

ynsitu

El **primer marketplace del mundo**
dedicado a los cursos de idiomas en el extranjero



¿QUIENES SON LOS USUARIOS?

Son personas que desean viajar a otro país para aprender el idioma que se habla allí. Para ello reservan un curso de idiomas en una escuela en el destino elegido y un alojamiento que habitualmente es ofrecido por la propia escuela. A esto deben añadirle un medio de transporte (normalmente avión) y opcionalmente un seguro de asistencia en viaje, actividades de ocio en destino etc. Sería el ejemplo de alguien que viaja 5 semanas a Londres a estudiar inglés. El 80% viajan a países anglosajones a aprender inglés y el 20% a países donde se hablan otros idiomas.

TAMAÑO DEL MERCADO MUNDIAL ANUAL



2.5 millones usuarios



\$ 12.000 millones

PERFIL DEL USUARIO

Una persona de nivel socioeconómico medio-alto o alto, nativo digital acostumbrado a hacer sus compras online.

<18 años: 30%

>18 años 70%

EL PROBLEMA

Los usuarios adultos (el 70%) intenta evitar hacer sus reservas a través de las agencias especializadas en la venta de cursos de idiomas en el extranjero y acude a internet, pero no existe en todo el mundo ningún portal que les facilite hacer sus reservas 100% online al estilo de un Booking.com especializado en este mercado.

Por otro lado, la inmensa mayoría de las escuelas son pequeños negocios familiares que encuentran difícil tener suficiente visibilidad en el canal digital para llegar a estos usuarios.

LA SOLUCIÓN

La situación en nuestro mercado es la misma que propició en 1995 el nacimiento de Booking.com y para dar solución a esta situación hemos decidido crear el primer marketplace del mundo en este mercado que permite a las escuelas llegar a esos usuarios de todo el mundo que desean hacer sus reservas online y ofertarles sus servicios.

NUESTRA META

Convertirnos en el portal líder mundial de reservas en este mercado. Por hacer una analogía para que se entienda fácil: convertirnos en el Booking.com de este mercado.



YNSITU: LA HERRAMIENTA DE VENTAS MÁS POTENTE DEL MUNDO

¿Qué ofrece YNSITU a los vendedores de servicios que operan en este mercado?

Visibilidad global

YNSITU permite llegar a millones de clientes de todo el mundo de una manera sencilla y eficaz. La alternativa es cultivar relaciones con cientos de agencias intermediarias en muchos países.

Flexibilidad y rapidez

Pueden modificar su estrategia producto, precios y promociones cuando lo deseen y reaccionar muy rápidamente a condicionantes del mercado. Trasladar estas modificaciones en un sistema de venta mediante intermediarios es muy lento.

Control

Pueden autogestionar sus productos a la venta, decidir en que mercados los ofrecen y su política de precios y promociones. Con las agencias intermediarias no tienen ningún control.

Benchmarking

En YNSITU pueden hacer benchmarking con sus competidores y usar esta información para tomar decisiones que les ayuden a incrementar sus ventas. En un sistema de venta mediante intermediarios esto no es posible.

📍 Aprende un *idioma* donde se habla

Idioma
¿Qué idioma quieres aprender?

Tipo de curso
¿Cómo lo quieres aprender?

Destino
¿Dónde quieres aprenderlo?



YNSITU: EL MAYOR PORTAL DE RESERVAS DEL MUNDO

Los usuarios tendrán en YNSITU la mayor cantidad y variedad de oferta de todo el mundo

Actualmente en YNSITU ponemos a disposición de los usuarios más de 8.000 cursos y 2.000 alojamientos, en 34 países y cada día incorporamos más oferta en cantidad y variedad con el objetivo de acabar incorporando toda la oferta mundial, porque cuando esto suceda los usuarios no tendrán ninguna necesidad de buscar y reservar en ningún otro sitio. Tendrán todo lo que necesiten en un YNSITU y además al mejor precio. Esta estrategia es clave para acabar liderando el mercado mundial.

Inteligencia artificial (IA) al servicio del usuario

YNSITU 1.2 está en 18 idiomas y muestra a cada cliente los productos que gustan más en su mercado. YNSITU 2.0 incorporará IA y machine learning para aprender de las decisiones de compra de los usuarios y les ofrecerá cada día productos más ajustados a sus necesidades personalizando al máximo al experiencia de compra, mejorando con ello la tasa de conversión a venta

📍 Aprende un *idioma* donde se habla

Idioma

¿Qué idioma quieres aprender?

Tipo de curso

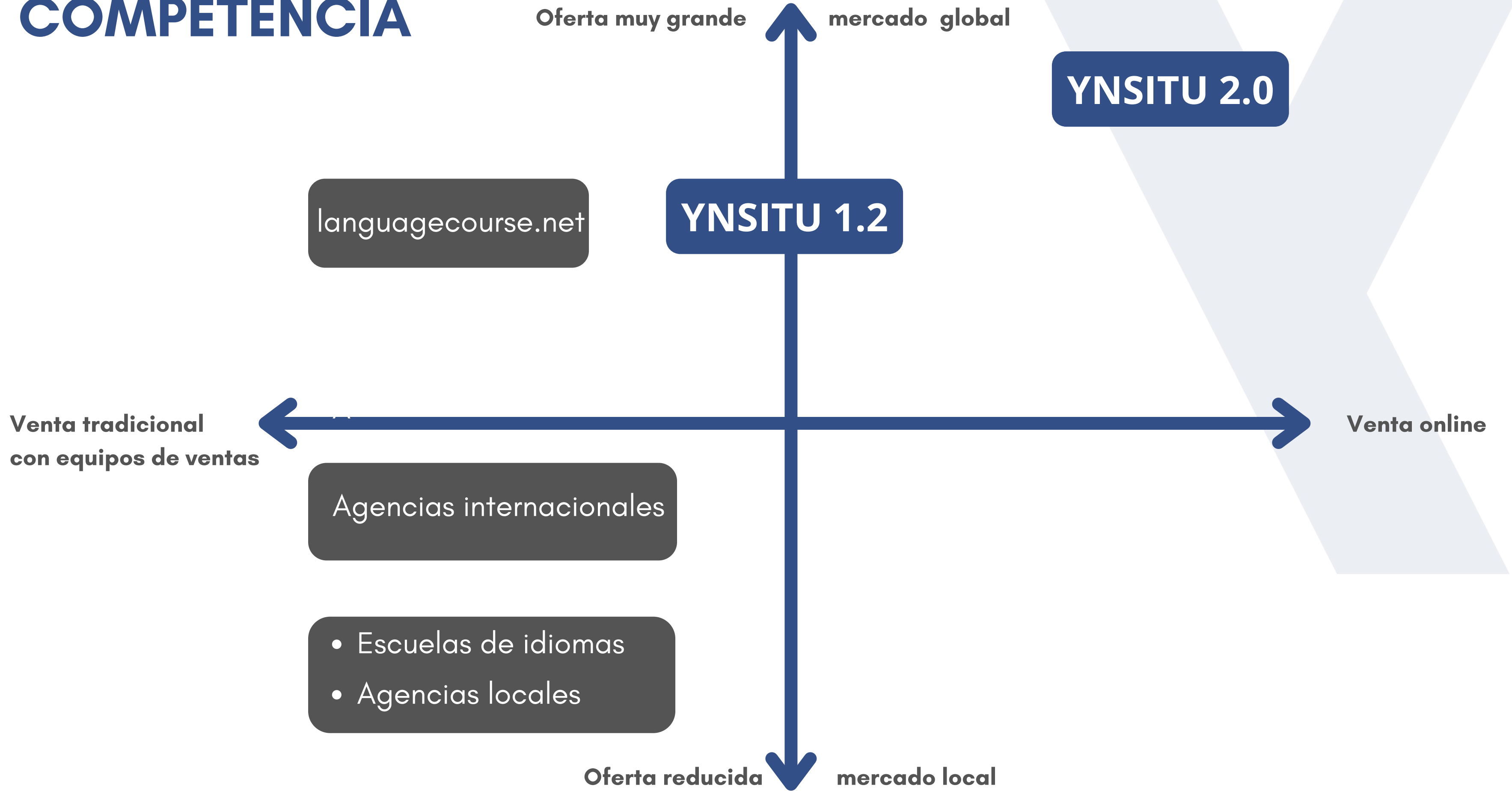
¿Cómo lo quieres aprender?

Destino

¿Dónde quieres aprenderlo?

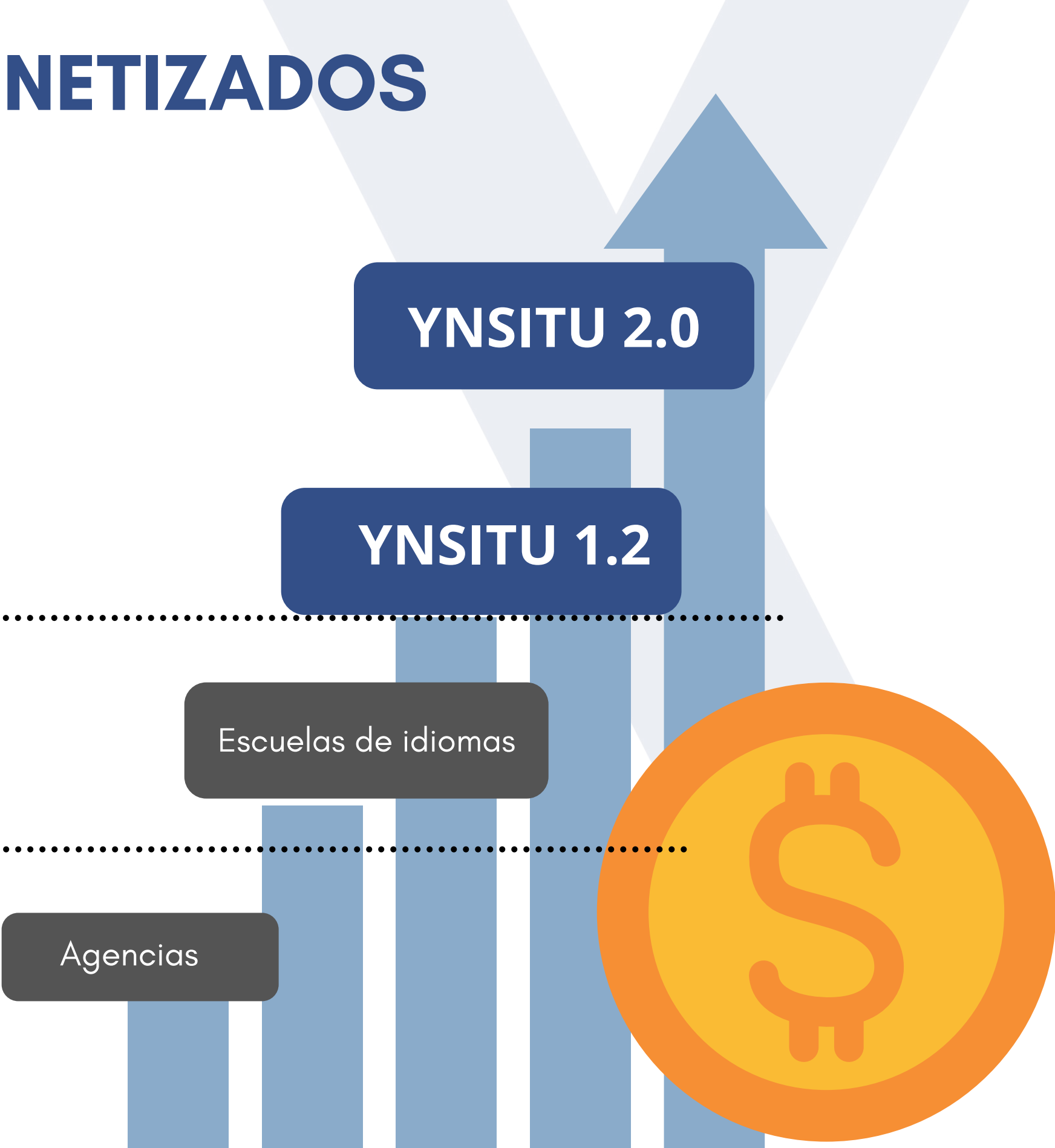


COMPETENCIA



SERVICIOS OFRECIDOS Y MONETIZADOS

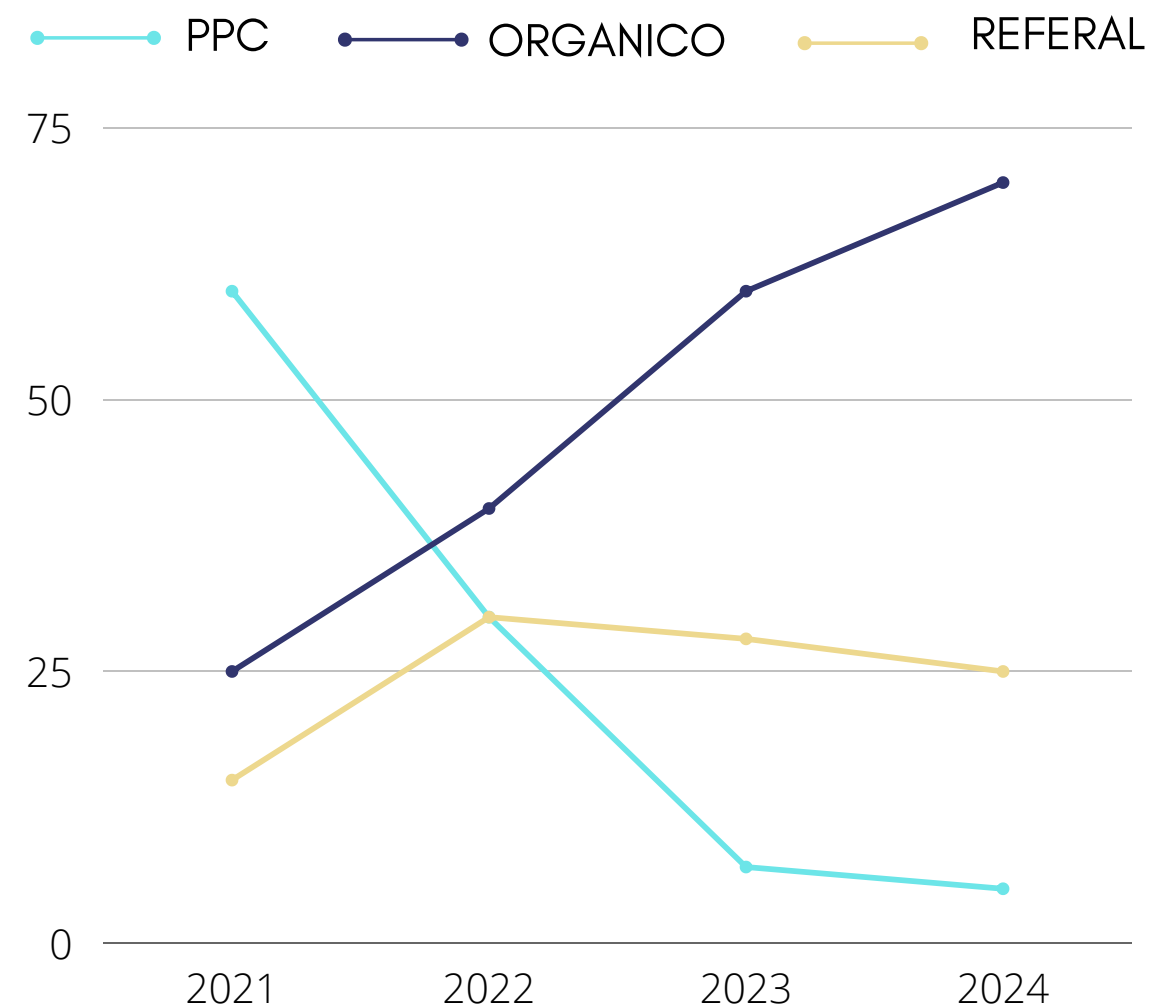
- Billetes de avión
- Profesores particulares
- Alojamientos no profesionales
- Alojamientos profesionales
-
- Actividades de ocio
- Traslados de aeropuerto
- Algunas pocas opciones de alojamientos
-
- Cursos de idiomas en escuelas
- Seguros de viaje



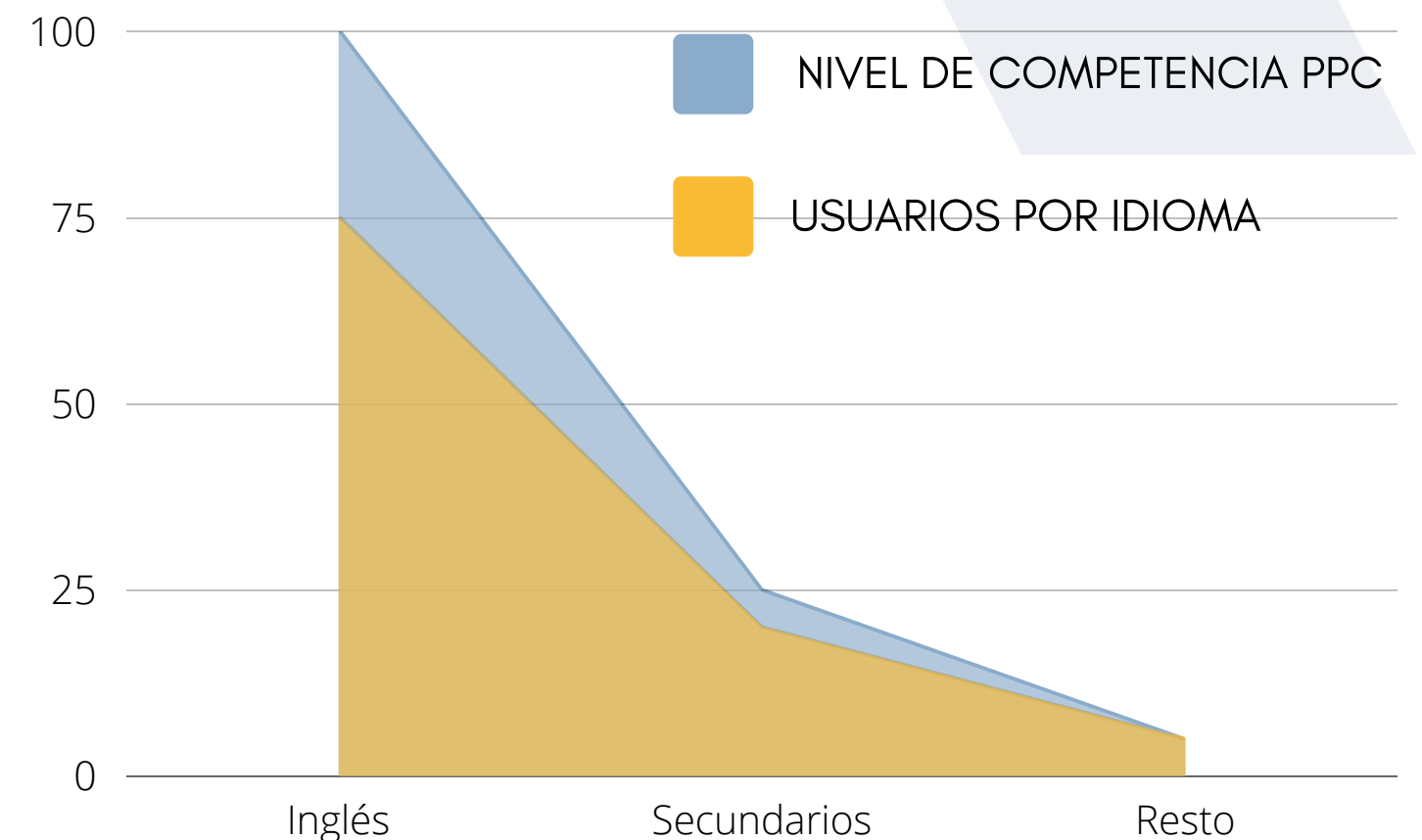
ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE TRAFICO

Nuestra estrategia a medio y largo es la captación de tráfico orgánico, directo y referido. A c/p recurrimos a campañas de PPC orientadas al longtail de idiomas donde la competencia por captar tráfico es mucho menor (e incluso nula en muchos idiomas) y que representa el 20% del mercado (\$2.4 billones/año), lo que es más que suficiente para cumplir nuestros objetivos de ventas hasta que en 2023 nuestra estrategia SEO nos permita competir por captar un volumen alto de tráfico para todos los idiomas.

Canales en porcentaje del trafico

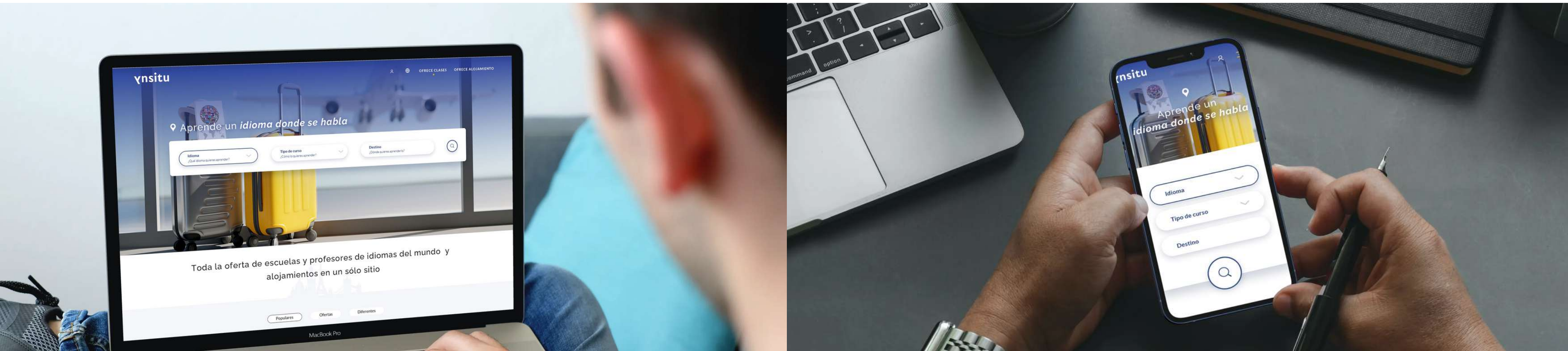


Usuarios por idioma y competencia en PPC



YNSITU 2.0: LA CATAPULTA HACIA EL LIDERAZGO MUNDIAL

El lanzamiento de YNSITU 2.0 en 2022 implicará una mejora exponencial en el ratio de conversión y el paso definitivo hacia una total digitalización de nuestro modelo de negocio lo que, junto a una buena estrategia de captación de tráfico cualificado, nos catapultará hacia el liderazgo mundial de nuestro mercado.

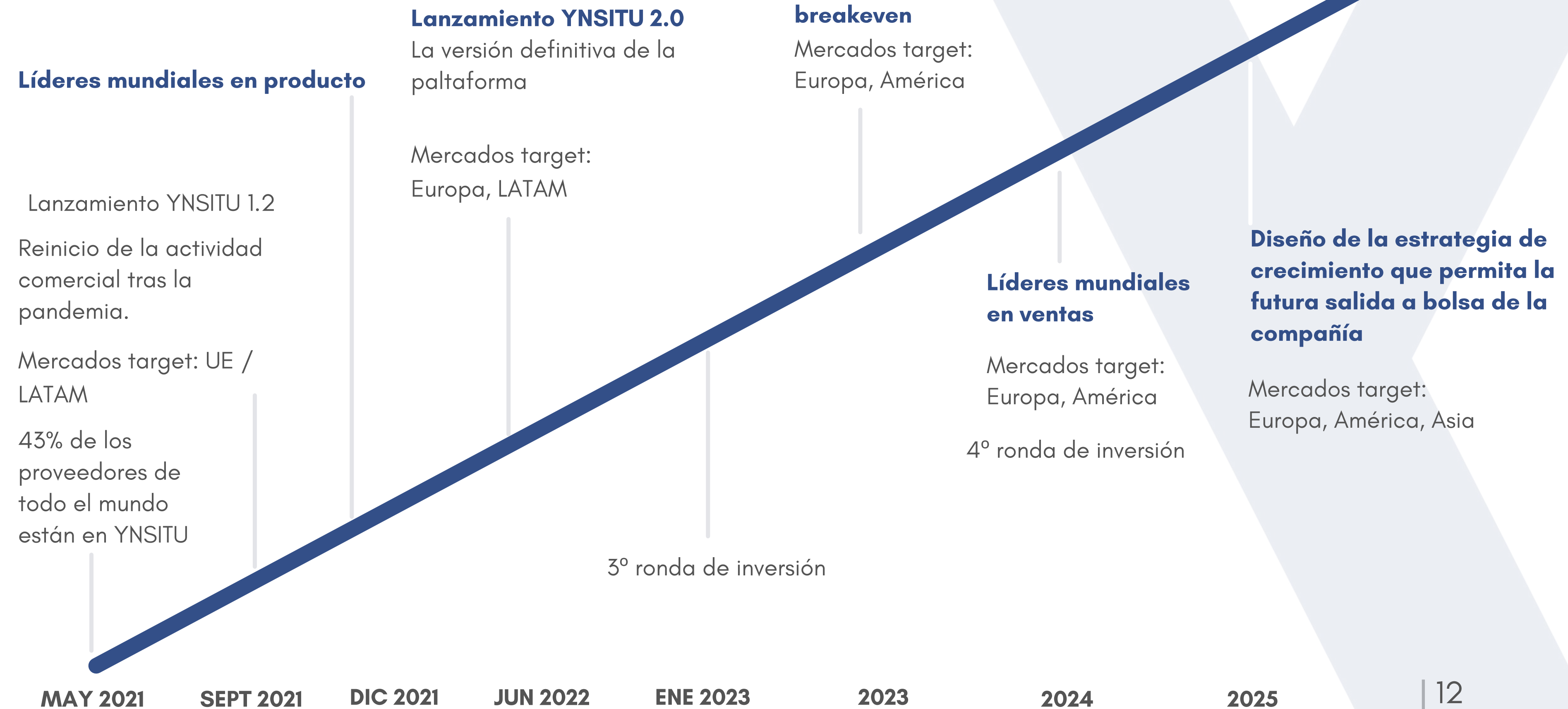


Descubre como es YNSITU 2.0

Maqueta Desktop

Maqueta Mobile

PRINCIPALES HITOS 2021-2025



MODELO DE NEGOCIO: MÉTRICAS CLAVE

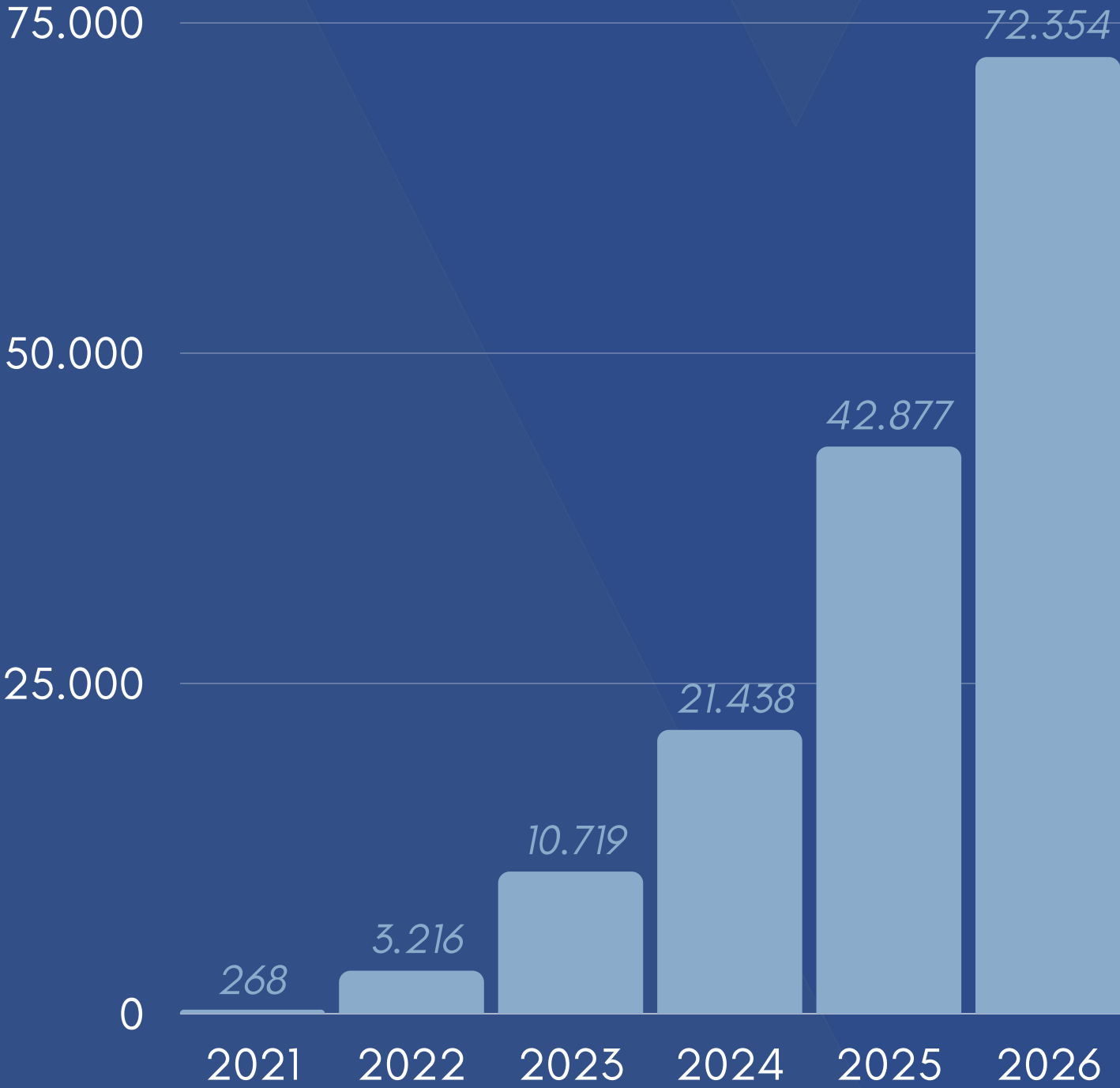
Métricas clave:

Take rate elevado y creciente
LTV elevado

	EUROPA	AMÉRICA-ASIA
Ticket Medio	2.797 €	6.713 €
Take Rate	18%	24% (año 2024)
Tasa de repetición	1,3	1
CAC	100 €	
LTV	659 €	1.216 €

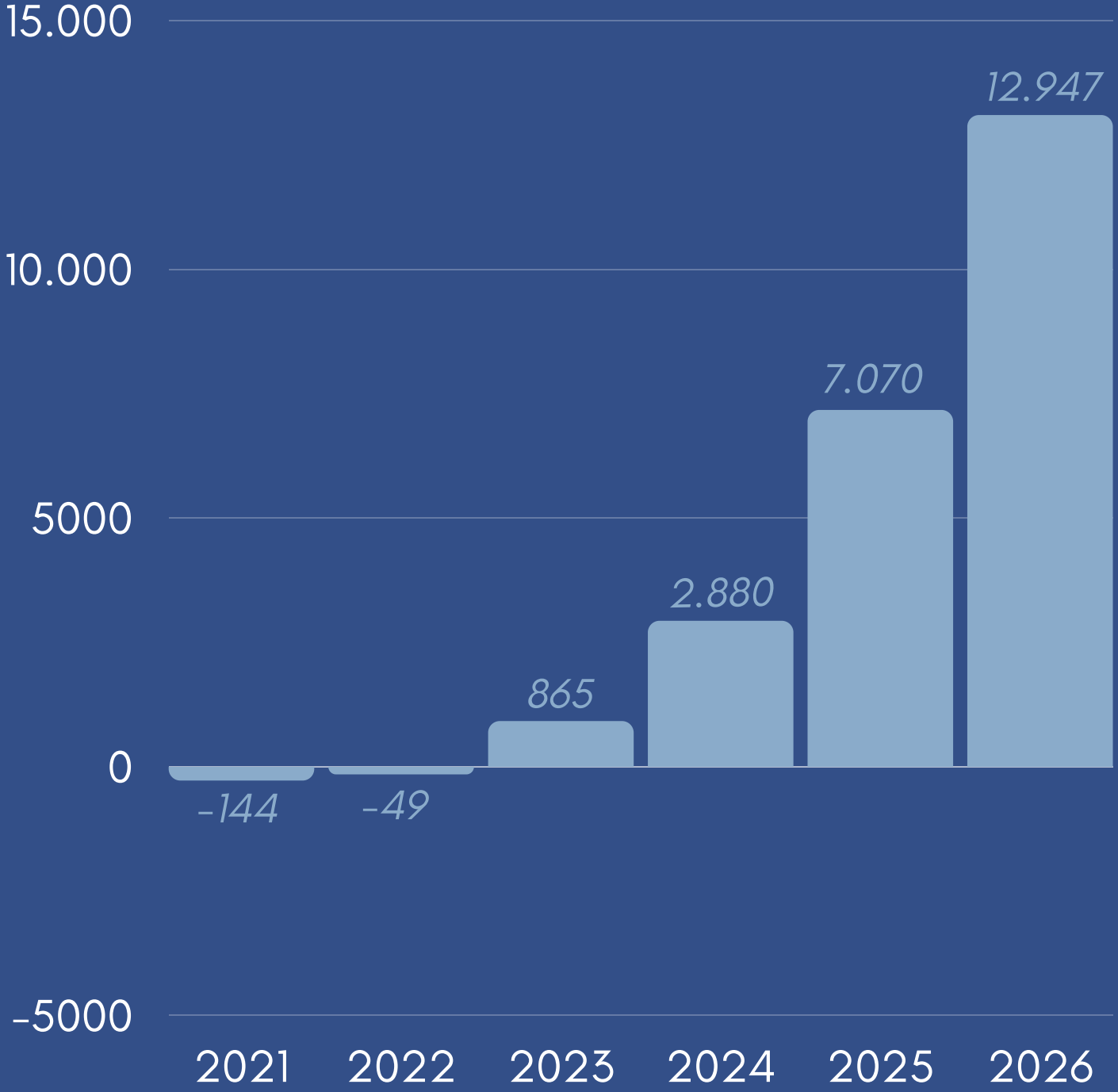
EVOLUCIÓN VENTAS

En miles de €



EVOLUCIÓN EBITDA

En miles de €



EQUIPO DIRECTIVO



Chema Pascual
CEO

Licenciado en Marketing y Publicidad. Fundador de Newlink, la 3º agencia de este sector en España por facturación. Sus principales puntos fuertes son su gran conocimiento del mercado y su visión estratégica. Socio.



Fernando Aznar
Marketing Director

Máster en dirección Comercial internacional y Marketing Digital. Sus principales puntos fuertes son su enorme experiencia dirigiendo proyectos de ecommerce y su visión estratégica. Socio.



Georgina Espinoza
Business Development Manager

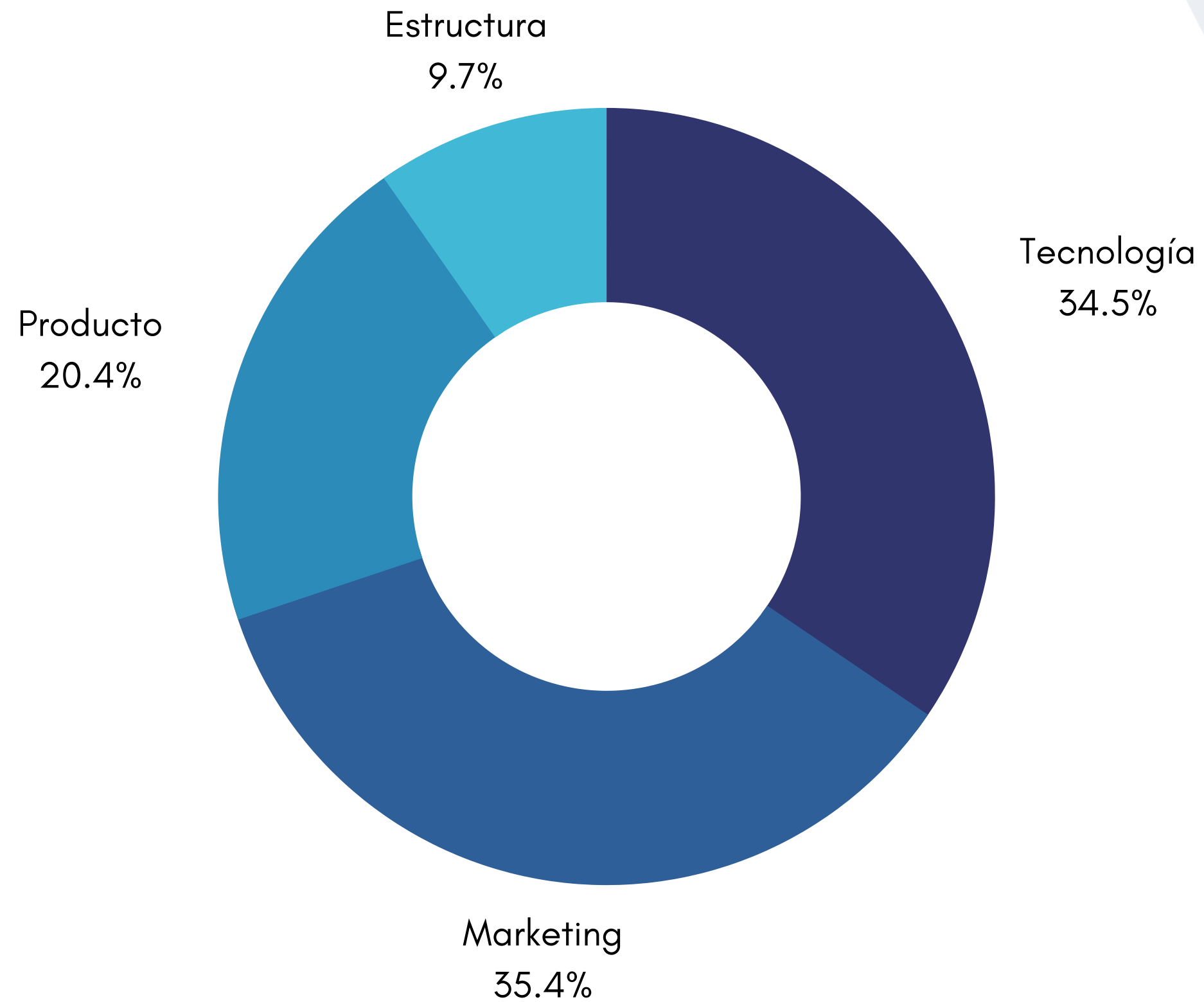
Licenciada en Administración de Empresas. Ha formado parte del equipo de Newlink. Sus principales puntos fuertes son su enorme capacidad de negociación y su capacidad de innovar.



Duber Fernando
Technical Manager

Ingeniero de Sistemas. Sus principales puntos fuertes son su dominio de la metodología scrum y de diversas tecnologías actuales y su visión de negocio.

DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN



Invierte ahora en el futuro líder del mercado mundial

ynsitu

