

Esta hoja provee un resumen de una hoja de la start-up para inversionistas. Cubre un pitch de frase, resumen del modelo de negocio, posición presente, IPR y estrategia, mercadeo y ventas, información financiera, segmentos de clientes, etc.

Te invitamos a probar la demo y conocer más en: www.bmotik.events



Resumen de Negocio

Brindamos a instituciones y empresas que realicen eventos recurrentemente una plataforma virtual integrada con soluciones tecnológicas que les permiten aumentar su alcance, flexibilizar sus ingresos y dar mejores experiencias en sus eventos virtuales o híbridos

Posición Presente

El producto está desarrollado y ha sido validado con diversas compañías e instituciones importantes en Latinoamérica como: Unilever, L'oreal, Davivienda, TQ, Universidades como U Javeriana, UTP y ECCI, así como sociedades médicas de diferentes especialidades.



IPR y Estrategia

La compañía ha desarrollado su propia plataforma, mediante uso e integración de diferentes SaaS y Opensource software. Nuestro enfoque es establecer y crecer la marca y sus productos rápidamente en los mercados clave, a través de alianzas clave y marketing.

One Line Pitch

Bmotik está transformando la industria de los eventos con tecnología y dando nacimiento al event-tech en LatAm. Nuestro enfoque Growth:

- Expansión de Ventas & Marketing
- "Key staff" para desarrollo de negocio y PR
- Mejora en productos de la línea eventos híbridos

Compañía: Bmotik Smart Events SAS

Etapas: Seed to Start-up

Inversión Requerida: \$1M (S.A.F.E | 7M Cap)

Sector: Event-Tech

Reclutamiento: Desarrollo de Negocio

REVENUE	2020	\$ 210,000
	2021 (proy)	\$ 300,000
	Esp. in 2023: \$3,000,000	

Marketing y Ventas



Inicialmente Bmotik se enfocará en el mercado LatAm a través de la búsqueda de aliados clave (organizadores de eventos e influenciadores de la industria) y marketing digital B2B dirigido especialmente a agremiaciones médicas. Se contratarán 2 perfiles mid o senior en marketing & PR y mínimo 2 junior para fortalecer y crear nuevas relaciones al igual que posicionar la marca.

Table Cap y Ejecutivos

Table Cap: 3 cofundadores con el 90% de las acciones. 10% restante: inversionistas semilla y de una aceleradora de start-ups.



Andrés Alonso, co-founder & CEO: Emprendedor durante 6 años. Líder de equipo y creador de productos. Administrador de Empresas con MBA e ingeniero de la Universidad de los Andes.



Andrés Caballero, co-founder & CTO: 10 años de experiencia en la industria multimedia. Ex-emprendedor. Geek altamente resolutivo. Ingeniero.



Jeniffer Mantilla, co-founder & COO: 'Quick Learner', fanática de los idiomas, mente estratégica y organizada. Full Stack Dev, Ingeniera Biomédica con énfasis en Neuropsicología de la Universidad de Los Andes



Modelo de Negocio

Ingresos: La plataforma se vende modularmente por cada evento con un ticket promedio de \$4,000. Rangos de entre \$2,000 y \$25,000.

Recurrencia: El target de bmotik realiza varios eventos al año. En promedio los clientes de bmotik hacen recompra 2.4 veces al año. Hasta el momento la probabilidad de recompra de los clientes es alta.

Costo de Adquisición: Durante los 18 meses de operación el CAC ha sido de \$350. La inversión deberá ser mayor para el crecimiento, se estima un CAC de entre \$900 y \$1,400 con un CLV de 5 años

Target: Oportunidad

En LatAm se hacen más de 40.000 eventos al año