici comercialització.
- Desembre 2017** ● 2a ronda de finançament.

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



17.500 € mensuals

Sèrie A d'1.200.000 € prevista per desembre de 2017, per a industrialització (motllos), llançament del producte a escala europea (accions de màrqueting, fires, demostrador, mostres de producte per clients, etc.), i llançament de la plataforma web (comunitat).



## PERSONA DE CONTACTE

Meritxell Carreras Molins  
Jardins de les Dones de Negre 1, planta 2  
08930 Sant Adrià de Besòs (Barcelona)  
Tel. 661 839 491  
mcarreras@ledmotive.com

## EQUIP



Josep Carreras  
CTO



Meritxell Carreras  
CEO



## PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Meritxell Carreras

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

La tecnologia LED ha digitalitzat el mercat de la il·luminació i obert un munt d'oportunitats en el sector, però cal ser dels primers. Forta estratègia de patents (2 PCT).

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Ens veiem com una empresa d'il·luminació líder en el control espectral de la llum a escala mundial.



5.000 €



285.000 €

[Tornar a l'índex](#)

## 9 LEOBTD TECHNOLOGIES

buytrendyapp.com

Indústria del disseny

08/2016

### Descobreix l'armari de les *influencers*

#### PROBLEMA

Les *influencers* acumulen molta roba i decideixen vendre-la organitzant *markets offline* cada 6 mesos. Com que són *markets offline*, només arriben al consumidor local, ja que han de desplaçar-se per poder comprar.

#### SOLUCIÓ

Buytrendy és la plataforma *online* que permet comprar la roba de les *influencers*. És una solució 360° ja que anem a buscar la roba a la *influencer*, fem les fotos, la posem a la venda i gestionem l'enviament amb un *packaging* personalitzat de cada *influencer*.

#### MODEL DE NEGOCI

Cobrem una comissió del 25% de cada venda.

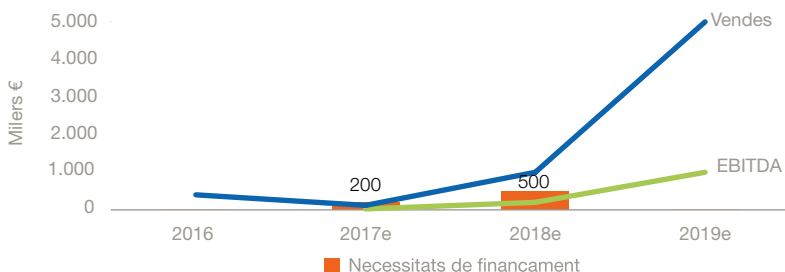
#### COMPETÈNCIA

Chicfy, MiColet, Vinted. Nosaltres ens diferenciem en els 3 pilars següents: exclusivitat, perquè a Buytrendy només poden vendre *influencers*; contingut, perquè hi pots trobar *posts* de moda, i personalització del *packaging* de cada *influencer*.

#### FITES

- Abril 2017** ● Tenim 28 *influencers* que formen part de la plataforma.  
300 productes a la venda.  
1.800 descàrregues de l'app i 15 vendes.
- Desembre 2017** ● Aquest any volem acabar amb 100 *influencers* a la plataforma.  
Facturació de 120.000 €  
Llançament de les col·leccions càpsula amb marques de moda.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



9.000 € mensuals

Estem buscant una ronda de 200.000 € amb una valoració de 800.000 € *pre-money* que utilitzarem per accelerar la captació d'*influencers* i màrqueting, millorar la tecnologia i RH. L'objectiu és tancar aquesta ronda abans de les vacances d'estiu.



#### PERSONA DE CONTACTE

Víctor García-Nadal  
C. Balmes 152, 1r 5a  
08008 Barcelona  
Tel. 652 022 436  
vgarcianadal@buytrendyapp.com

#### EQUIP



Víctor García-Nadal  
CEO & Founder



Bankia by  
accelerator



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya  
emprèn

#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Víctor García-Nadal

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

Que una empresa de la competència amb més múscul financer repliqui el model.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Havent consolidat el mercat espanyol, present a les principals ciutats europees i amb una facturació de 20.000.000 €.



26.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 10 LOVE STREAMS

screen.ly

Indústries culturals i basades en l'experiència

 11/2013

**Screenly revoluciona la manera com la gent veu continguts al cine. Escoltem l'espectador per atendre la nova demanda**

## PROBLEMA

Mitjançant Screenly, els cinemes tenen l'oportunitat de donar visibilitat a nous continguts amb una audiència garantida que comporta un ingrés assegurat, i l'audiència gaudeix del contingut que desitja.

## SOLUCIÓ

Screenly és un *marketplace* basat en una plataforma digital (SAAS), permet l'organització i venda de tiquets per projeccions *on demand*, mitjançant la posada en conjunt de tots els grups d'interès de la cadena de valor del cine; sales, propietaris de continguts, promotors i espectadors.

## MODEL DE NEGOCI

Ens quedem un percentatge de cada entrada de cine venuda mitjançant la nostra plataforma: 40% cine, 40% pel·lícula, 20% Screenly.

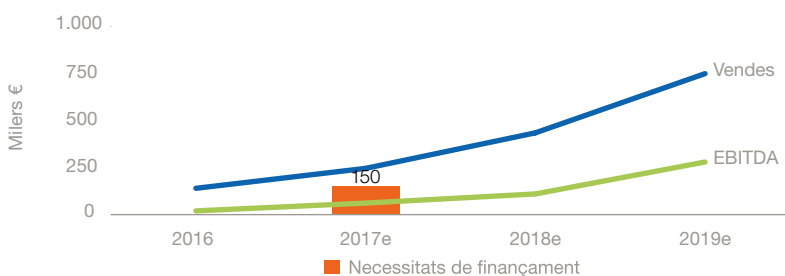
## COMPETÈNCIA

tugg.com (EUA), MovieDay.it (Itàlia), Ourscreen.com (Regne Unit) i Youfeelm.com (Espanya).

## FITES

- Abril 2017** ● Contractes signats amb 72 cines, 450 pel·lícules, exclusivitat amb Kinépolis (cadena de cines més rendible d'Espanya).
- Maig 2017** ● Firma amb Warner Bros. 120 esdeveniments realitzats i més de 15.000 entrades venudes.
- Novembre 2017** ● Contractes amb 200 cines i 800 pel·lícules.
- Gener 2018** ● Aconseguir 60 esdeveniments al mes (720 a l'any).
- Juny 2018** ● Arribar a 90 esdeveniments al mes (més de 1.000 a l'any).

## PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 5.000 € mensuals

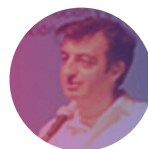
150.000 € per invertir en el creixement de l'empresa, desenvolupament de la plataforma i accions de màrqueting. També cal invertir en equip (30.000 € d'aportació socis + 45.000 € d'ENISA + 75.000 inversors privats).



## PERSONA DE CONTACTE

Alberto Tognazzi  
C. de l'Est, 15, entl. 3a  
08001 Barcelona  
Tel. 648 251 585  
alberto@screen.ly

## EQUIP



Marc Prades  
COO



Alberto Tognazzi  
Board Leader



Helena Fernández  
Desenvolupament de negoci



Noël Torres  
Business Intelligence



## PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Alberto Tognazzi

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

Es un model replicable, per tant, posem barreres en forma de contractes en exclusiva amb les cadenes i les parts interessades. Focus en l'anàlisi Big Data.

**Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?**

Com a líder del mercat nacional, superat el punt mort. Estudiant obrir a altres països.



23.000 €



120.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 11

## MODULARGYM

beachboxgym.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

02/2015

### El primer gimnàs transportable i autosuficient del món

#### PROBLEMA

Molta gent fa esport a la platja i necessita un lloc ben preparat per practicar-lo. No es pot construir res a les platges.

#### SOLUCIÓ

Beach Box Gym, la primera cadena de gimnasos de platja. Creem un gimnàs de 240 m<sup>2</sup> totalment transportable per oferir a tota la gent que practica esport i vol viure l'experiència d'entrenar a la platja i a l'aire lliure amb les millors prestacions.

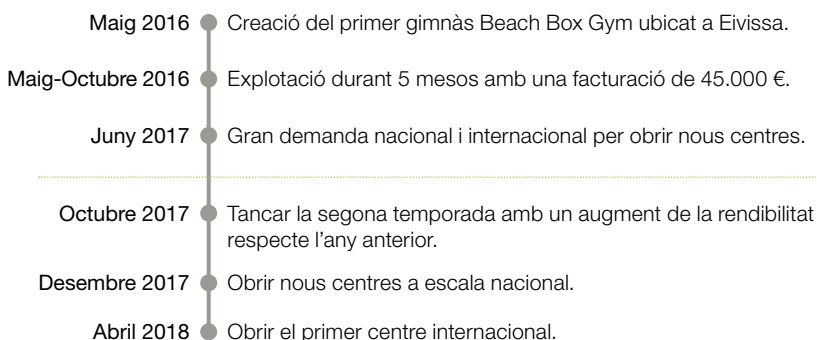
#### MODEL DE NEGOCI

Explorem les pròpies instal·lacions i oferim models de negoci per als clients interessats a obrir i explotar una de les nostres instal·lacions: *joint venture* i venda.

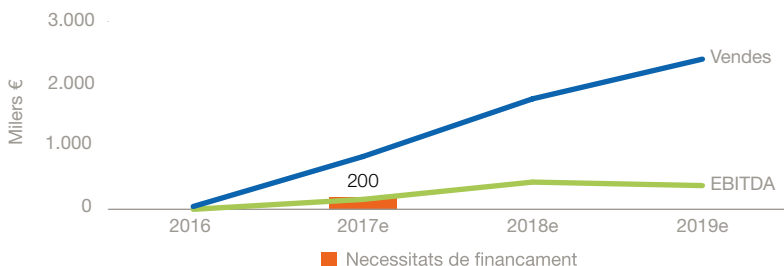
#### COMPETÈNCIA

Els competidors principals són els gimnasos convencionals. No hi ha una cadena de gimnasos de platja. Tenim una patent PCT sobre l'estructura.

#### FITES



#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



7.500 € mensuals

Necessitem 200.000 € per a aquest 2017. La destinació dels diners és treballar en la comercialització de Beach Box Gym i atendre la demanda que ha sorgit, tant nacional com internacional.



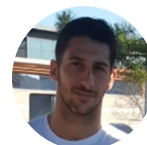
#### PERSONA DE CONTACTE

Carles Salat  
C. Domenec Oristrell, 57-61, B 2n 3a  
08173 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)  
Tel. 685 614 300  
beachboxgym@gmail.com

#### EQUIP



Carles Salat  
Founder & CEO



Alejandro Briatore  
Co-Founder



Sergi Giménez  
Co-Founder



Marc Costa  
Co-Founder



Generalitat de Catalunya

ACCIÓ catalunya  
emprèn

#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Carles Salat

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

Normativa sobre l'ocupació d'espais públics en platges. Necessita temps i coneixement sobre el funcionament de les institucions administratives.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Consolidada en l'àmbit nacional i creixent internacionalment.



125.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 12 POCKETPIANO

pocket-piano.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

03/2017

## Poder expressar-se musicalment en qualsevol lloc i qualsevol moment

### PROBLEMA

1. Dificultats en la mobilitat dels pianos de paret i de cua. 2. Els pianos elèctrics també tenen un gran volum i necessitat de corrent. 3. Les alternatives de butxaca actuals no mantenen les mides d'un piano real i la seva baixa qualitat fa impossible interpretar una peça musical sencera, per tant, es perceben com a *gadgets* infantils o joguines.

### SOLUCIÓ

El PocketPiano és un piano tàctil, amb la capacitat de diferenciar la intensitat de les pulsacions, format per diferents mòduls de 4 mm de gruix, que un cop plegat pot guardar-se a la butxaca. El piano es connecta per *bluetooth* a tablets i smartphones, a través dels quals es reproduïx el so i es controla mitjançant una app pròpia.

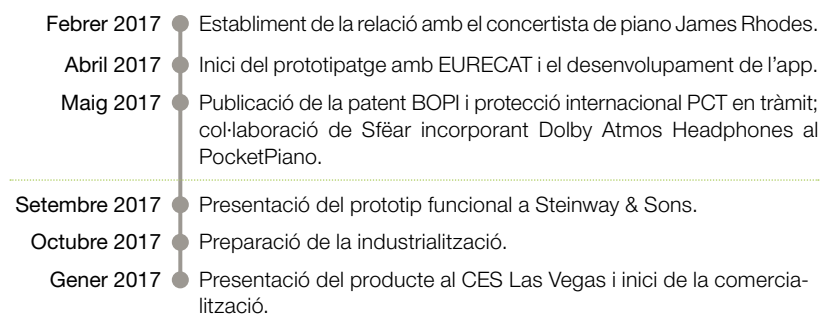
### MODEL DE NEGOCI

Els ingressos es generen per la venda del PocketPiano, i, posteriorment, del model més petit PocketSynth, i per les vendes de partitures i biblioteques de sons dins l'app pròpia.

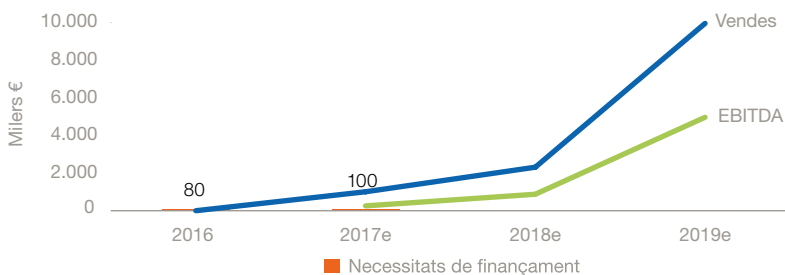
### COMPETÈNCIA

Actualment no hi ha cap piano compacte i plegable de mida real. *Roll-up* piano, Apps de piano i Sensel són el més semblant.

### FITES



### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT



500 € mensuals

Es necessiten 100.000 € per fer front a les inversions de desenvolupament de producte, app i pàgina web; compra de la primera biblioteca de so, fabricació de les primeres sèries i primeres accions de màrqueting.

# POCKET PIANO

### PERSONA DE CONTACTE

Josep Bergadà Bombí  
Av. Ernest Lluch 32, TCM-2, 1r, 1.11  
08302 Mataró (Barcelona)  
Tel. 633 947 800  
pocketpiano@org.tecnocampus.cat

### EQUIP



Josep Bergadà Bombí  
CEO



Mireia Dilmé  
CFO



Jesús Sanz Arapiles  
CTO

**TecnoCampus  
Mataró-Maresme**

### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Josep Bergadà Bombí

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

No assolir i satisfer la demanda inicial mantenint la qualitat en la producció. Ho resoldrem no sortint al mercat abans d'hora.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Distribuint internacionalment els nostres productes.



10.000 €



25.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 13

## PROKEY DRINKS

prokeydrinks.com

Indústria alimentària

 12/2015

### Prokey, ultrahealthy drinks

#### PROBLEMA

Al mercat no hi ha refrescos amb les característiques que una gran part de consumidors requereix: 100% naturals, ecològics i lliures de sucre i calories. No hi ha refrescos saludables.

#### SOLUCIÓ

Prokey és una alternativa als refrescos ensucrats i edulcorats, i ahora té les característiques nutricionals d'un iogurt amb bífids. Prokey és un refresc funcional que crea una nova categoria de begudes, els refrescos probiòtics.

#### MODEL DE NEGOCI

Elaboració i comercialització del producte.

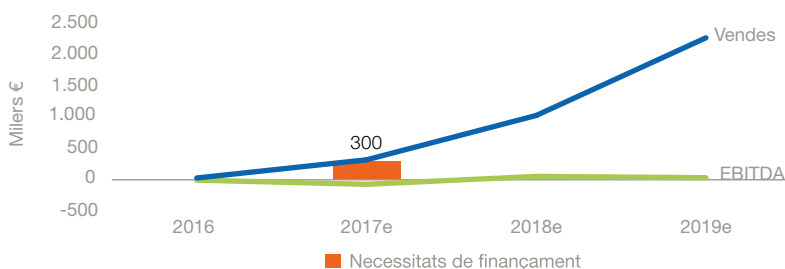
#### COMPETÈNCIA

Existeixen altres begudes similars a Europa com Karma Kefir o KefirUp, a més de las begudes de kombutxa com Ucha Kombucha.

#### FITES

- Juliol 2016 ● Desenvolupament industrial del producte i arribada al mercat.
- Abril 2017 ● Tenir presència nacional i més de 300 comandes *online*.
- Abril 2017 ● Acord estratègic de producció amb una empresa consolidada.
- Juny 2017 ● Posada en marxa de la nova planta productiva.
- Gener 2018 ● Arribar al gran consum.
- Desembre 2017 ● Iniciar la comercialització a països europeus.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 2.000 € mensuals

Per consolidar l'empresa i potenciar el creixement en vendes es necessitaran uns 300.000 euros a finals d'any. La major part anirà a màrqueting i comercialització.

# PROKEY

#### PERSONA DE CONTACTE

Albert Hurtado Fernández-Anchuela  
C. Paborde, 28, 2n  
43800 Valls (Tarragona)  
Tel. 615 381 406  
albert@prokeydrinks.com

#### EQUIP



Albert Hurtado  
CTO  




Medir Vilà  
CEO  


**Up! Catalonia**  
Return On Involvement

#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Albert Hurtado

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

El principal risc és no ser capaços d'escalar a una mida prou gran, i és per això que cerquem capital i talent.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Prokey ha de ser una marca reconeguda arreu d'Europa i líder en refrescos probiòtics.



2.000 €



143.400 €

[Tornar a l'índex](#)

# 14 PROTOPIXEL

protopixel.net

Indústria del disseny

 02/2015

## Experiències lumíniques disruptives. II-luminació experiencial

### PROBLEMA

La il·luminació intel·ligent per aplicacions comercials és molt cara. Requereix experts per al seu manteniment i instal·lació. L'actualització de lluminàries és poc flexible i no es pot controlar de manera centralitzada.

### SOLUCIÓ

ProtoPixel és la primera plataforma que ofereix il·luminació com un servei als sectors del comerç, l'hoteleria i l'entreteniment. Permet la creació d'il·luminació intel·ligent amb més expressivitat, capacitats d'automatització i desplegament a diferents ubicacions des del *cloud*.

### MODEL DE NEGOCI

Els clients paguen una subscripció mensual per utilitzar la plataforma. A través del nostre *e-commerce* poden comprar llums i controladors i accedir al *marketplace* per comprar i vendre dissenys lumínics.

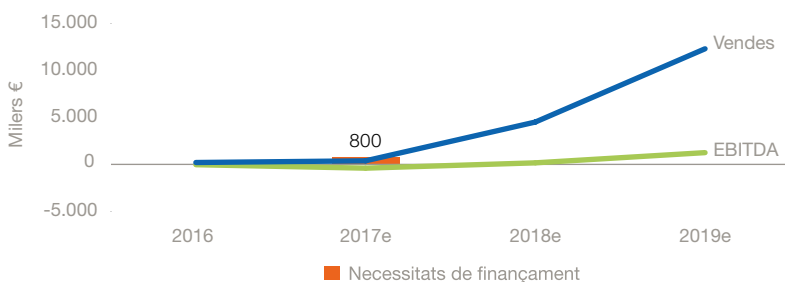
### COMPETÈNCIA

Philips LightAct, Madrix, Traxon, e:cue, Pharos, Lutron, Philips HUE, Ikea Tradfri.

### FITES

- Febrer 2015 ● ProtoPixel MVP presentat a la fira Mobile World Congress.
- Novembre 2016 ● ProtoPixel instal·lat a xarxa de comerços.
- Desembre 2016 ● ProtoPixel exhaurit en 2 setmanes des del llançament.
- Maig 2017 ● Ampliar la presència en el mercat de l'entreteniment. Acords ja signats amb el Primavera Sound i el Sónar.
- Internacionalització UE: The Next Web i seu a Berlín.
- Agost 2017 ● Nous mercats: línia adreçada a pimes i MVP.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 20.000 € mensuals

Ronda llavor de 800.000 € que combini finançament privat i públic per a R+D, escalabilitat del negoci, accions de màrqueting i internacionalització.



### PERSONA DE CONTACTE

Sebastián Mealla Cincuegrani  
C. Pere IV, 78, 2n 1a  
08005 Barcelona  
Tel. 600 687 338  
sebastian@protopixel.net

### EQUIP



Sebastián Mealla  
CEO  




Carles F. Julià  
Product Lead  




Daniel Gallardo  
R&D Lead  




Alba Rosado  
Financial Lead  


### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Sebastián Mealla

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

Mantenir una oferta competitiva en relació amb jugadors grans (Philips, Ikea). La nostra estratègia és focalitzar-nos en un mercat que, de moment, no compta amb solucions lumíniques específiques (aplicacions comercials).

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Horitzó 5 anys M&A.



30.000 €



100.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 15 QPO LENSES

qpolens.com

Sistemes industrials

 09/2013

## Thought in Barcelona

### PROBLEMA

La indústria dels circuits fotònics integrats té un coll d'ampolla en els sistemes d'encapsulació pel que fa als costos de producció i el comportament òptic dels components fabricats.

### SOLUCIÓ

Mitjançant la nostra tecnologia protegida per diverses patents, proveïm els nostres clients d'una nova tècnica d'encapsulació de circuits fotònics que millora els costos de fabricació i logístics en un 30%, i obrim un nou ventall de possibles funcionalitats per a aquests circuits.

### MODEL DE NEGOCI

El negoci planteja l'entrada d'ingressos per tres vies: venda de la línia de fabricació, servei de manteniment i *royalties* pels components fabricats.

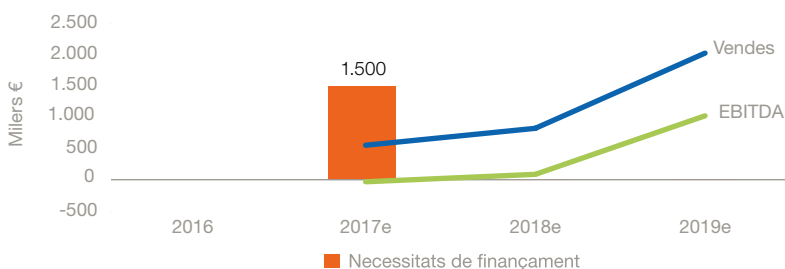
### COMPETÈNCIA

La principal competència d'encapsulació de circuits fotònics (BESI) treballa amb una tecnologia diferent que no proveeix la nostra millora de costos.

### FITES

- Setembre 2016 ● Prova de concepte realitzada amb èxit.
- Gener 2017 ● Estat del sistema en TRL6.
- Març 2017 ● Primer component fabricat per acobladors de fibra òptica de plàstic.
- Desembre 2017 ● Finançament d'1,5 milions d'euros assolit.
- Juny 2017 ● Fabricació de prototips de far de cotxe.
- Desembre 2018 ● 1a venda de línia d'encapsulació a client industrial.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 33.050 € mensuals

Necessitem 1,5 milions d'euros per portar la línia de producció industrial de l'actual TRL6 a un TRL8. L'objectiu és aconseguir un SME Instrument Phase II i completar el finançament amb inversors industrials.



### PERSONA DE CONTACTE

Carles Pizarro Bondia  
C. Sant Quirze, 91, 5è 2a  
08221 Terrassa (Barcelona)  
Tel. 937 844 597  
carles.pizarro@snelloptics.com

### EQUIP



Dr. Carles Pizarro Bondia  
CEO & Co-Founder



Dr. Manel Espínola Estepa  
CTO



Dr. Jorge J. Sánchez Martínez  
Business Development Manager



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Manel Espínola

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

La irrupció d'una companyia petita en un mercat de grans volums a través d'aliances estratègiques.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

A mitjà termini, l'empresa pretén estar consolidada econòmicament i amb un augment sostenible de vendes.



287.240 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 16

## RUNNERBOX

runnerbox.es

Indústries culturals i basades en l'experiència

 02/2016

### Capses regal d'experiències per a runners

#### PROBLEMA

Fer un regal a un *runner* és difícil; tenen tot tipus de material esportiu i és complicat encertar-ne el color o la talla. A més, organitzar viatges *runners* és complicat per l'allotjament.

#### SOLUCIÓ

Capses regal que permeten escollir inscripció, o inscripció + allotjament, entre més de 3.000 curses d'asfalt i muntanya. Tot es fa a través d'un tràmit a la web de RunnerBox. Cada capsa té una validesa de 2 anys per ser utilitzada.

#### MODEL DE NEGOCI

Obtenim una comissió per capsa venuda (PVP capsa – cost cursa/hotel). Degut a la variabilitat del preu de curses i hotels, la comissió va del 10% al 45%. A més, el marge depèn del tant per cent de capsas utilitzades: si no s'utilitza en 2 anys, el marge és del 85%.

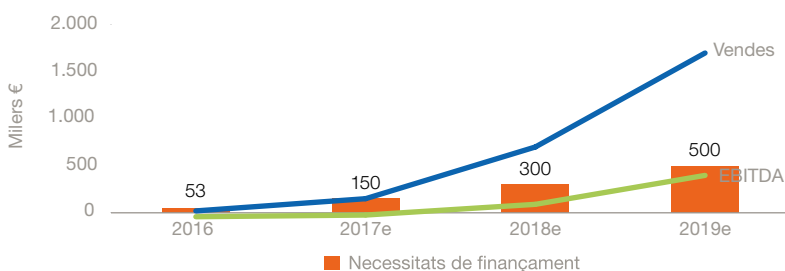
#### COMPETÈNCIA

La principal competència són les empreses de capsas regal existents: smartbox, wonderbox la vida es bella.

#### FITES

- Setembre 2016 ● FFF 53.000 €.
- Desembre 2016 ● Primer MVP capsa física.
- Gener 2017 ● Primers 500 clients i 20.000 € de facturació.  
CAC: 20 € tiquet mitjà: 37 €
- 1 juny 2017 ● Inaugurem capsas de ciclisme i triatló.
- Setembre 2017 ● Obriem canal de venda B2B empreses.
- Gener 2018 ● Previsió 150.000 € de facturació. Campanya de Nadal.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 5.000 € mensuals

Necessitem 150.000 € per invertir en el pla de màrqueting de 2017, produir estoc de capsas de nou models i potenciar la venda B2B el 2018.



#### PERSONA DE CONTACTE

Jonathan Florido Moreno  
C. Roc Boronat, 117  
08018 Barcelona  
Tel. 656 534 266  
jonathan@runnerbox.es

#### EQUIP



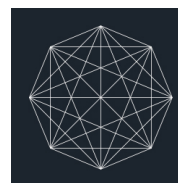
Jonathan Florido Moreno  
CEO  




Jordi Figueras Parés  
Director comercial  




Ana de la Rosa  
Directora de màrqueting  

Conector  
Startup  
Accelerator

#### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Jonathan Florido Moreno

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

L'entrada de nous competidors. Ens diferenciem perquè som 100% digitals i apostem per crear una marca d'esportistes.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Consolidada a Espanya amb ciclisme, triatló, esquí, pàdel, natació, senderisme i *running*, i facturant més de 10 milions d'euros anuals.



25.000 €



30.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 17 SANDER BLOCK

mine-iot.com

Sistemes industrials

 04/2016

## Smart mood I smell good

### PROBLEMA

Millorar l'experiència d'usuari amb objectes domèstics quotidians tant en el seu ús diari com en l'adquisició de consumibles gràcies a una gestió de dades integrades que automatitza el procés de compra, la producció, l'enviament i la utilització.

### SOLUCIÓ

Un ambientador domèstic que, en funció del estat d'ànim de l'usuari i de les condicions de l'habitació crea l'ambient correcte. Té un sistema de subscripció que permet rebre un nou recanvi personalitzat abans que l'anterior s'acabi.

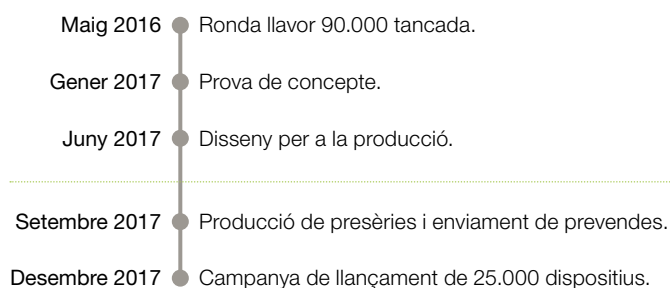
### MODEL DE NEGOCI

Distribució de dispensadors de fragància mitjançant *retail* específic de decoració, *marketplaces* i botiga pròpia *online*. Subministrament directe de recanvis sota subscripció trimestral o anual.

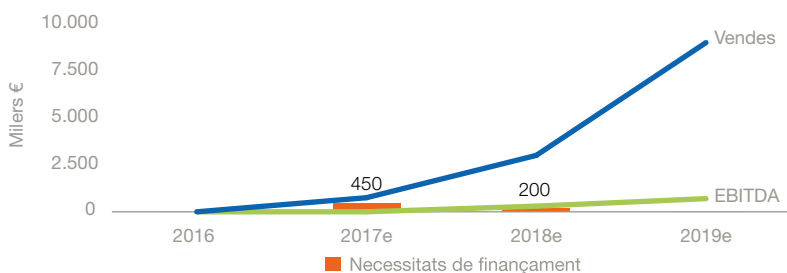
### COMPETÈNCIA

Com a producte de gran consum d'ambientació, els competidors són Reckitt Benckiser, P&G i marques de distribució.

### FITES



### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 9.000 € mensuals

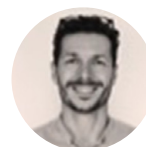
Vam tancar la primera part de la ronda per 200.000 € el juny 2017, i ara estem buscant 250.000 € per a l'octubre de 2017 per posar en marxa la campanya de llançament (promoció i màrqueting).



### PERSONA DE CONTACTE

Frederic Dalmau Arnal  
C. Pedró de la Creu, 13, baixos  
08017 Barcelona  
Tel. 649 177 549  
frederic@bgstudio.one

### EQUIP



Frederic Dalmau  
CEO



Marc Borrell  
Adviser



Jordi González  
CTO



Ernest Ventós  
Business Developer



### PREGUNTA A L'EMPRENEDOR

Frederic Dalmau

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

Aconseguir la renovació de subscripcions anuals. Volem centrar la mirada sobre l'usuari amb KPI com el NPS.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Internacionalitzada i amb un catàleg de 6 productes.



30.000 €



90.000 €

[Tornar a l'índex](#)

# 18 SUBMER TECHNOLOGIES

submer.com

Sistemes industrials

 10/2015

## Highly Efficient, Eco-Friendly, Server Immersion Cooling

### PROBLEMA

Els centres de dades consumeixen un 3% de l'electricitat al món (més que el Regne Unit) i són responsables del 2% de les emissions de CO<sub>2</sub> (més que l'aviació). L'electricitat és el 60% del seu OPEX i la meitat és per refrigerar IT.

### SOLUCIÓ

Sistema de refrigeració de servidors per immersió altament eficient i viable operacionalment per als centres de dades. Estalvi de fins al 99% dels costos de refrigeració, un 45% de la seva factura elèctrica, un 75% en espai per a equipament IT i evita CAPEX en costos d'edificis.

### MODEL DE NEGOCI

Replicar i vendre màquines Submer®, SaaS integració, API, mètriques Data Center Infrastructure Management i quotes suport. Futur model de negoci addicional basat en l'explotació de la computació distribuïda.

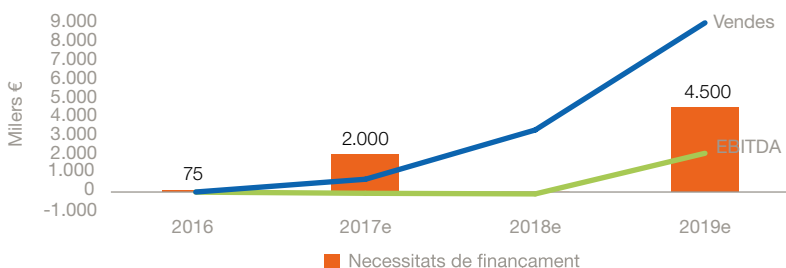
### COMPETÈNCIA

Sistemes tradicionals d'aire condicionat (65% del mercat), *free air cooling* (20%), solucions exòtiques (*in-rack*, Green Revolution, 3M...).

### FITES

- Gener 2017 ● Estudi de patentabilitat i Freedom To Operate exitós.
- Final 2016 ● Signat primer contracte de venda per valor de 375.000 €.
- Març 2017 ● Seal of Excellence de la Comissió Europea com a projecte finançable pel SME Instrument Phase II.
- Setembre 2017 ● Més acords amb *early adopters* i *partners*.
- Octubre 2017 ● Acabar de presentar la patent europea.
- Desembre 2017 ● Tancar la venda als 1-3 clients en negociacions.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 7.000 € mensuals

2.000.000 €, idealment durant el 2017 i/o principi del 2018 per augmentar la força comercial i de desenvolupament, replicar el producte desenvolupat i es-  
calar-ne la producció, finançar algunes proves pilot amb clients estratègics i  
seguir implementant l'estratègia IP i producte.



### PERSONA DE CONTACTE

Pol Valls Soler  
C. Alegre de Dalt 55, oficina 2C  
08024 Barcelona  
Tel. 670 464 336  
pol@submer.com

### EQUIP



Pol Valls Soler  
Co-Founder



Daniel Pope Palacín  
Co-Founder



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Pol Valls Soler

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

L'aparició de nous competidors. Es resoldrà amb barreres d'entrada (estratègia IP, *partnerships* clau, pla de creixement ambiciós...).

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Adquirida o convertint-se en nou estàndard de refrigeració.



50.000 €



0 €

[Tornar a l'índex](#)

# 19 TOYS2HELP

wongowin.com

Indústries culturals i basades en l'experiència

 02/2014

## Tothom pot ajudar a causes socials

### PROBLEMA

El 90% de la població vol ajudar a les causes socials, però només el 23% de la població ho fa, perquè totes les iniciatives per finançar causes socials són monetàries, quan la major part de la gent no té diners.

### SOLUCIÓ

Una app mòbil geolocalitzada que permet vendre i comprar coses que ja no s'utilitzen a casa i destinar tot o part dels diners de la transacció a causes socials.

### MODEL DE NEGOCI

Transaccional: es cobra un percentatge de comissió a les ONG per *fundraising* i comàrqueting. Alhora, es cobra per *business intelligence*, Big Data i publicitat.

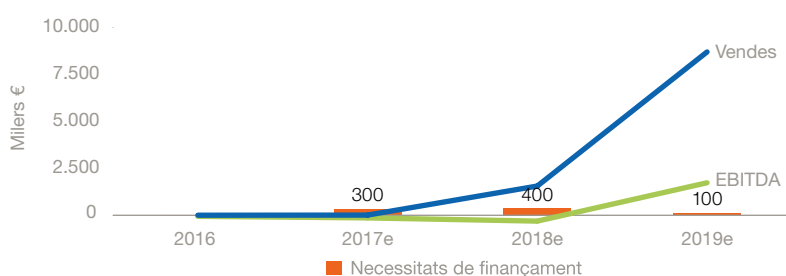
### COMPETÈNCIA

Wallapop, Vibbo i Milanuncios.

### FITES

- Setembre 2016 ● Llançament de l'app Wongowin.
- Novembre 2016 ● Consecució d'un CAC sis cops inferior a LTV.
- Abril 2017 ● Més de 60.000 descàrregues, més de 20.000 usuaris registrats, més de 80.000 productes llistats.
- Maig 2017 ● Millora de l'app més *business intelligence*.
- Juny 2018 ● Llançament a Holanda i Alemanya.
- Abril 2019 ● Europa i primer pilot a Àsia.

### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 6.000 € mensuals

S'ha obert una ronda de 300.000 € per fer millores en l'aplicació, per a l'adquisició d'usuaris i per fer accions comercials i de màrqueting.



### PERSONA DE CONTACTE

Miquel Mascort Reig  
C. Concepció Arenal, 165  
08027 Barcelona  
Tel. 932 200 093  
mmascort@wongowin.com

### EQUIP



Miquel Mascort  
Director



David Levy  
Impacte Social



David Prieto  
Tech Leader



Sonia Mascort  
Operacions



### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Miquel Mascort

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

El risc més gran és no aconseguir que els usuaris transaccionin ràpidament els productes. Ho solucionarem amb *business intelligence* i intel·ligència artificial.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Volem ser la iniciativa líder d'impacte social global en finançament de causes socials.



100.000 €



100.000 €

## 20 TRENDY GURU

trendy.guru

Indústria del disseny

 01/2016

### El marketplace col·laboratiu de moda i estil

#### PROBLEMA

Milions d'usuaris descobreixen tendències de moda a Instagram, però no les poden comprar. La majoria d'*influencers* que marquen aquestes tendències no monetitzen els seus esforços. I les marques que regalen productes o paguen per *post* no veuen un retorn de la inversió.

#### SOLUCIÓ

Un marketplace col·laboratiu en què amants de la moda, *influencers* i dissenyadors/marques de moda es troben per descobrir, compartir i comprar o vendre les últimes tendències de moda i estil.

#### MODEL DE NEGOCI

És un híbrid d'*e-commerce* i afiliació. Les marques poden crear la seva botiga a TRENDY, els *influencers* (ambaixadors) les promouen, i de les vendes que es generin, cobrem el 25% i els donem el 7%.

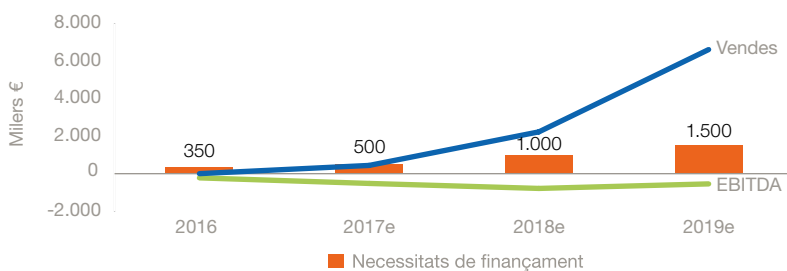
#### COMPETÈNCIA

No hi ha cap *social commerce* a Europa encara en aquest sector, i els que fan alguna cosa similar són recents i no tenen un posicionament sòlid.

#### FITES

- Maig 2016 ● Llançament web *responsive* amb 12 ambaixadors i 20 marques.
- Desembre 2016 ● Llançament d'apps natives (iOS/Android).
- Abril 2017 ● 70.000 usuaris registrats i 3.000 € de vendes mensuals.
- Maig 2017 ● Implementar el reconeixement de producte de moda en imatge.
- Maig 2016 ● + 7.000 marques i + 750.000 productes en *e-commerce* o afiliació.
- Juliol 2017 ● + 100.000 usuaris registrats i + 10.000 € en vendes mensuals.

#### PROJECCIONS FINANCERES I NECESSITATS DE FINANÇAMENT


 22.000 € mensuals

Necessitem 500.000 €. Hi ha compromesos 200.000 €. Busquem 200.000 € més en capital i 100.000 € via préstec (ICF). Es destinaran a màrqueting (50%), desenvolupament (30%) i captació comercial (20%).

TRENDY

#### PERSONA DE CONTACTE

Juan Cruz Aliaga  
C. Almogàvers 165, 1, oficina 102  
08018 Barcelona  
Tel. 696 238 929  
juancruz@trendy.guru

#### EQUIP



Juan Cruz Aliaga  
CEO & Founder



Carles Muntada  
CTO & Partner



Carlos Rimblas  
CFO & Partner



#### PREGUNTA A L'EMPREENEDOR

Juan Cruz Aliaga

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

La dependència del segment dels *influencers*. Ho resoldrem amb un programa gamificat per maximitzar l'*engagement*.

Com veus l'empresa d'aquí a 5 anys?

Incorporant altres verticals, com decoració, menjar, viatges, etc.



60.000 €



355.000 €

[Tornar a l'índex](#)