



WWW.BABYTUTO.COM

TAMAÑOS DE MERCADO Y COMPETENCIA

CHILE



x



=



COMPETENCIA

- Babyshop (adquirido)
- The Mama Store

COLOMBIA



x



=



COMPETENCIA

- Babycentro
- Okbebé

PROBLEMA

FALTA DE CONVENIENCIA • FALTA DE TIEMPO • FALTA DE COMUNIDAD

NO HAY UN LUGAR DONDE LOS PADRES PUEDAN ENCONTRAR TODO LO QUE NECESITAN PARA SU BEBÉ



SOLUCIÓN



www.babytuto.com

¿QUÉ ES?

SITIO WEB QUE INTEGRA EL COMERCIO ELECTRÓNICO CON CONTENIDO SOBRE EL DESARROLLO DEL BEBÉ EN EL PROCESO DE SER PADRES.

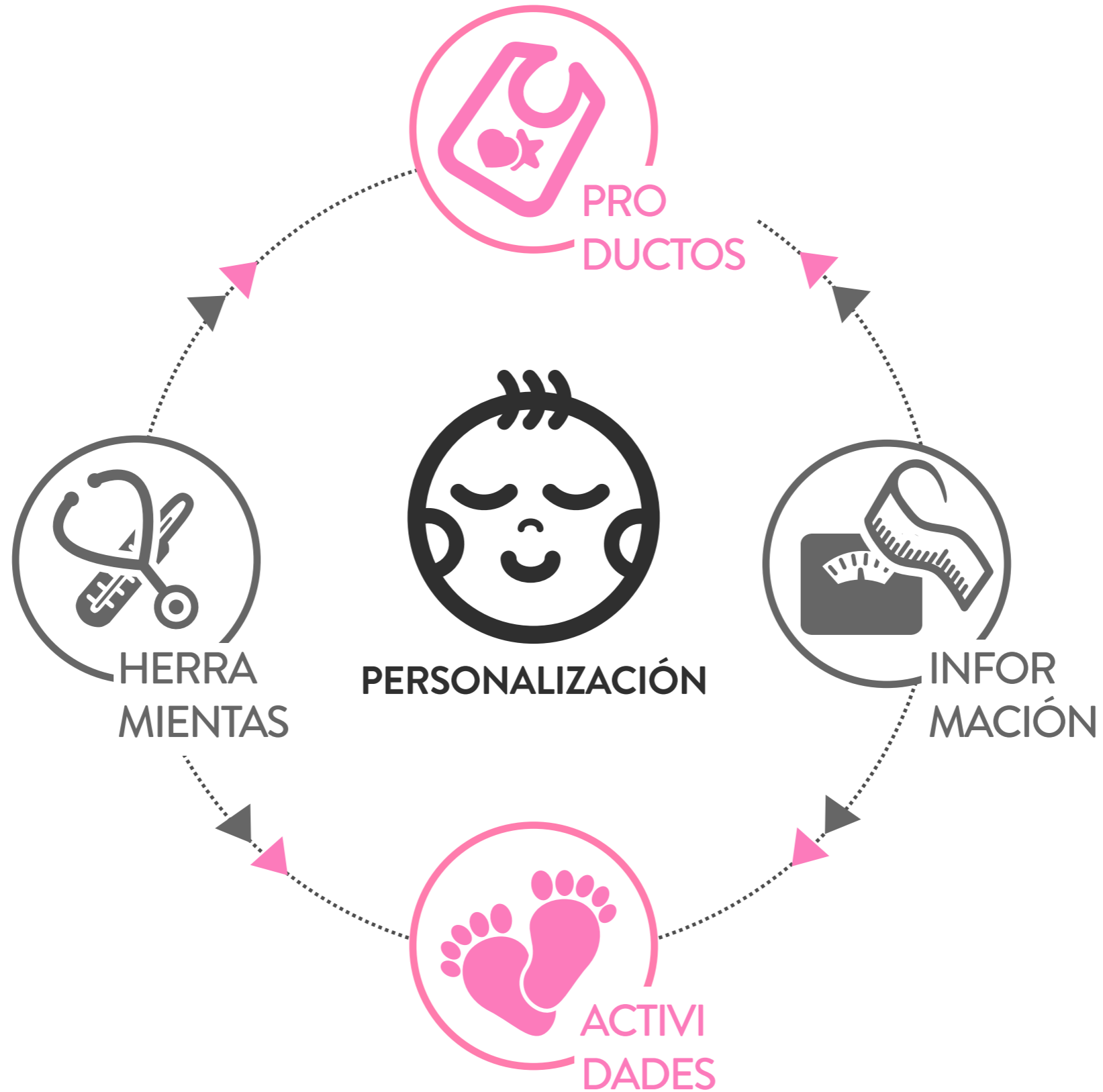
The screenshot shows the website www.babytuto.com in a Chrome browser. The page features a navigation menu with categories like PAÑALES E HIGIENE, LACTANCIA Y ALIMENTACIÓN, ROPA, MUEBLES, JUGUETES, COCHES Y SILLAS PARA AUTO, PASEO Y SEGURIDAD, ACTIVIDADES, MAMÁ, OFERTAS!, and GUIA PARA PADRES. A prominent banner for Pampers offers 50% OFF on all diapers in the second unit. Below the banner, a row of brand logos includes **infanti**, **PHILIPS AVENT**, **britax**, **carter's**, **emuwipes**, **HUGGIES**, **bebeglo**, **Safety 1st**, **Bambino**, and **Karam**. The main content area is a grid of product categories, each with a discount offer and a 'VER MÁS' button:

- BAÑERAS & JUGUETES DE BAÑO**: Hasta 30% OFF
- ROPA**: Hasta 25% OFF
- MORDEDORES**: Hasta 45% OFF
- SUPER PACK NUTRILON**: 2x \$ 19.990, 3x \$ 19.990
- Pampers 50% OFF**: Todos los pañales en la segunda unidad
- MAMADERAS**: Hasta 50% OFF
- CHUPETES & PORTACHUPETES**: Hasta 30% OFF
- CUBOS & PELOTAS**: Hasta 40% OFF
- Personitas**: Hasta 30% OFF
- ACCESORIOS DE LACTANCIA**: Hasta 30% OFF

A 'Déjanos un mensaje' button is located in the bottom right corner.

¿QUÉ ES BABYTUTO?

COMUNIDAD + E-COMMERCE



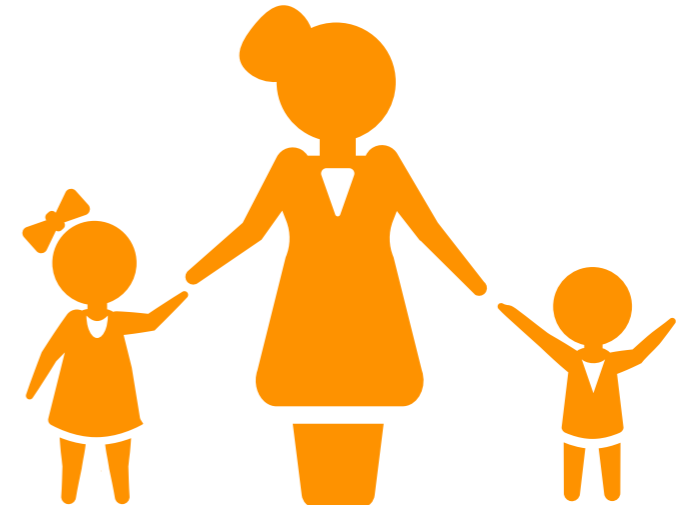
¿QUÉ HACEMOS?

MÁS DE 15.000 SKU'S EN UN SOLO LUGAR.

CONECTAMOS A MÁS DE 300 PROVEEDORES CON POTENCIALES CLIENTES



MERCADO OBJETIVO



FOCO EN MAMÁS ENTRE 20 Y 40 AÑOS



EDUCAMOS A NUESTROS CLIENTES



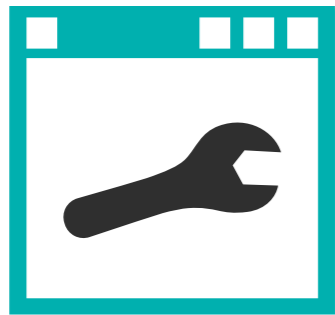
AHORRAMOS TIEMPO Y DINERO

VENTAJA COMPETITIVA



PERSONALIZACIÓN

Sabemos qué es lo que el usuario necesita, y de esa manera le sugerimos y le recomendamos qué comprar en base a su propio perfil.



TECNOLOGÍA

Desarrollo inhouse que permite trackear todo el proceso desde la compra hasta el feedback final de la experiencia y que permite mantener a las áreas involucradas comunicadas en tiempo real en base a la información.



VOLUMEN DE PROVEEDORES Y SKU'S

Hoy contamos con más de 300 proveedores, con 15.000 sku's, entre pequeñas, medianas y grandes empresas que tienen la posibilidad de llegar a potenciales clientes y aumentar sus ventas a través de Babytuto.

PROPUESTA DE VALOR



**VENTA DE PRODUCTOS DE CATEGORÍA
MATERNAL E INFANTIL**



**EDUCAMOS A TRAVÉS DE LA INFORMACIÓN
A NUESTROS CLIENTES**



AHORRAMOS TIEMPO Y DINERO



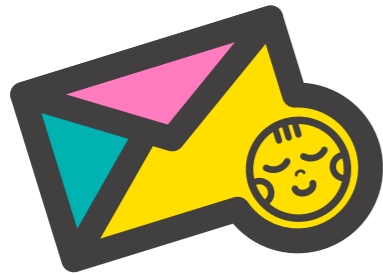
OFRECEMOS UN ONE-STOP-SHOP

CÓMO FUNCIONA



INFORMACIÓN, PRODUCTOS Y ACTIVIDADES

Nuestros suscriptores se suscriben a www.babytuto.com en donde les preguntamos su mail, nombre, semana del embarazo o edad de su bebé. Hoy damos acceso a más de 1.300 artículos con contenido propio publicados, con el objetivo que estén informados. Junto con esto les damos acceso a un catálogo que cuenta con más de 15.000 productos y actividades para que puedan disfrutar junto a sus hijos.



SUSCRIPCIÓN GRATIS AL NEWSLETTER DIARIO Y SEMANAL:

Nuestros suscriptores reciben de forma gratuita un newsletter semanal que contiene información referente a la semana de desarrollo del bebé junto con productos y actividades recomendadas para esa etapa y un newsletter diario con las mejores ofertas del mercado de productos irresistibles.

CÓMO FUNCIONA



COMPRA POR INTERNET

El usuario selecciona el producto o servicio que quiere comprar y lo agrega al carro de compra. A través de Transbank procesamos el pago y listo!



DESPACHO A DOMICILIO

Contamos con nuestro propio sistema de logística interna en donde trackeamos todo el flujo del pedido desde el momento de la compra hasta que llega a la casa de nuestros clientes, de esta manera podemos despachar los productos entre 3 y 5 días hábiles a través de Correos de Chile.

¿CÓMO GANAMOS DINERO?



CLIENTES

Modelo de venta:

Retail online

Margen promedio de un 25% sobre el precio de venta final.



BABYTUTO



PROVEEDORES



Modelo de compra:

60% compra calzada**


40% compra anticipada**

Modelo de pago: entre 30-90 días

**TABLA COMPARATIVA ENTRE MODELOS DE COMPRA

COMPRA CALZADA	COMPRA ANTICIPADA
Compra On demand	Impulsamos su venta a través de campañas/ofertas
No manejamos Stock	Si manejamos Stock
Menor rotación (2 días)	Mayor rotación (15 días)
Mejor manejo de inventario	Menor manejo de inventario

MODELO DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES

TIPO DE CLIENTE	ESTRATEGIA			RESULTADO
USUARIO CON INTENCIÓN DE COMPRA	SEO / SEM  50%			COMPRA
USUARIO PASIVO	Recopilación de información  50%	Envío de Newsletter diario con ofertas irresistibles por categoría	Envío de Newsletter semanal personalizado con productos y servicios recomendados	
USUARIO PARTICIPATIVO	Recopilación de información + trackeo de actividad		Jerarquización de productos y servicios según su historial de actividad	

EQUIPO FUNDADOR

MÁS DE 9 AÑOS DE EXPERIENCIA CONJUNTA EN LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS A TRAVÉS DE INTERNET.



DANIELA LORCA

Nacida para ser líder
Amante de los bebés

—
CEO

3 años como Gerente de Operaciones en Groupon LatAm



PABLO VIOJO

Programador desde los 5 años
Orgullosa papá de Florencia

—
COO/CTO

4 años como fundador, COO, CTO en Groupon LatAm



DESIREE GRINSPUN

Sangre comercial
Mamá de Tomás de 7 meses

—
SALES & MARKETING

3 años como Gerente de Edición en Groupon LatAm

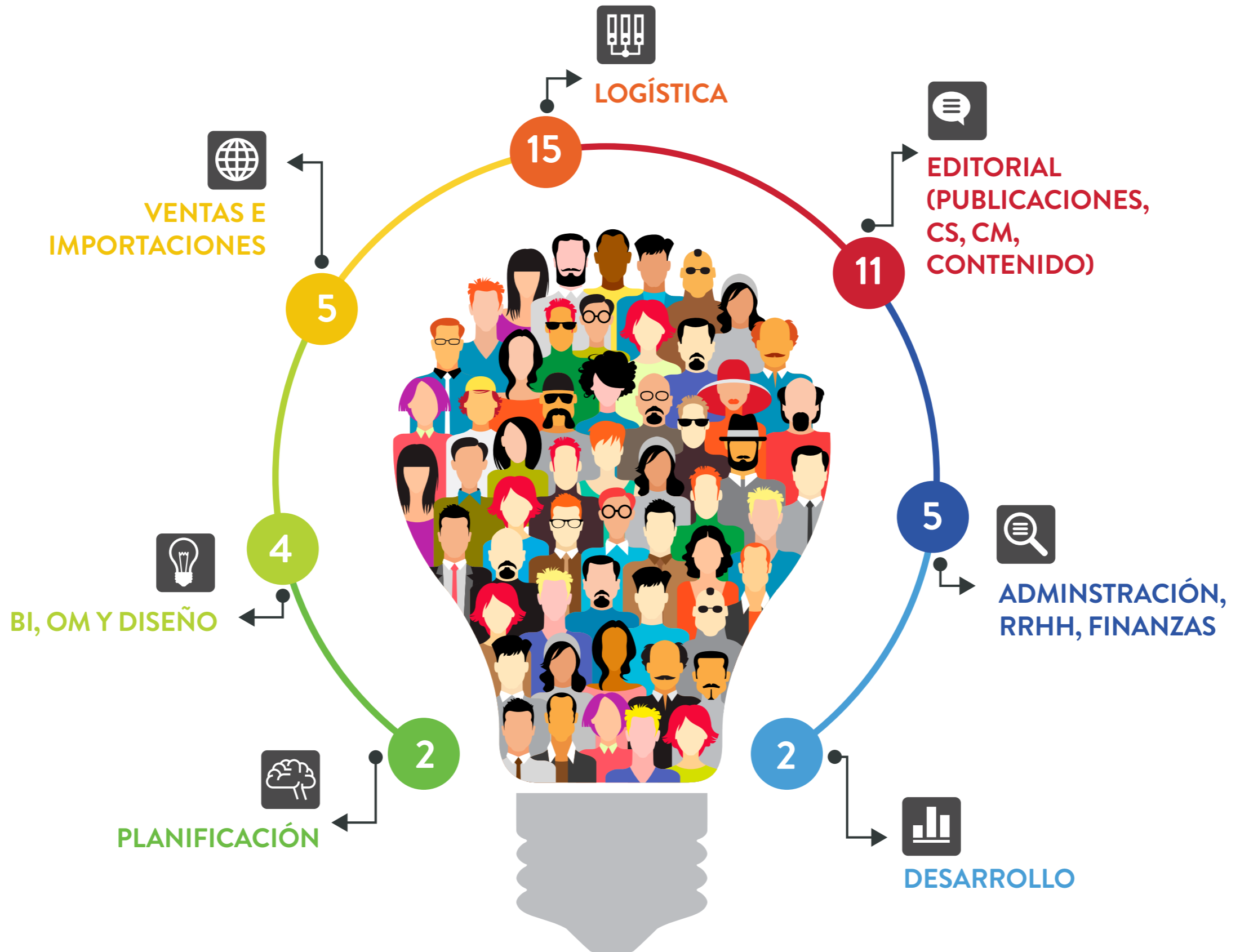
“Somos el equipo que estuvo a cargo de tecnología, operaciones y edición en Groupon LatAm para 8 países por 3 años. Juntamos nuestra experiencia y obsesión por la personalización y decidimos crear Babytuto”

**STARTUP CHILE
FINALISTAS PREMIO JOVEN EMPRENDEDORA
EN PROCESO DE SER EMPRENDEDORES ENDEAVOR**

**ST>RT-UP
CHILE**



EQUIPO ACTUAL



TRACK RECORD

2013
May



“Nace la idea”: Empieza la generación de contenido semana a semana sobre el embarazo hasta que el niño(a) tiene 2 años de edad.

Jul



Lanzamiento www.babytuto.com/info

Sep



Lanzamiento www.babytuto.com/tienda, 20.000 suscriptores.

Dic

ST>RT-UP
CHILE

Premio en base a subvención del Estado de Chile por US\$40K.

2014
Ene



40.000 suscriptores y 1.000 órdenes en un mes.

Feb



Aumento de capital por US\$300k a una valorización de US\$ 2M.

Ago



Venta acumulada supera el US\$1M. Más de 300 marcas publicadas.

Sep



100.000

100.000 fans en Facebook.

Nov



80.000 suscriptores y 5.000 órdenes en un mes.

Dic



Venta acumulada supera los US\$2M.

2015
Abr



125.000 suscriptores.

May

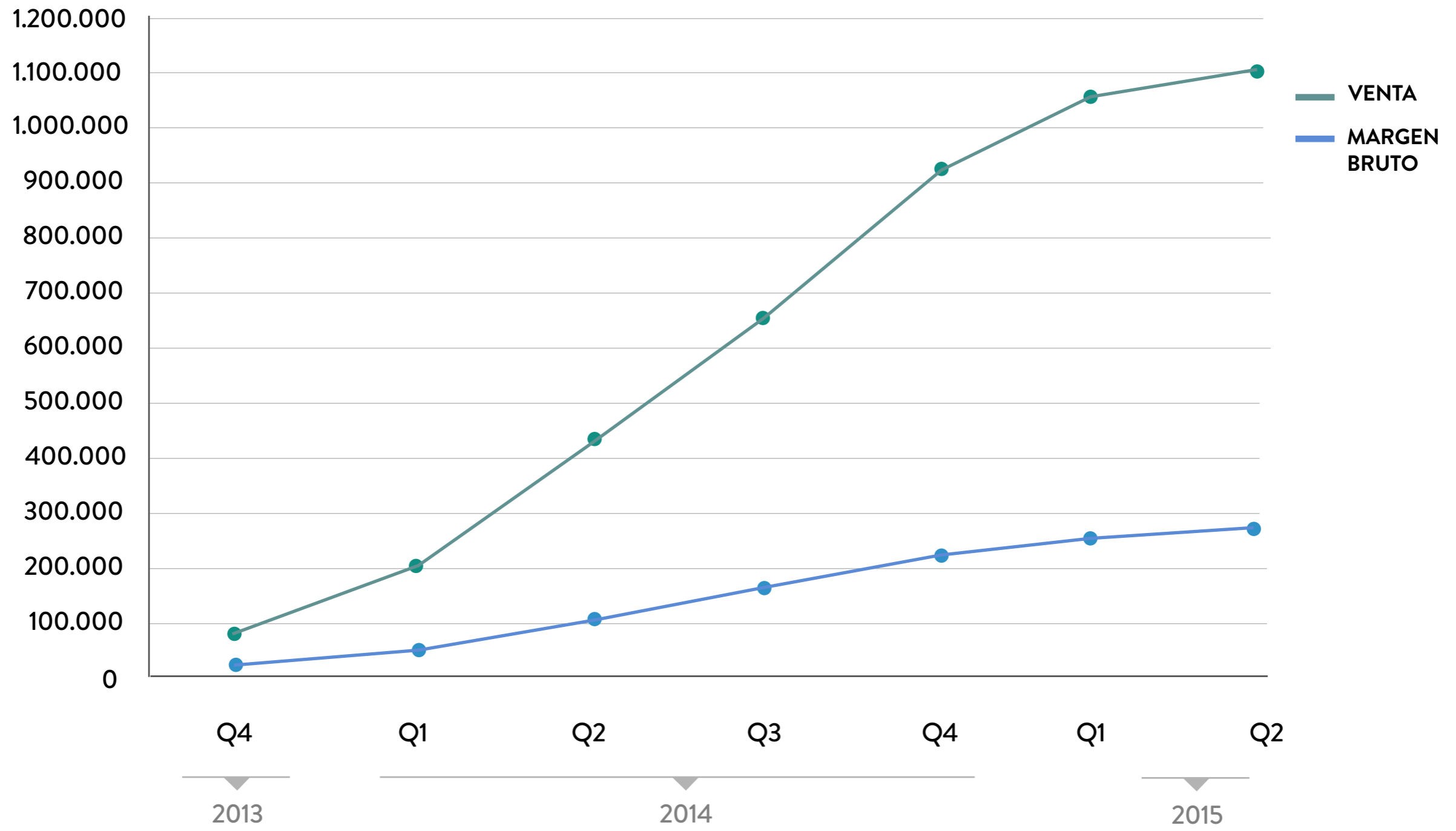


Venta acumulada 2015 supera los US\$2M.



Ventas 2013-2014
US\$2,2M
Margen bruto promedio
2014: 21,43%

Ventas 2015:
US\$2,2M
Margen bruto promedio
2015: 25%

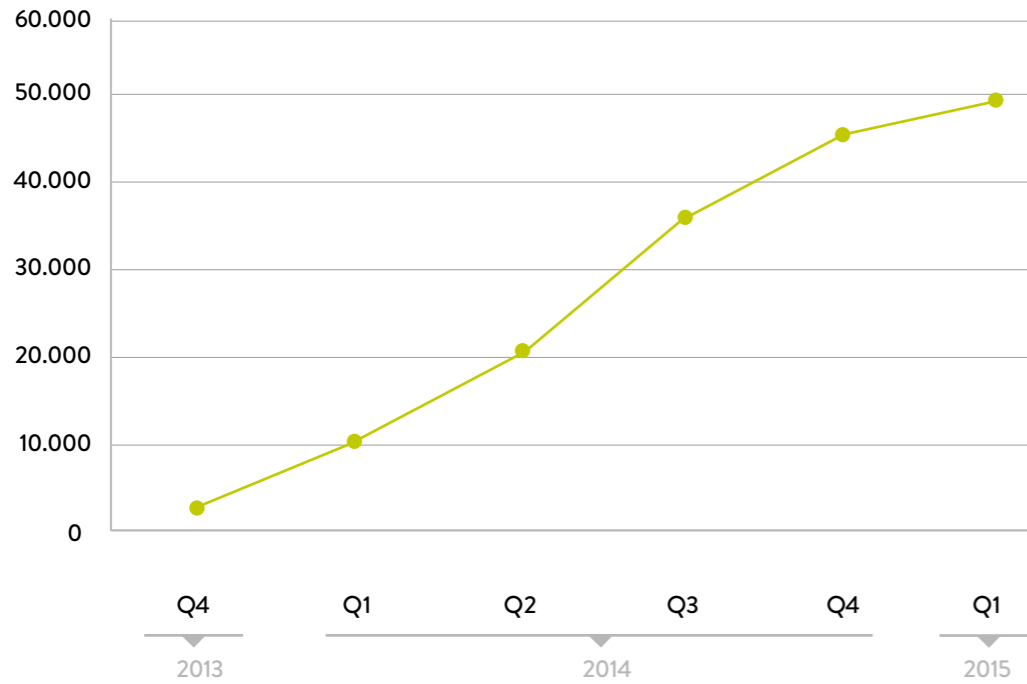


SITUACIÓN ACTUAL

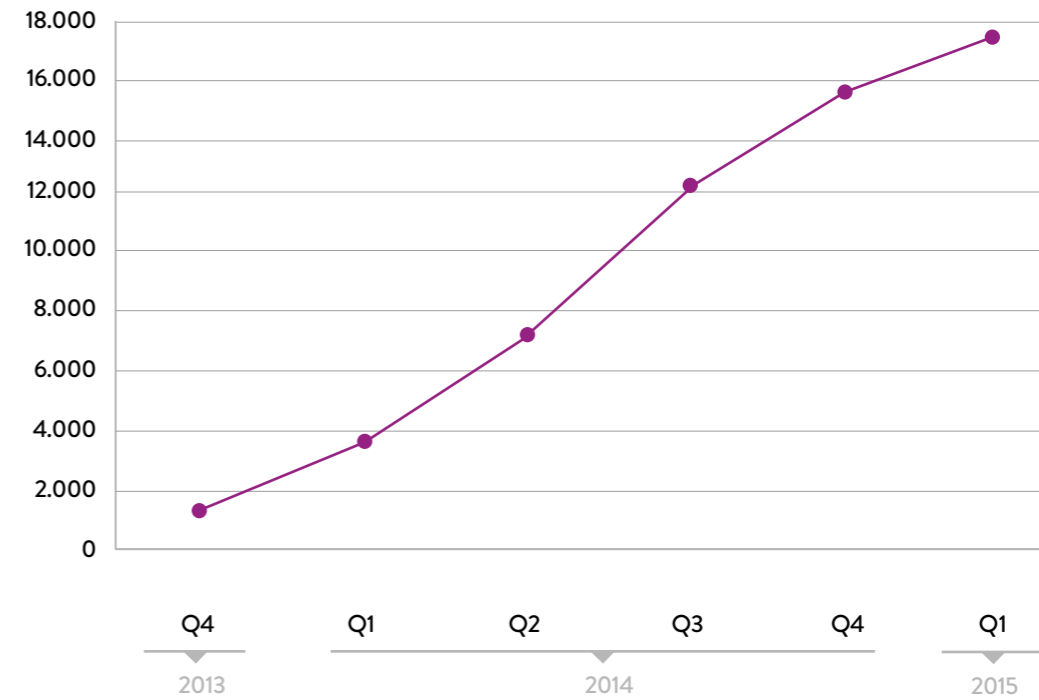
225.000 SEGUIDORES EN FACEBOOK



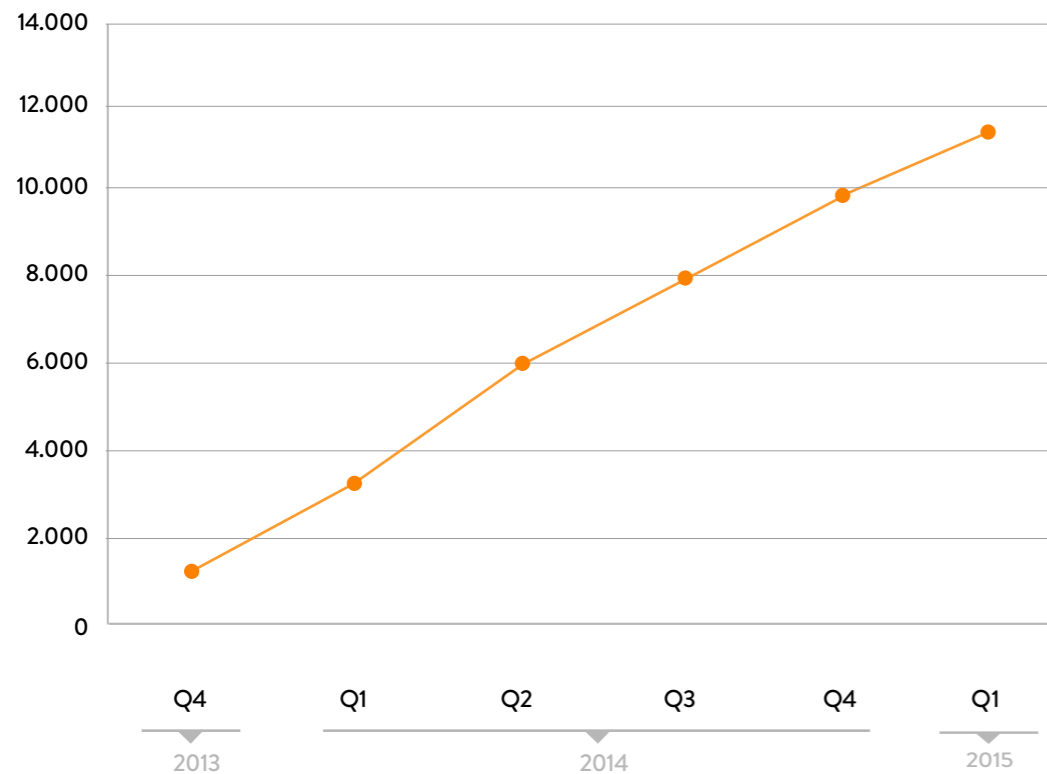
PRODUCTOS VENDIDOS



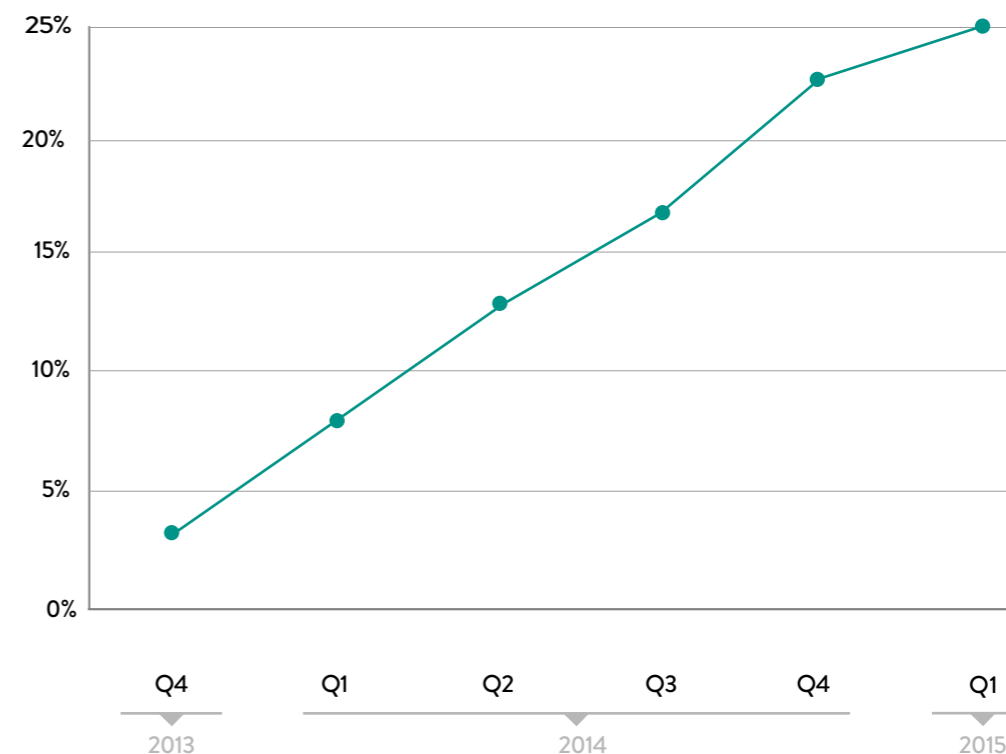
CANTIDAD DE ÓRDENES



COMPRADORES



% COMPRADORES/SUSCRITOS



SITUACIÓN ACTUAL

DATOS

Life Time Value (en 24 meses)	US\$450
Costo adquisición por comprador	US\$15
Ticket Promedio	US\$60
Recurrencia de compra	55%
Productos promedio/ compra	2,71
Total suscriptores	130.000
Total compradores	31.500

OM

Tasa de apertura de NL	10%
Conversión apertura, Clicks en el NL	30%
Conversión clicks NL a compra	2,3%
Conversión de clicks de Google pagado a compra	3,35%
ROI	150% en 28 días
Conversión de clicks de Google no pagado a compra	0,81%

LOGÍSTICA

Tiempo promedio de entrega	4 días
Rotación de inventario	15 días

ESTADO DE RESULTADOS

	2013 US\$	2014 US\$	2015 US\$ (E)
VENTAS	51.405	1.819.345	6.070.000
(-) COSTOS DE VENTAS	-38.208	-1.433.755	-3.769.000
(=) MARGEN BRUTO	13.197	385.590	2.301.000
(%) MARGEN BRUTO	25,7%	21,2%	37,9%
(+) OTROS INGRESOS	1.329	33.419	0
(-) COSTO FIJO +VARIABLES	-99.871	-734.279	-1.708.000
(=) EBITDA	-85.345	-315.270	593.210
(%) EBITDA	-167.7%	-19%	9,8%
(-) DEPRECIACION	35	1.725	0
(=) EBIT	-85.310	-313.545	593.210

Valor dólar: CLP\$600

PLAN DE CRECIMIENTO

2015
Jul



Mejora en negociación/optimización con proveedores

Ago



Nuevos desarrollos de negocio

Oct



Online Marketing captación de suscriptores por información

Dic



Ampliación de categorías por curva de precios y marcas

2016
Ene



Reducción tiempos de entrega a 48 horas

Mar



Disminuir tiempo de rotación de inventario a 10 días.

Jul



Ampliación de categorías por curva de precios y marcas

Oct



Reducción tiempos de entrega a 48 horas

Dic



Disminuir tiempo de rotación de inventario a 10 días

2017



Abrir Perú, desarrollos de nuevos nichos

2018



Abrir México, desarrollos de nuevos nichos

PLAN DE INVERSIÓN

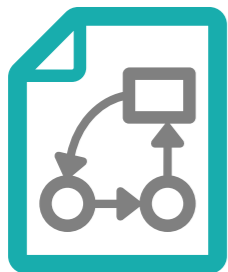


BÚSQUEDA DE AUMENTO DE CAPITAL POR US\$2M



LIDERAR EL MERCADO

Convertirnos en el top of mind en venta de productos y entrega de contenido sobre el desarrollo de su bebé.



EXPANDIR MODELO DE NEGOCIOS

Replicar nuestro modelo a nuevos nichos vírgenes y nuevos países con el fin de lograr posicionamiento en la región. El primer país será Colombia ¿Por qué Colombia?

- Mercado 3 veces más grande que Chile.
- Penetración de internet: Ocupa el tercer lugar en la cantidad de usuarios de Internet en LatAm.
- Mayor penetración femenina en el mercado laboral.
- No existe un sitio web que apunte al nicho de los bebés y que integre información con venta de productos y servicios como Babytuto.
- Déficit en oferta de productos para bebé.



PERFECCIONAR SISTEMA LOGÍSTICO

Lograr entregar en 48 horas hábiles.



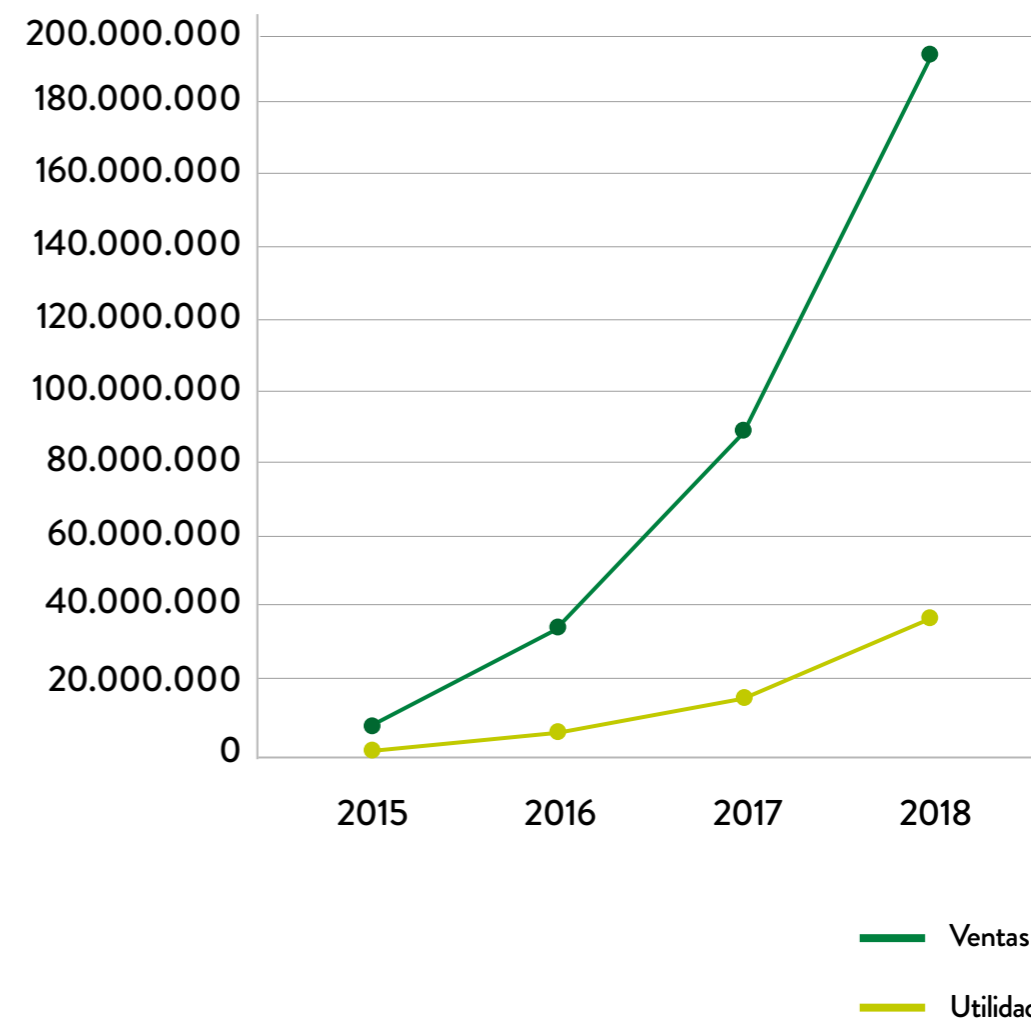
AMPLIAR OFERTA

Importar productos desde USA en base al historial de venta por categoría.

PROYECCIÓN A 3 AÑOS LATAM EN US\$

EN MILES DE US\$	2015	2016	2017	2018
VENTAS	6,070	36,192	89,032	195,871
(-) COSTO DE VENTAS	3,769	24,610	59,651	127,316
(-) COSTO DE ADM	1,708	4,704	9,620	18,786
= EBITDA	593	6,878	19,761	49,769

Cuenta/ En Miles de US\$	2015	2016	2017	2018
Gastos Administrativos	140	420	640	1,152
Artículos de escritorio	5	10	20	36
Servicios de Terceros	15	25	50	90
Sueldos	500	1,040	2,080	3,744
Marketing	100	200	400	720
Devoluciones	80	200	400	720
Costos de despacho	180	500	1,000	1,800
Costo de Flete	357	1,000	2,000	3,600
Comisiones Comerciales	135	800	2,000	5,000
Mantenimiento y reparaciones	15	45	90	162
Seguridad	10	30	60	108
Aduana y costos de importación	70	210	420	756
Gastos Bancarios	1	1	2	3,6
5% Extra	100	224	458	894
TOTAL	1,708	4,705	9,620	18,786



BÚSQUEDA DE CAPITAL Y CONSTITUCIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

AUMENTO DE CAPITAL POR US\$2M EN NOTA CONVERTIBLE

RONDAS DE INVERSIÓN:

- 1.- SEED ROUND 1 US\$100K (TRUNKBAY)
- 2.- SEED ROUND 2 US\$300K (AIUR, BRELE, MONDEL)

CAP TABLE

ACCIONISTA	PORCENTAJE
TRUNKBAY	33,65%
DLN	24,74%
DGP	24,74%
AIUR SPA	8,16%
BRELE LTDA	1,86%
MONDEL	1,11%
SURYA	0,74%
ESOP	5%

GRACIAS!



WWW.BABYTUTO.COM
DANI@BABYTUTO.COM