




BeAmbassador

BRAND AMBASSADORS SOLUTIONS

La solución SaaS que convierte a los empleados y fans en los mejores
embajadores de marca

be-ambassador.com

PROBLEMAS de las EMPRESAS





 **Altos costes en campañas de Social Media ADS**
(Facebook Ads, Twitter Ads....)

 **Baja tasa de adquisición de leads**

 **Alto coste de los influencers**


 **Desconocimiento de sus resultados**

¿QUÉ NECESITAN LAS EMPRESAS?

-  **Viralizar** el reconocimiento de marca
-  Aumentar su **presencia** en redes sociales
-  Multiplicar sus **ventas** online
-  Gestionar y atraer **talento**

LA SOLUCIÓN

¡Convierte a tus empleados, influencers y fans en tus mejores **embajadores de marca** en redes sociales!



“El empleado es el portavoz más influyente para comunicar el contenido corporativo”

Edelman Trust Barometer

¿POR QUÉ?

Porque el contenido compartido por las personas en Redes Sociales tiene hasta **8 veces más engagement** que el compartido por las empresas

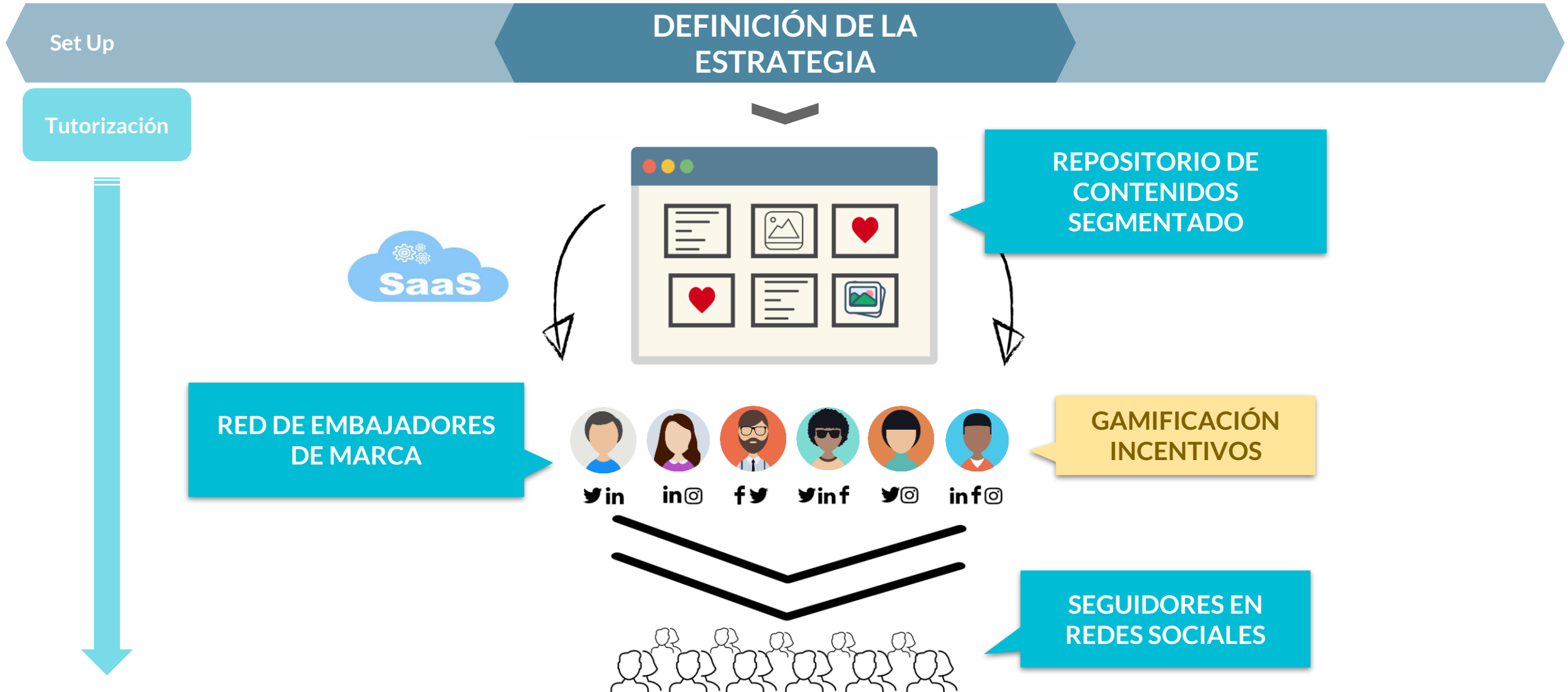


¿POR QUÉ?

Porque el contenido de las personas físicas es hasta **16 veces**
más atractivo e influyente



¿CÓMO LO HACEMOS?

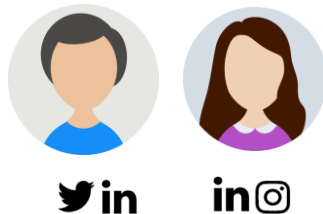


EJEMPLOS POR USOS

- Multisectorial -

EQUIPOS COMERCIALES

- 👉 Potencia su **Professional Branding**
- 👉 Unifica la **comunicación entre agentes y compañía**
- 👉 **Aumenta las ventas** con una presencia constante del equipo comercial en RRSS



FRANQUICIAS - RETAIL

- 👉 Implica a los trabajadores y establece un **canal de comunicación y venta**.
- 👉 Crece la **visibilidad** del establecimiento y **atrae a los mejores profesionales**
- 👉 **Disminuye** la rotación de empleados y por tanto sus **costes**
- 👉 Aumenta las **ventas**



EDUCACIÓN

- 👉 **Mejora el compromiso** de empleados, alumnos y docentes
- 👉 **Se incrementa la notoriedad** del centro formativo
- 👉 Aumenta las **inscripciones**



PORTAL DEL EMBAJADOR

The screenshot displays the BeAmbassador Ambassador Portal interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: 'Repositorio' (highlighted), 'Social Planner', 'Bandeja de Salida', 'Estadísticas', 'Mis Redes Sociales', 'LEADS' (Tratos, Formularios, Landings), and 'ACADEMIA' (Cursos). The main content area has a blue header with 'Repositorio de Contenidos' and a search icon. Below the header is a grid of content cards. Each card includes a profile picture, name, date, and a 'Sugerido por' label. The cards feature various images and titles such as 'Atrae talento a tu empresa a través del Employer Branding', 'El equipamiento, un elemento fundamental para evitar problemas de salud en el teletrabajo', 'Why I love B2B Marketplaces', and 'Retail y Covid-19: la transformación se acelera'. Each card also shows social sharing icons, a hashtag, and a 'LEER Y AGENDAR' button.

BeAmbassador

BlogsterApp Ambassador SL
http://blogsterapp.com/es/

EMBAJADORES DE MARCA

Repositorio

Social Planner

Bandeja de Salida

Estadísticas

Mis Redes Sociales

LEADS

Tratos

Formularios

Landings

ACADEMIA

Cursos

Ranking

Cinta Reyes

ES

Contenido

Repositorio de Contenidos

Sugerido por Administrador 17/06/2020

Employer Branding
Atrae talento a tu empresa a través del Employer Branding

Atrae talento a tu empresa a través del Employer Branding

Disponible para compartir en

#EmployeeBranding

5 2

LEER Y AGENDAR

Sugerido por Administrador 17/06/2020

El equipamiento, un elemento fundamental para evitar problemas de salud en el teletrabajo

Disponible para compartir en

#Actualidad

7 1

LEER Y AGENDAR

Sugerido por José 15/06/2020

Why I love B2B Marketplaces

Disponible para compartir en

#Actualidad

4 1

LEER Y AGENDAR

Sugerido por José 11/06/2020

Retail y Covid-19: la transformación se acelera

Disponible para compartir en

#Actualidad

7 2

LEER Y AGENDAR

Sugerido por Administrador 10/06/2020

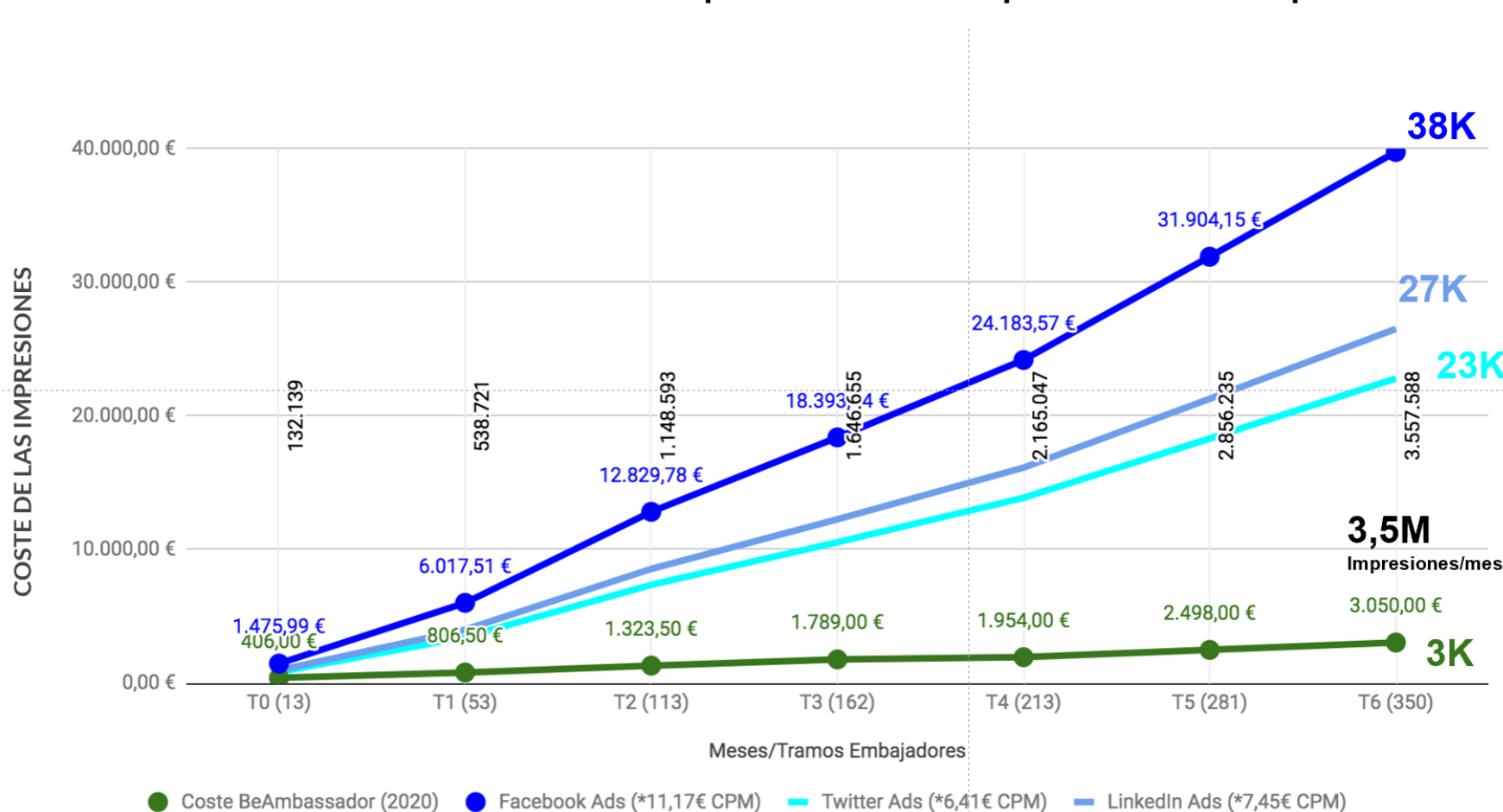
Sugerido por Administrador 29/05/2020

Sugerido por Administrador 28/05/2020

Sugerido por Administrador 26/05/2020

CASO DE ESTUDIO REALE

Comparativa del coste por número de impresiones



SOMOS
MÁS VIRALES

f X 13

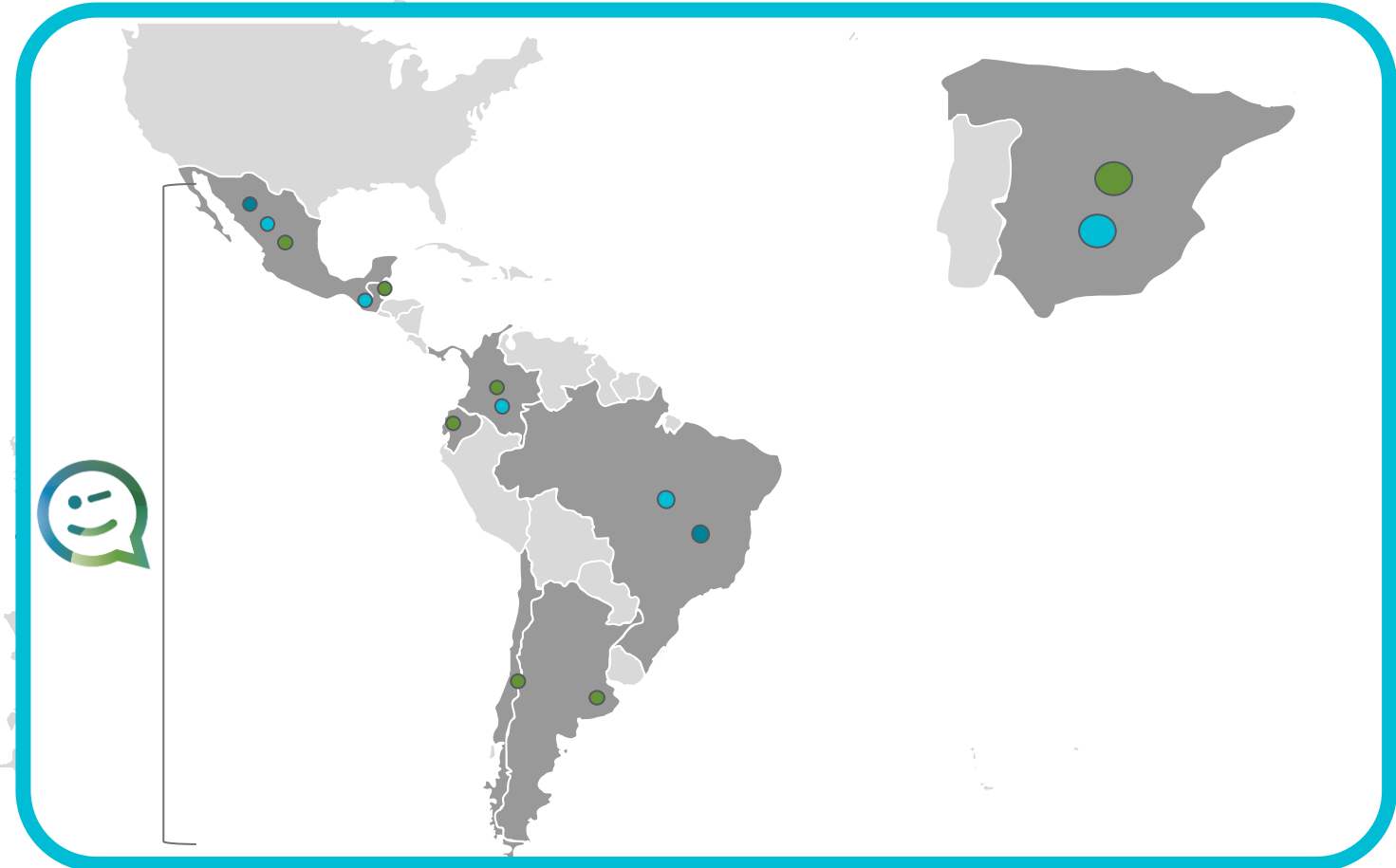
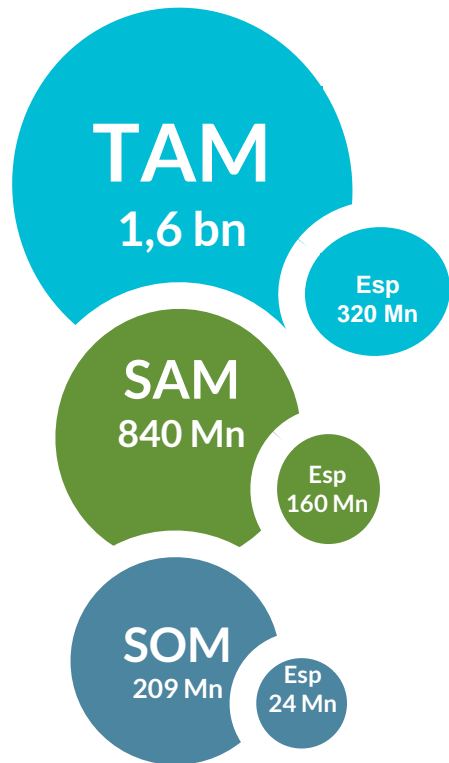
t X 8

in X 9

ACTIVIDAD
ECONÓMICAMENTE
VIABLE

EL MERCADO

Amplio mercado en plena adopción de estrategias de embajadores



● Representantes ● Partners ● Prospectos I clientes

ESTRATEGIA frente MERCADO



MARKETING LEAD MAGNET PARA ADQUIRIR PROSPECTOS Y PARTNERS

- 👉 Web conceptual www.employeebranding.es | Solicitud de Demo www.be-ambassador.com
- 👉 Google Ads: captación de leads y partners

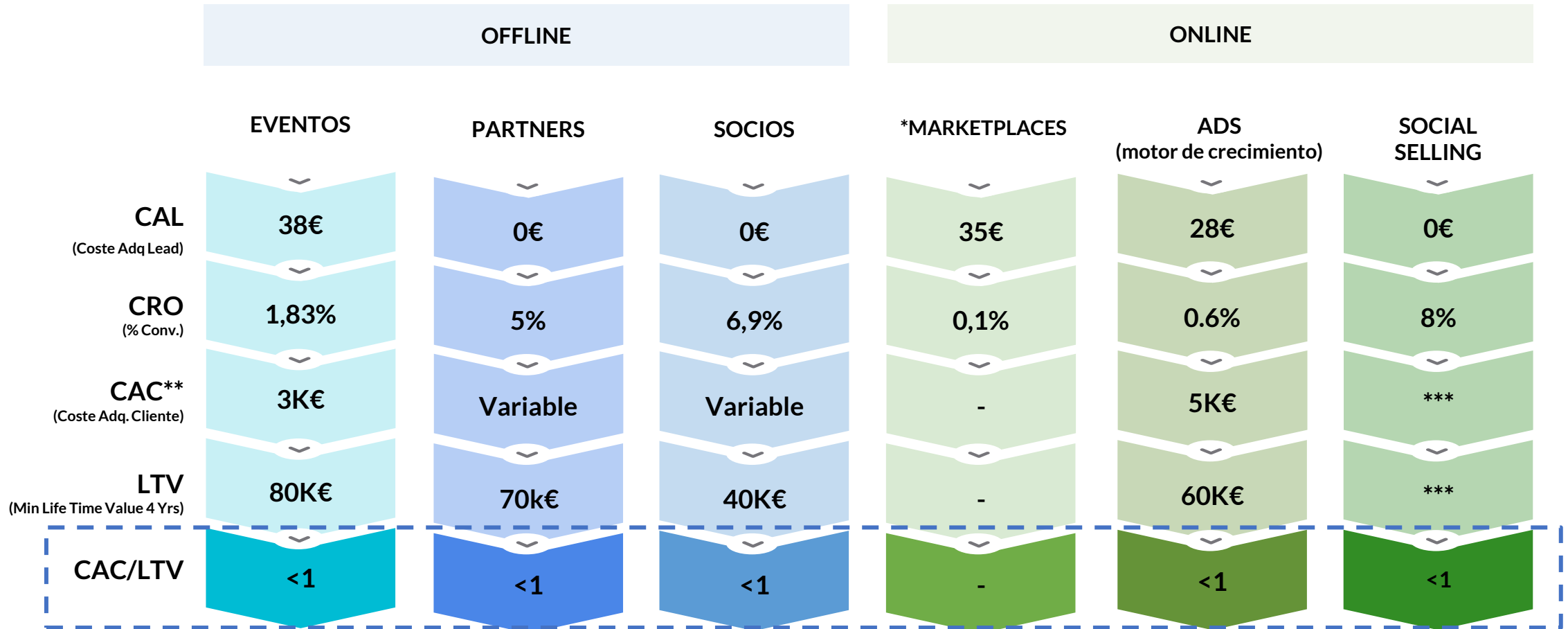
Nos ofrece una visión global de la evolución e interés del mercado

EJECUCIÓN COMERCIAL

- 👉 Equipo de ventas **BeAmbassador**
 - ✓ Gestión de leads online
 - ✓ Asistencia a eventos especializados
- 👉 Red de **Partners**
 - ✓ Tienen los **clientes**
 - ✓ Conocen al **decisor de compra**

CANALES DE VENTA

Hemos demostrado tracción corporativa **offline y online**



*Nuevo canal **CAC Específico para cada canal. No están imputados costes comerciales - personal interno -. En el caso de los Partners y socios reciben una remuneración variable.

*** Forma parte de las acciones internas de marketing

EVOLUCIÓN COMERCIAL

2020/21

El mercado está madurando y acelerará la contratación

Eliminado el Riesgo Mercado

2018

👉 Predicando en el DESIERTO

Reuniones 54 | Contratos 2

- 👉 Mercado Inmaduro
- 👉 Baja cualificación clientes

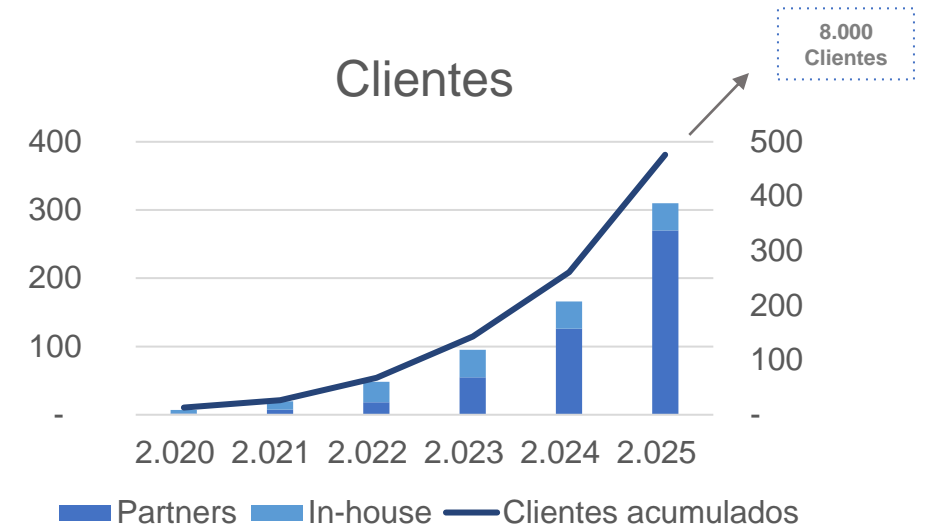
2019

👉 Evangelizando en la SABANA

Reuniones 160 | Ofertas 39 | Contratos 4

- 👉 Mercado en clara adquisición conocimiento – Aparece **LATAM**
- 👉 Mayor cualificación clientes
- 👉 Canales Offline y Online probados
- 👉 Adquisición clientes en Canales especializados

El mercado ha identificado la **necesidad** y **creceremos con él**



480 Clientes es un 0,8% del Mercado Latam + España (No EEUU / Canada)

- 👉 Previsión a 5 años – Early Adopters | Previsión 10 años – **Early Majority x20**
- 👉 Tras la definición del mercado, el crecimiento puede incluir estrategias **Add-ons**
- 👉 La maduración del Producto - 2/3 años - favorecerá la venta por canales tradicionales menos especializados e incluirá soluciones “Plug & Play” aumentando la **escalabilidad**

NUESTROS CLIENTES



¿Con quiénes estamos hablando? Algunas marcas reconocidas*



*Detalle algunos leads cualificados Latam en anexo

PARTNERS

 Activos 16

 Previsión 2020: 25

 Previsión 2021: 50



People
Excellence

:elantia



Hito
Focus on People

e-ssence

Leader
Selling
Lidera el cambio



WSC Design®



MATHMIND

Con presencia internacional



MODELO DE INGRESOS

CLIENTE

Departamento Comercial

Departamento Marketing

Departamento RRHH | Com. Interna

LICENCIAS POR
EMBAJADOR

Generación de clientes cautivos

€

Contratos de Largo Plazo

Ingresos recurrentes y en crecimiento

LTV > 4 Yrs (Mínimo)

CAC / LTV <1 (~0,1%)

COMPETIDORES EN ESPAÑA



Nuestros clientes destacan la **calidad, rapidez y cercanía de BeA** generando así la confianza necesaria para **crecer** frente a la competencia. Ello nos hace **nº 1 en España**

- 👉 OFRECEMOS **CONSULTORIA PREVIA Y TUTORIZACIÓN DURANTE 6 MESES.**
- 👉 MÁS **ECONÓMICOS y FLEXIBLES** EN LAS PROPUESTAS
- 👉 PLATAFORMA MÁS **ESTABLE y PERSONALIZABLE** A LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES
- 👉 CONTAMOS CON UNA **RED DE PARTNERS**

COMPETIDORES EN EL MUNDO



Tendencias de Expansión

- 👉 Vía anglosajona – Utilizada por todos los europeos.
- 👉 Vía Latina – 1 solo competidor no activo en embajadores.

No solo hay un mercado en expansión libre sino que es el siguiente paso de crecimiento para la vía anglosajona.

AVANCES E HITOS

Lanzamiento de **BeAmbassador (B2B)**

Firma de contrato con **Reale Seguros**

Aceleración de **T-ZIR // Telefónica Open Future**

Establecimiento de **Estrategia de Marketing y Comunicación**

- **Cientes LeadMagnet**
- **Estrategia Partners**

Premio a la startup más innovadora de 2018 por **Capital Radio**

Microsoft incluye a BeAmbassador como **PARTNER ISV** (Independent Software Vendor)

BeAmbassador es elegida como una de las **10 ideas más innovadoras** en **DES 2019**

Aumenta a un ritmo del 6% mensual el interés sobre la tendencia **Employee Branding** en el Mercado.

LATAM se muestra como un **mercado definido**

Empresa **ZEC - I. Sociedades 4%** -

Desarrollo de módulos adicionales (Leads I Academy)

BeAmbassador aumenta su presencia internacional en **México, Colombia, Brasil y UK** a través de los partners.

Se establece un **representante** en **México y Colombia**.

Inicio de la Integración con **Teams**

South Summit - **Posicionados entre las 400 mejores empresas. (10% mejores)**

Entramos a formar parte de **ICEXNEXT**

2018

Telefónica
**OPEN
FUTURE**



2019



2020



EQUIPO FUNDADOR

+9 Profesionales full time



**José
Olarreaga**

CEO

Con fuerte formación financiera
y fuerte experiencia en gestión
destaca por **IMPLANTAR**

hispasat

en **LATAM** desde Brasil.

<https://www.linkedin.com/in/joseolarreaga/>



**Jesús
González**

COO

Con fuerte experiencia en desarrollo

ContaWin®  Isla Soft 

Vendido en 2016 a Wolter Kluvers

<https://www.linkedin.com/in/jmgfuentes/>
<https://www.linkedin.com/in/mmontesinon/>



**Manuel
Montesino**

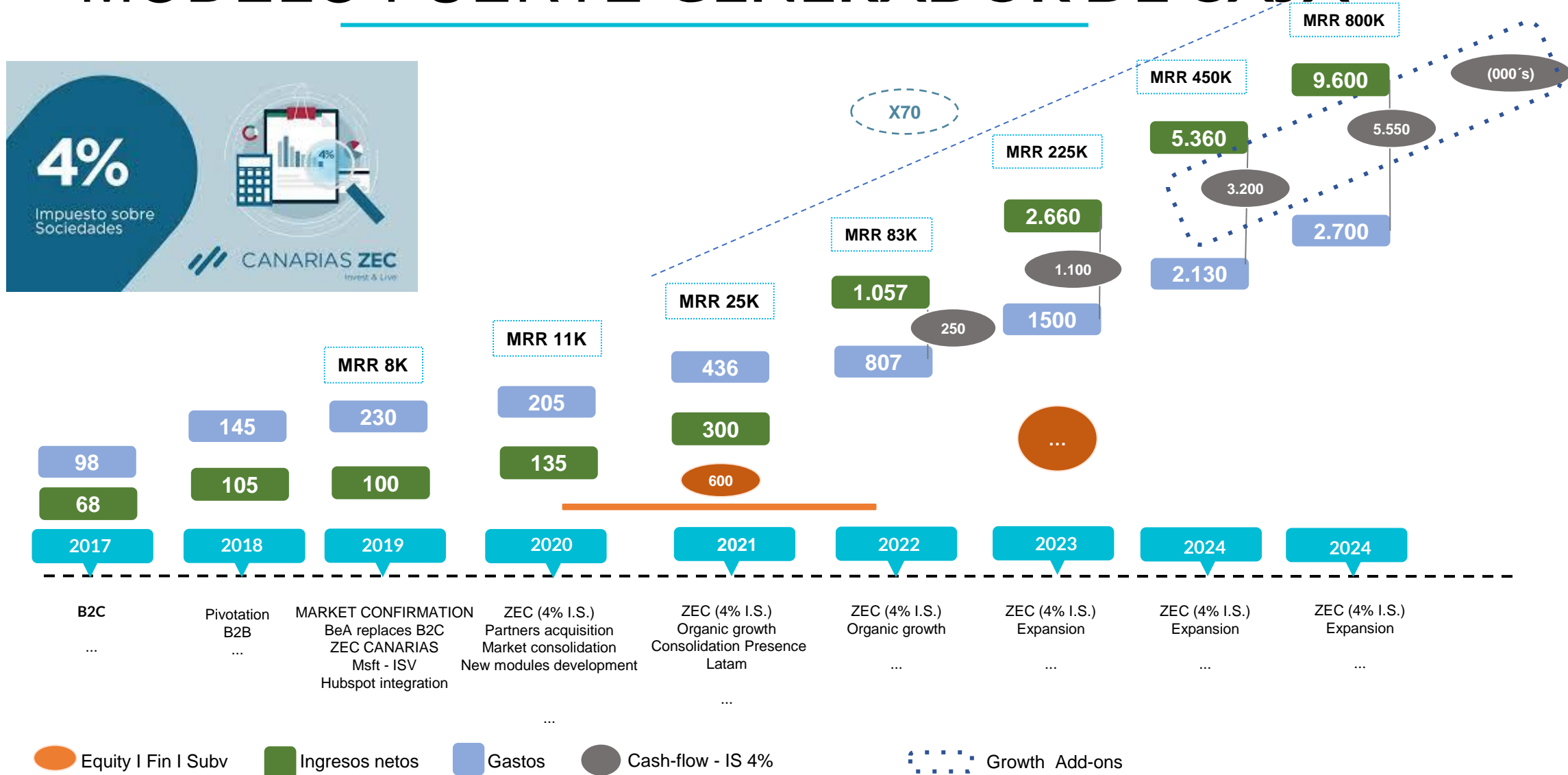
CTO

SIGUIENTES PASOS

Nuestro RoadMap y Objetivos



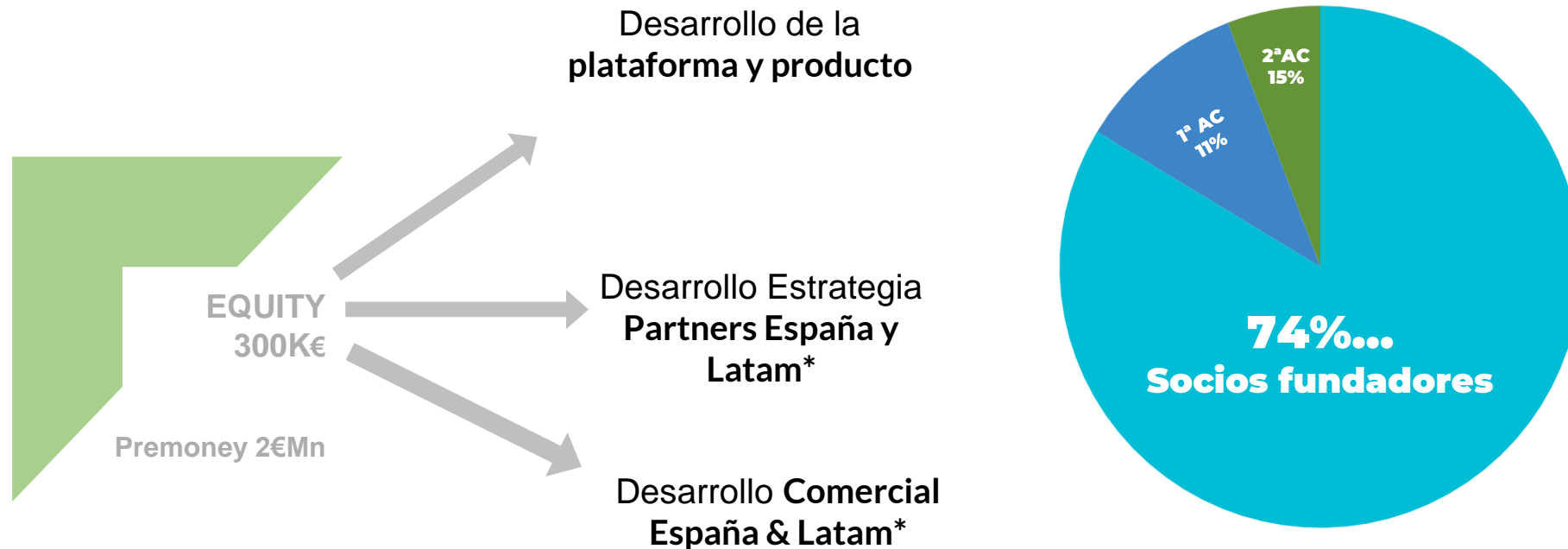
MODELO FUERTE GENERADOR DE CAJA



* Cifras en (000's)

¿QUÉ NECESITAMOS?

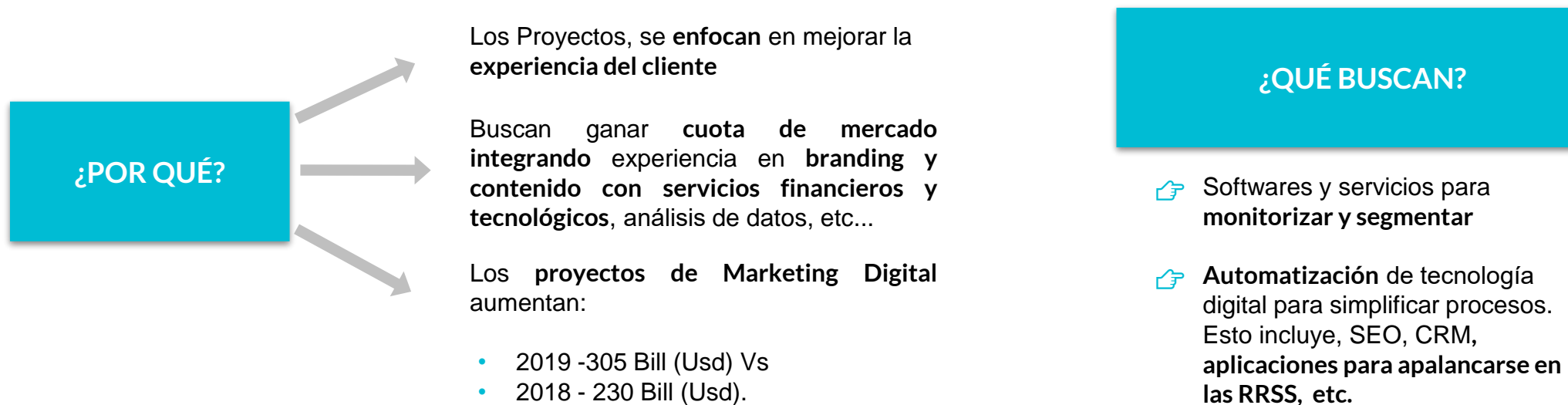
Inversores que nos ayuden a crecer en España y Latam



!!!! EXIT !!!!

Estamos en pleno crecimiento de las compras en el sector del Marketing Digital con incorporación de nuevos jugadores

La mitad (48%) de los compradores de Cias. De Servicios de MD, 250+ en los últimos 4 años, no tenían un “background” en Marketing Digital, y entre ellos hay fuerte presencia de empresas de consultoría.



FluVIP, plataforma de influencers y competencia en Embajadores de Marca – Nueva plataforma Advocate – ha sido adquirida por IZEA (Nasdaq 500) en la primera operación de influencers que implica una plataforma de Embajadores de marca. Desinvierten Wayra, Velum Ventures y The Venture City





BeAmbassador

BRAND AMBASSADORS SOLUTIONS

**Conectamos personas,
Creamos emociones**

EL MERCADO

Mercado de embajadores muy activo y ya contratando



Comparativo acciones online específicas (Jul-Dec)

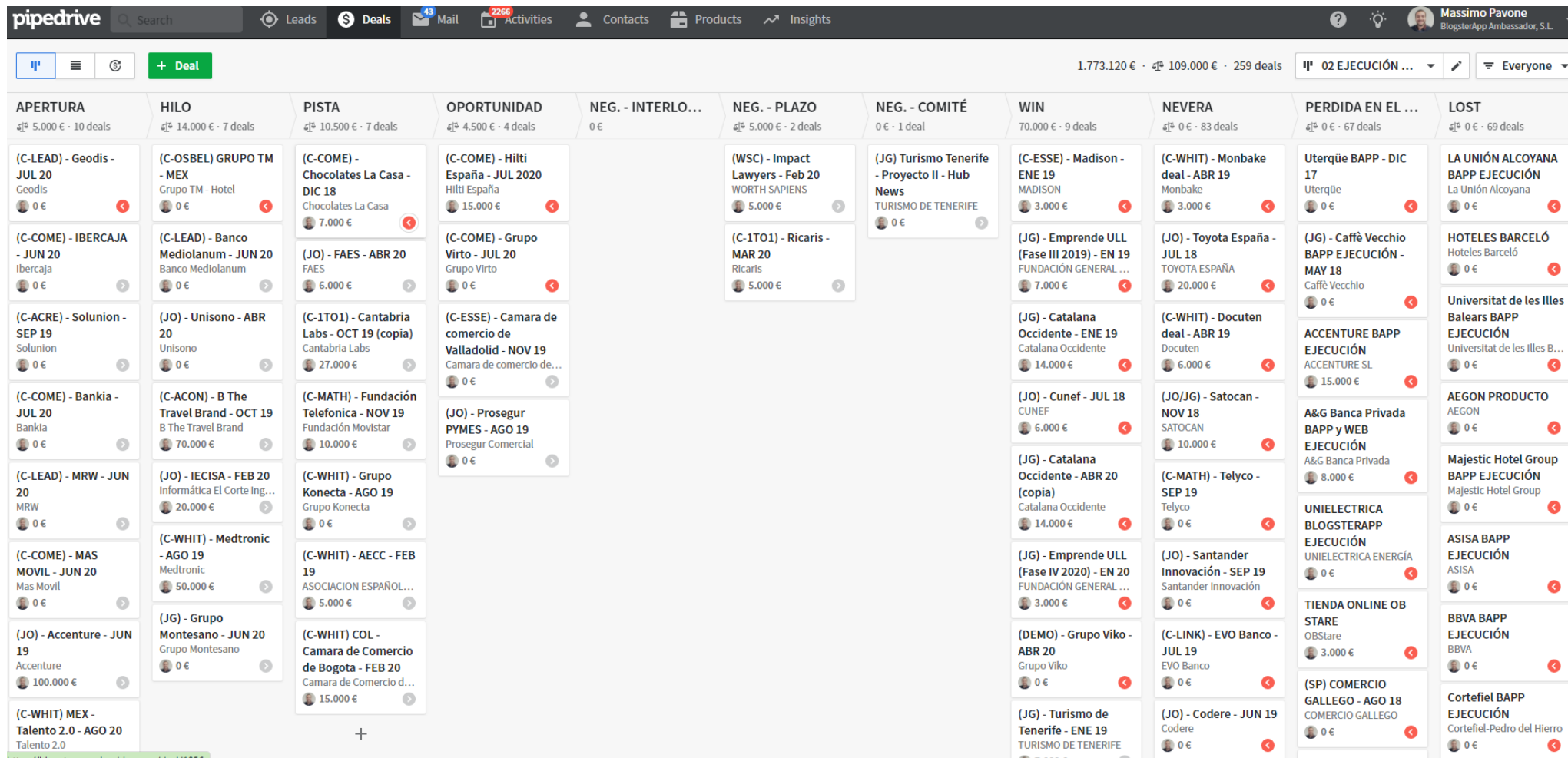
	LATAM	ESPAÑA
Total descargas	110	67
Leads Cualificados	53	49
Cualificados / Descargas	48%	73%
Presupuesto Invertido	1,314 €	1,032 €
Propuestas enviadas	2	3
Coste / Descarga	11,95 €	15,40 €
Coste / Lead Cualificado	24,79 €	21,06 €
Coste / Propuesta	657 €	344 €
Valor anual propuestas	102.000 €	16.560 €
Valor LTV (3yr) Propuestas	306.000 €	49.680 €

CONCLUSIONES PROSPECCIÓN

- Adoptando rápidamente estrategias de embajadores
- Mayor autonomía de decisión que en España
- Mayor velocidad de decisión - Modelo anglosajón -
- Mayores volúmenes de compra por cliente que pueden implicar varios países

CRM (Ejec. Comercial)

- Acciones comerciales on-line y partners -



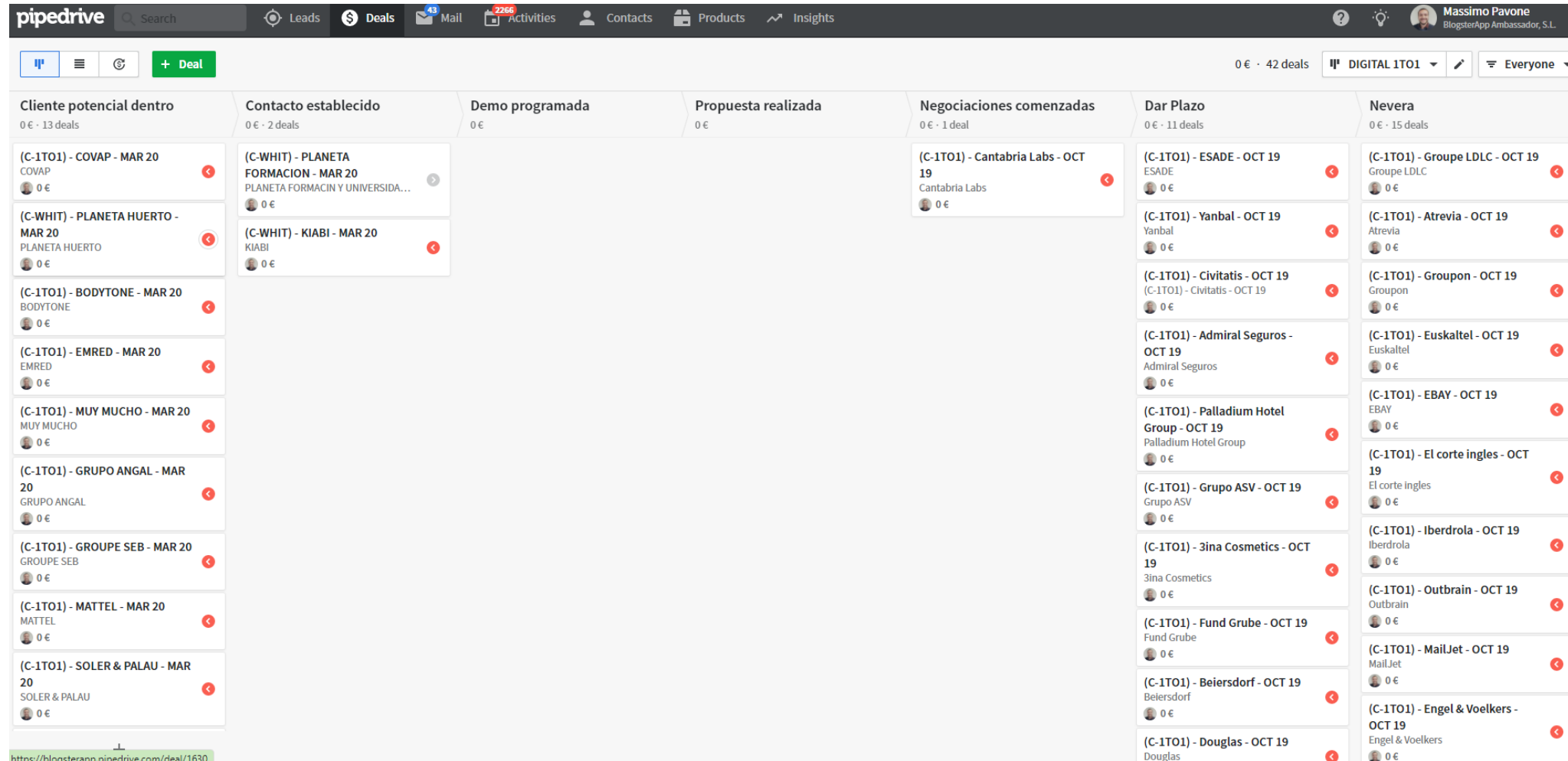
The screenshot displays the Pipedrive CRM interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Leads, Deals, Mail, Activities, Contacts, Products, and Insights. The user profile 'Massimo Pavone' is visible in the top right corner. Below the navigation bar, a summary bar shows a total value of 1.773.120 €, a target of 109.000 €, and 259 deals. The main area is a deal pipeline with the following stages and deal counts:

- APERTURA**: 5.000 € · 10 deals
- HILO**: 14.000 € · 7 deals
- PISTA**: 10.500 € · 7 deals
- OPORTUNIDAD**: 4.500 € · 4 deals
- NEG. - INTERLO...**: 0 €
- NEG. - PLAZO**: 5.000 € · 2 deals
- NEG. - COMITÉ**: 0 € · 1 deal
- WIN**: 70.000 € · 9 deals
- NEVERA**: 0 € · 83 deals
- PERDIDA EN EL ...**: 0 € · 67 deals
- LOST**: 0 € · 69 deals

The pipeline contains numerous deal cards, each representing a specific deal with its name, date, and value. For example, in the 'WIN' stage, there is a deal for 'Emprende ULL (Fase III 2019) - EN 19 FUNDACION GENERAL ...' valued at 7.000 €. In the 'NEVERA' stage, there is a deal for 'Toyota España - JUL 18' valued at 20.000 €. The interface also includes a search bar, a '+ Deal' button, and a filter set to 'Everyone'.

CRM (Ejec. Comercial)

- Acciones comerciales evento Digital 1to1 Marzo 20 -



The screenshot displays the Pipedrive CRM interface for a user named Massimo Pavone. The main view is a pipeline for the deal type 'DIGITAL 1TO1'. The pipeline is divided into seven stages, each with a specific number of deals and a value of 0 €:

- Cliente potencial dentro:** 0 € · 13 deals
- Contacto establecido:** 0 € · 2 deals
- Demo programada:** 0 €
- Propuesta realizada:** 0 €
- Negociaciones comenzadas:** 0 € · 1 deal
- Dar Plazo:** 0 € · 11 deals
- Nevera:** 0 € · 15 deals

Each stage contains a list of deals, each represented by a card with the deal name, company name, and date. A red circle with a white 'x' is visible on the right side of each deal card, indicating a specific action or status. The deals are as follows:

- Cliente potencial dentro:**
 - (C-1TO1) - COVAP - MAR 20
 - (C-WHIT) - PLANETA HUERTO - MAR 20
 - (C-1TO1) - BODYTONE - MAR 20
 - (C-1TO1) - EMRED - MAR 20
 - (C-1TO1) - MUY MUCHO - MAR 20
 - (C-1TO1) - GRUPO ANGAL - MAR 20
 - (C-1TO1) - GROUPE SEB - MAR 20
 - (C-1TO1) - MATTEL - MAR 20
 - (C-1TO1) - SOLER & PALAU - MAR 20
- Contacto establecido:**
 - (C-WHIT) - PLANETA FORMACION - MAR 20
 - (C-WHIT) - KIABI - MAR 20
- Negociaciones comenzadas:**
 - (C-1TO1) - Cantabria Labs - OCT 19
- Dar Plazo:**
 - (C-1TO1) - ESADE - OCT 19
 - (C-1TO1) - Yanbal - OCT 19
 - (C-1TO1) - Civitatis - OCT 19
 - (C-1TO1) - Admiral Seguros - OCT 19
 - (C-1TO1) - Palladium Hotel Group - OCT 19
 - (C-1TO1) - Grupo ASV - OCT 19
 - (C-1TO1) - 3ina Cosmetics - OCT 19
 - (C-1TO1) - Fund Grube - OCT 19
 - (C-1TO1) - Beiersdorf - OCT 19
 - (C-1TO1) - Douglas - OCT 19
- Nevera:**
 - (C-1TO1) - Groupe LDLC - OCT 19
 - (C-1TO1) - Atrevia - OCT 19
 - (C-1TO1) - Groupon - OCT 19
 - (C-1TO1) - Euskaltel - OCT 19
 - (C-1TO1) - EBAY - OCT 19
 - (C-1TO1) - El corte ingles - OCT 19
 - (C-1TO1) - Iberdrola - OCT 19
 - (C-1TO1) - Outbrain - OCT 19
 - (C-1TO1) - MailJet - OCT 19
 - (C-1TO1) - Engel & Voelkers - OCT 19