

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

Feb 2024



INVESTORS' DECK

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.

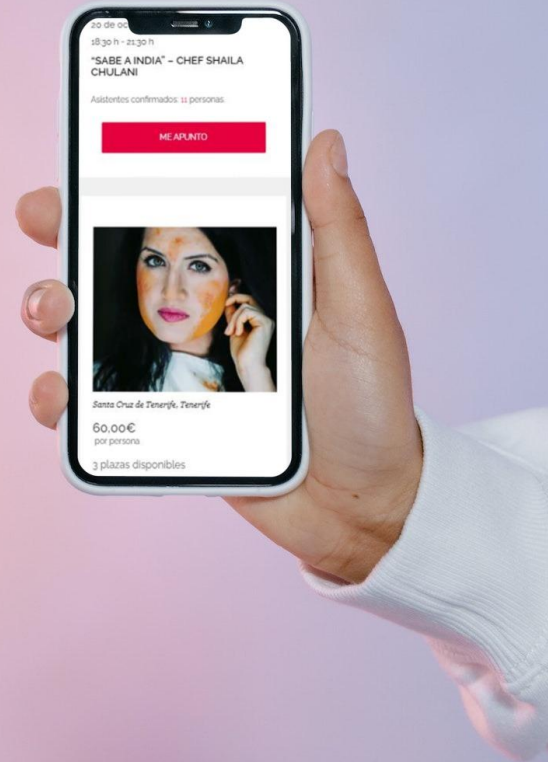
Exceso de trabajo por la poca digitalización en los procesos de venta.

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.
- ★ **Know-how** (mercado, usuarios, venta)
- ★ **Ganar visibilidad, reservas extras** -> PUBLICIDAD. Rentabilizan mejor el evento.



USUARIOS FINALES (suscriptores, miembros del Club)

Tracción ...



*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: **49,61 €**

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

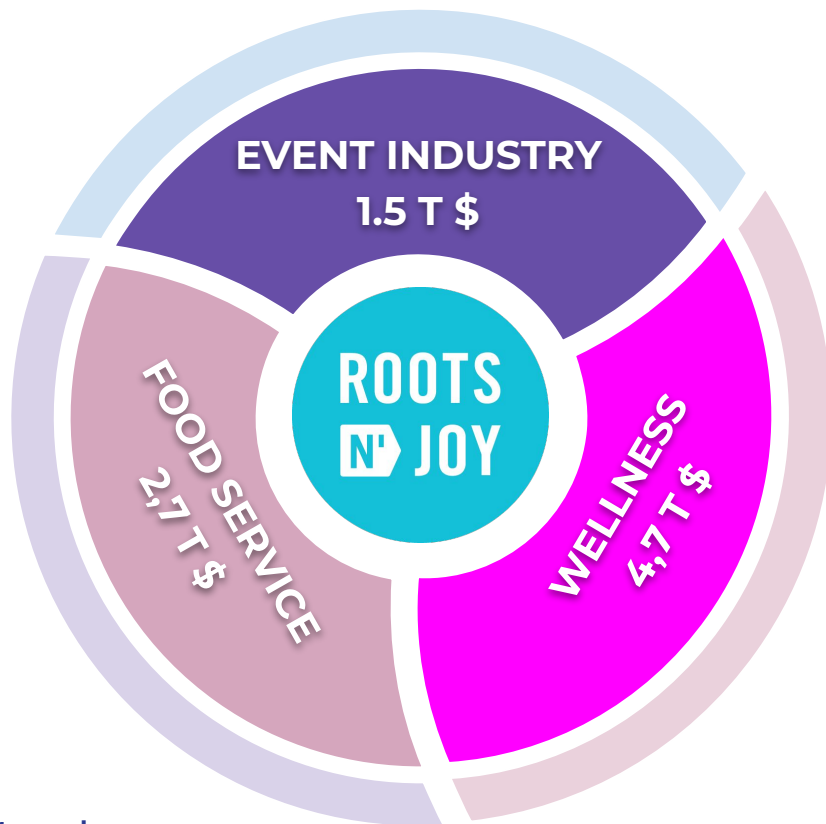
Mercado EVENTOS (España)

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

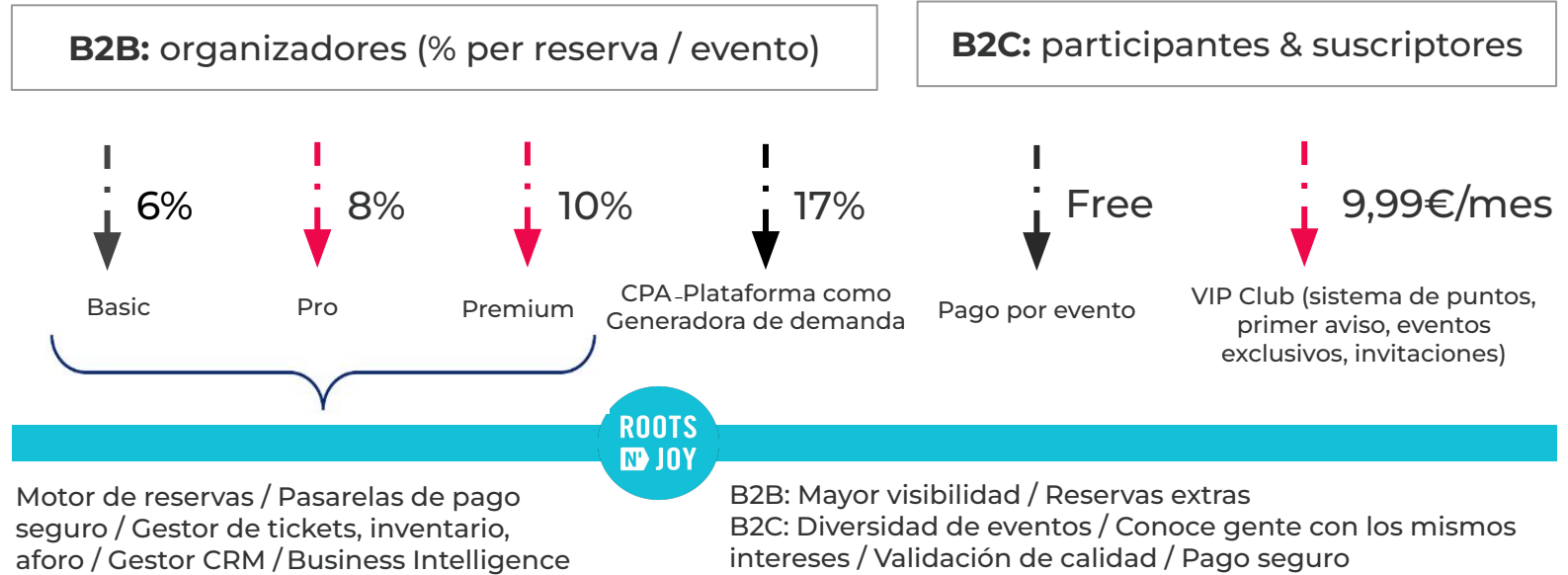
Magda Sayka
Chef privada



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
GMV / n de eventos	530 k € (702)	2,4 M € (3077)	6 M € (6922)
Ingresos/ net take rate	47.782 € (8,57 %)	240.752 € (9,30 %)	664.087 € (10,15 %)
Costes directos y de estructura (% mkt)	145 k € (18 %)	338 k € (39 %)	525 k € (45 %)
EBITDA	-102.345 €	-145.590 €	29.043 €
Rentab. Neta %	-214 %	-60 %	4 %
Financiación externa	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

+

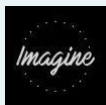
NETWORK EFFECT

Equipo

Kitti Kolmont



CEO



Enrique Sánchez



Growth & Ops



Carlos Morales



Marketing



Natalia Santos



Sales B2B



Juan Carlos Perán

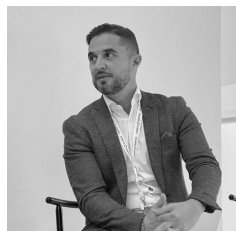


Technology



Advisory Board

Carlos M. Lizán



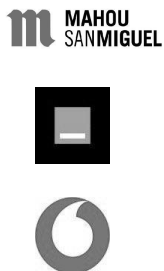
Advisor on fundraising strategy & legal (+20 años)



Jorge Matute



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



Nos validan:



Barbara Malet



Growth



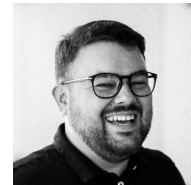
Ruben Moya



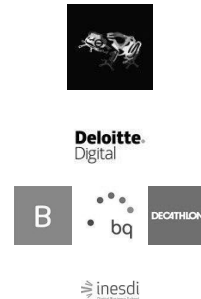
Technology



Hector Martín



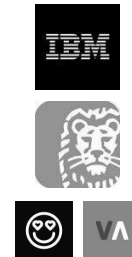
Design



Carlos Collado



Product



Aceleradoras:



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

Necesidades financieras



2023/24

Ronda 1 >

Campaña online	50 k € 65 % comprometido	5 % Equity	900 € Ticket mínimo	900 k € Pre -money
----------------	-----------------------------	---------------	------------------------	-----------------------

+

Camp. offline	30k€ - 50k€ 30 k € comprometido	? Equity	15 k € Ticket mínimo	800 k € Valor pre-m. + smart m.
---------------	------------------------------------	-------------	-------------------------	------------------------------------

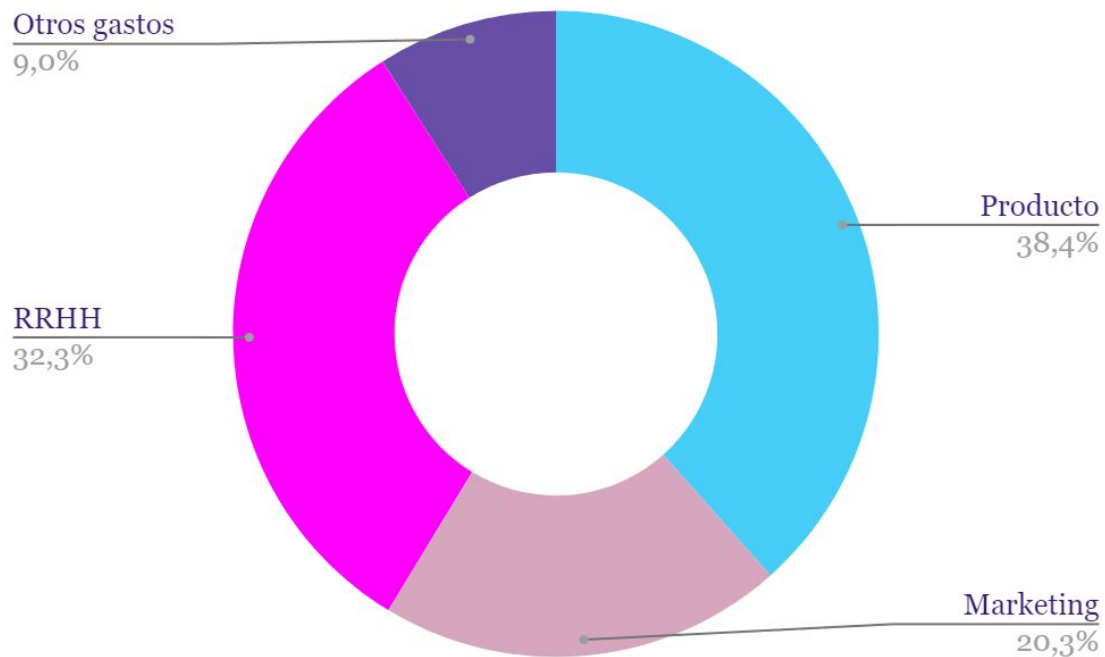
2025

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