

El Eventbrite de **eventos premium** para amantes de la **gastronomía** y de la **vida sana**.

# Problemas

## Usuarios (B2C)

No saben **dónde buscar** experiencias y eventos próximos (catas, cenas pop-up, retiros) donde uno reside o va de visita.

**Escasa información** disponible sobre el evento (anfitrión-organizador, tamaño del grupo, calidad del servicio), que frena decisión de reserva.

**Procesos de reserva** poco automatizados, **llenos de fricción** (llamadas, WhatsApps, transferencias, Bizum, políticas de cancelación difusas), que frenan la decisión de compra.

**Vergüenza para ir sol@.**

## Organizadores (B2B)

(restaurantes, chefs privados, escuelas de cocina, bodegas, etc.)

**Alto % de no-shows** si no se cobra por adelantado.

**Tienen menos know-how** para diseñar, comunicar y comercializar experiencias en forma de eventos.

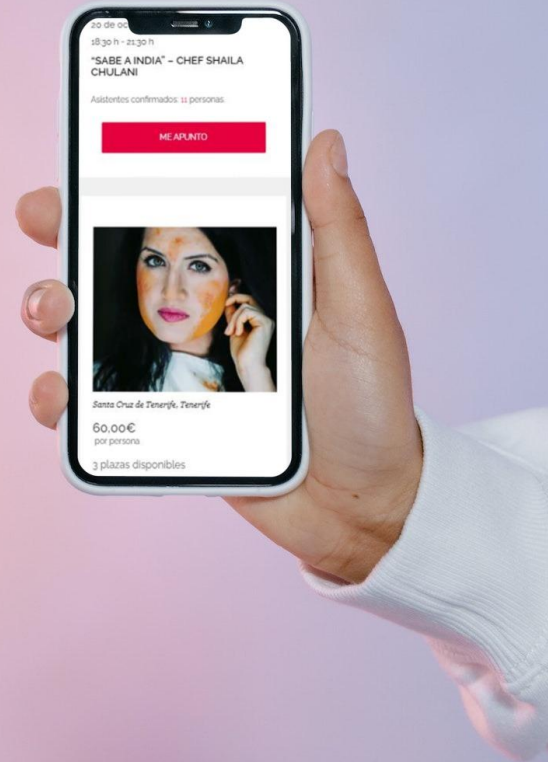
**Exceso de trabajo** por la poca digitalización en los procesos de venta.

Necesitan **soluciones plug & play** con **modelos de cobro por uso**.

No les importa **pagar más**, si se les trae **reservas extras**.

## Solución

Roots N'Joy es una **plataforma** global que permite a los ORGANIZADORES **crear y vender eventos únicos** de una manera sencilla, y a los USUARIOS **descubrirlos y apuntarse pagando**, con unos pocos clics.



★ **DESCUBRE**

★ **RESERVA**

★ **DISFRUTA**



## ORGANIZADORES (pymes y profesionales)

### Propuesta de valor

- ★ **Solución plug & play de TICKETING DE EVENTOS** -> MOTOR DE RESERVAS -> para **vender** las plazas **de forma fácil y segura** sin tener que invertir en infraestructura propia (CRM, e-commerce, pasarelas pago, etc.)
- ★ **Libertad para lanzar** los eventos que consideren oportunos.
- ★ Les **aportamos know-how**.
- ★ **Ganar visibilidad, reservas extras** -> PUBLICIDAD. Rentabilizan mejor el evento.



## USUARIOS FINALES (suscriptores, miembros del Club)

## Tracción ...

**+540**

micro eventos  
comercializados  
& realizados

**+300k €**

transacción  
acumulada  
(take rate act.: 7,5%)

**+ 6000**

plazas reservadas  
(3900 reservas,  
ticket medio: 73,32 €)

\*GMV 2023 (orgánico): ~85 k € (>32% 2022) , ~160 eventos

... otras validaciones

CAC Organizador: 140 € < x4 ~600 € (LTV 12 meses)

**Foco sectorial + premiumización** = ticket medio alto: **49,27 €**

**EXCLUSIVIDAD + FOMO** (1-100 plazas) + **COMUNIDAD (F. HUMANO)**

Agregador + **generador de OFERTA** = + **volumen de negocio (\$\$\$)**

**Monetizamos** desde el primer evento.

mejor gestión (digital), reservas extras, business intelligence

Organizadores (B2B)

Dinámica del negocio

Roots N'Joy

inventario de eventos (oferta), leads / suscriptores, **NETWORK EFFECT**

Premium / verticalización



COVER MANAGER  
RESTAURANT BOOKING PARTNER

TAKEACHEF



Herramientas para la venta  
directa (**motor de reservas**)

Capacidad de venta extra  
(**generador de demanda**)

eventbrite

meetup

fever

cvent

TOMATICKET.es

GROUPON

Generalista



# Tamaño de mercado

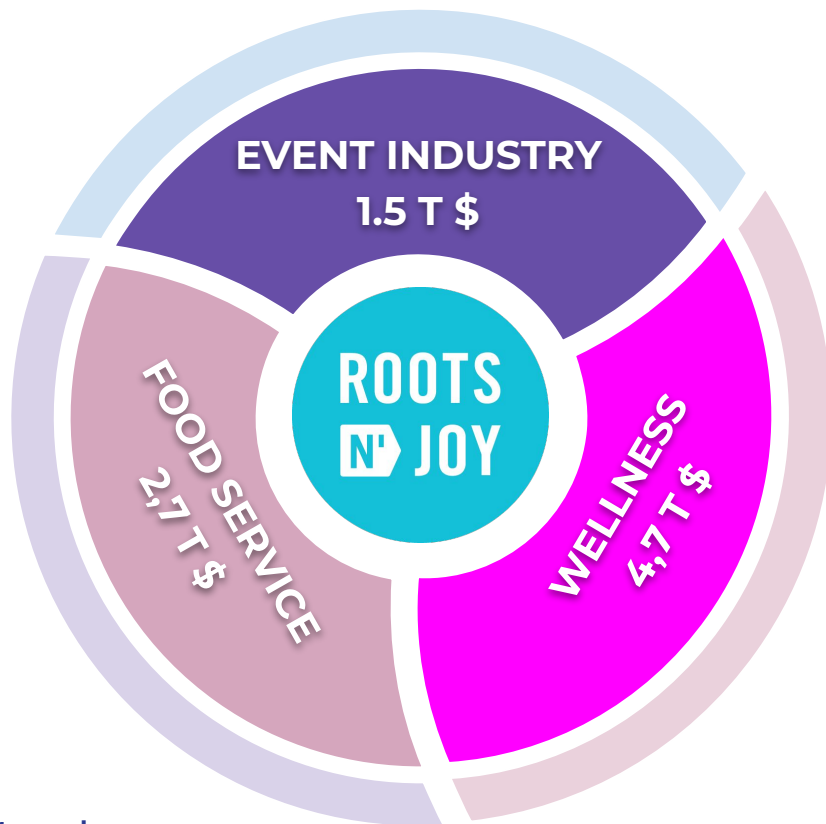
## Mercado EVENTOS (España)

TAM: Total Available Market  
260.922 organizadores  
potenciales

SAM: Serviceable Available  
Market  
148.630.500€

SOM: Serviceable Obtainable  
Market  
2.339.692€ turnover

- oportunidad de negocio



Mundo

## ODS





# Testimonios

A través de la plataforma **se han vendido** cenas clandestinas y “pop-ups”, talleres de cocina, conciertos con picoteo, eventos benéficos, retiros de un día, catas de vino, brunches saludables, jornadas gastronómicas, etc. en **cinco islas Canarias**, y en 2023 también en **Madrid, Baleares, Barcelona y Andalucía**.



María Cubillo **Escuela de  
Cocina Se Te Va La Olla**



José María Gómez  
**Bodega Linaje del Pago**

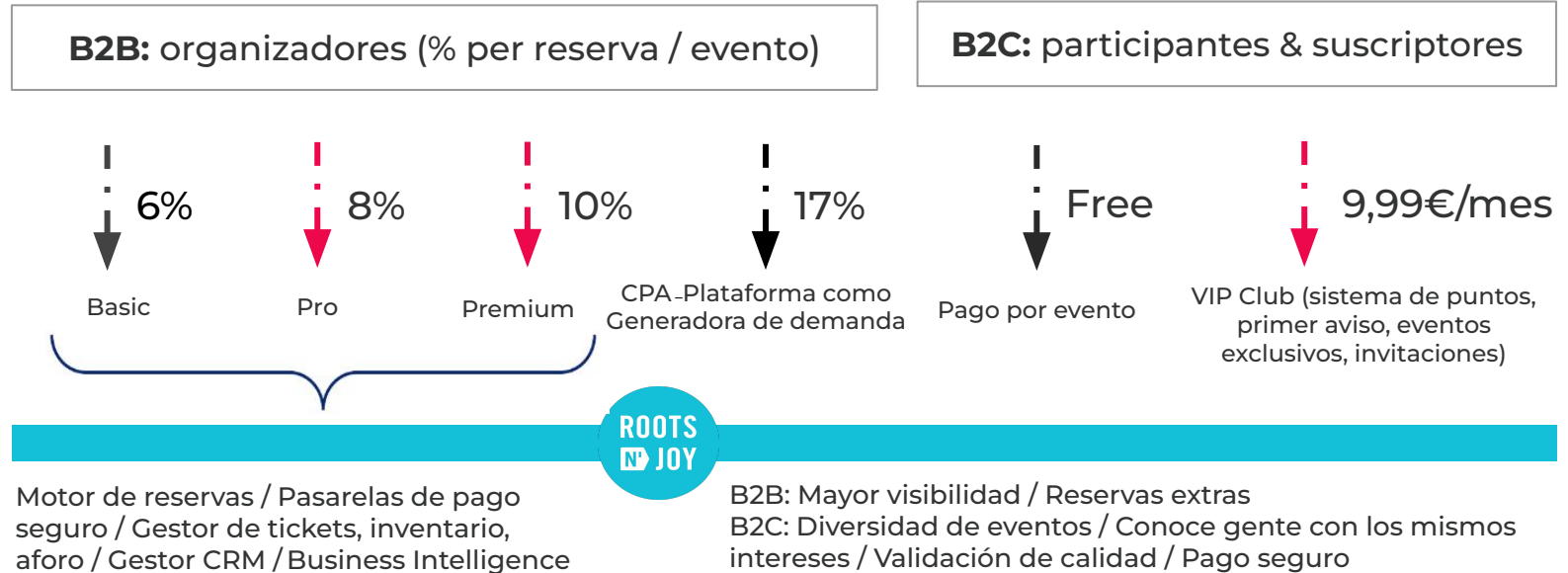
Magda Sayka  
**Chef privada**



Marcos Tavío **Restaurante  
Ocho Aborígen**

# Modelo de negocio: híbrido (B2B2C)

Modelos de monetización



Posibles capas adicionales de tecnología y de monetización:

- Business Intelligence basada en **IA** (análisis y predicción de comportamiento de demanda, generación de mayor oferta)
- **Tokenización** de sistemas de recompensa, de puntos obtenidos en el Club VIP.

# Proyecciones financieras

Post-ronda ->	2024	2025	2026
<b>GMV / n de eventos</b>	530 k € (702)	2,4 M € (3077)	6 M € (6922)
<b>Ingresos/ net take rate</b>	47.828 € (8,57 %)	240.838 € (9,30 %)	664.388 € (10,15 %)
<b>Costes directos y de estructura (% mkt)</b>	149 k € (18 %)	351 k € (38 %)	539 k € (45 %)
<b>EBITDA</b>	-111.872 €	-141.514 €	34.930 €
<b>Rentab. Neta %</b>	-301,85 %	-73,38 %	6,27 %
<b>Financiación externa</b>	90 k € + 50 K €	225 k €	break-even

GO TO MARKET - ESCALADO ->

... por REGIONES

### Organizadores (B2B)

- ★ Labor comercial + colectivos
- ★ Partnerships estratégicos
  - ★ Red de Embajadores
- ★ Campañas miembro trae miembro

### Suscriptores (B2C)

- ★ Campañas de captación de suscriptores (RRSS)
- ★ Campañas miembro trae miembro
- ★ Partnerships estratégicos
- ★ Embajadores / influencers

***FLYWHEEL: número de eventos***

**+**

***NETWORK EFFECT***

# Equipo

Kitti Kolmont



CEO



Enrique Sánchez



Growth & Ops



Carlos Morales



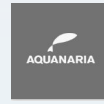
Marketing



Natalia Santos



Sales B2B



Juan Carlos Perán



Technology

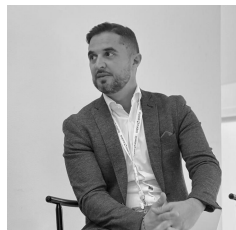


# Advisory Board

Nos validan:



Carlos M. Lizán



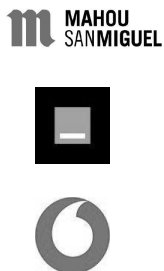
Advisor on fundraising strategy & legal (+20 años)



Jorge Matute



Market Advisor  
Trade Customer Experience & Marketing Manager (+13 años)



Barbara Malet



Growth



Ruben Moya



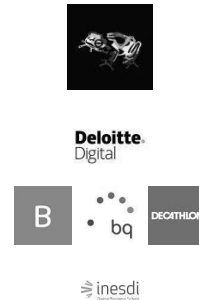
Technology



Hector Martín



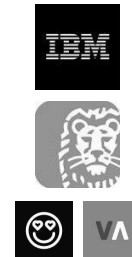
Design



Carlos Collado



Product



Total: **365 000€**  
(para llegar a break-even)

## Necesidades financieras



**2023/24**

Ronda 1 >

Campaña online	50 k € 65 % comprometido	5 % Equity	1 M € Post -money	900 € Ticket mínimo
----------------	-----------------------------	---------------	----------------------	------------------------

+

Camp. offline	30k€ - 50k€ 30 k € comprometido	? Equity	? Valor+smart money	15 k € Ticket mínimo
---------------	------------------------------------	-------------	------------------------	-------------------------

**2024/25**

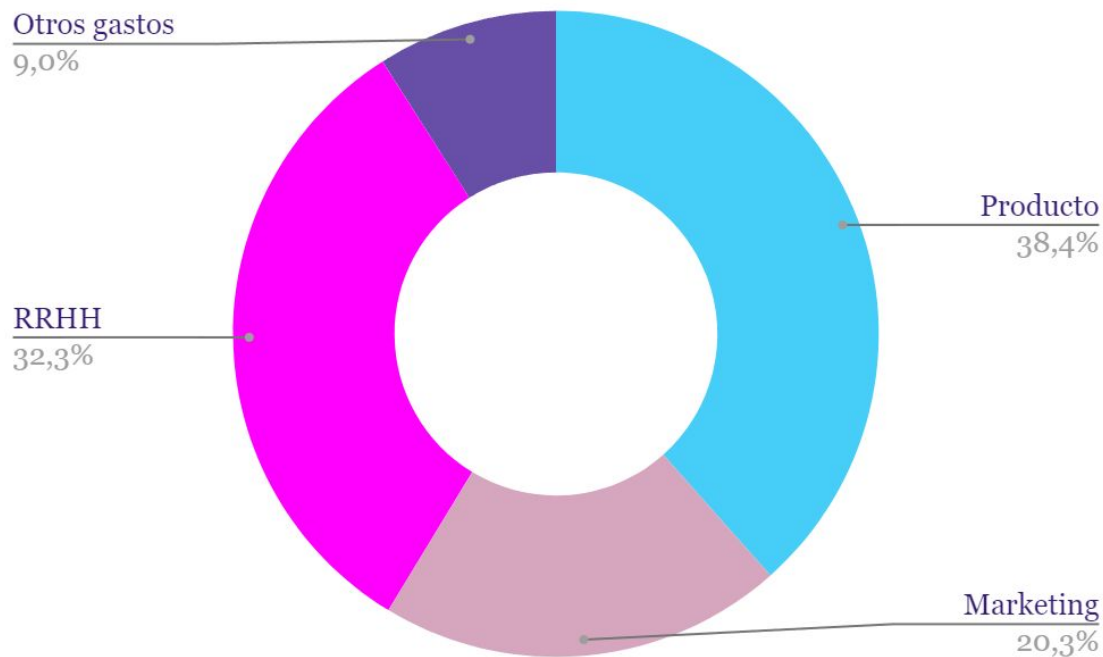
Ronda 2 >

275 k €
---------

Break-Even: inicio de 2026 (mes 25 post primer-ronda)



# Ronda de inversión 1



Objetivos de inversión: desarrollo de la siguiente versión tecnológica que nos permita escalar, aumentar equipo, invertir en crecimiento (por regiones, tanto B2B como B2B).

¿Te apuntas?

**Kitti Kolmont**

CEO | Chief Executive Officer  
Email: k.kitti@rootsnjoy.com  
Móvil: +34 697 61 15 82

**Enrique Sánchez**

CGOO | Chief Growth & Ops Officer  
Email: enrique@rootsnjoy.com  
Móvil: +34 682 669 197

Tickets offline

Tickets online



adventurees.com