



El departamento de I+D+i externalizado de las PYMEs

PITCH DECK

Problema

Pérdida de capacidad competitiva



1

Las empresas no tienen capacidad ni tiempo para desarrollar internamente soluciones tecnológicas para ser más competitivos

2

En los centros científicos y tecnológicos del país se desarrollan diariamente avances que son desconocidos por el mercado

3

Las empresas no acceden al portafolio de innovaciones tecnológicas más interesantes, ni los centros tecnológicos comercializan adecuadamente sus tecnologías

4

Todo ello se traduce en una pérdida económica para los Centros Tecnológicos, así como una pérdida de capacidad competitiva para las empresas y la sociedad.

Solución

Departamento de I+D+i externalized de las PYMEs



Aprovechando el portfolio de bienes de equipo, know-how e investigadores de los Centros de Investigación, Universidades y Centros Tecnológicos del país, Non Stop Tech ofrece a las empresas un servicio de desarrollo de proyectos innovadores como si de su departamento de I+D+i se tratara

Servicios

Gestión de proyectos tecnológicos

A los Centros Tecnológicos

Nuevos clientes

Interlocución con el departamento administrativo del centro tecnológico y la empresa

Información sobre necesidades e investigación de mercado

**Investigación
Tecnología
Innovación**

A las Empresas

Portfolio filtrado, según necesidades, de los investigadores que pueden resolver su problema

Gestión administrativa total e interlocución con los investigadores

Búsqueda de posibles soluciones tecnológicas futuras interesantes para el sector del cliente

Dirección del proyecto, para que se realice en los tiempos y especificaciones acordados

Beneficios para la Empresa

Incremento de la capacidad competitiva



- 1 Facilidad para encontrar el proveedor tecnológico idóneo, incluso fuera de su zona geográfica
- 2 Negociación con el Centro Tecnológico y resolución del papeleo administrativo
- 3 Seguimiento del desarrollo del proyecto contratado con informe de situación
- 4 Gestión de compra de tecnología y patentabilidad de la misma

Beneficios para el Investigador

Incremento de la capacidad competitiva



1

Nuevos proyectos y clientes

2

Liberación del proceso administrativo con el propio Centro Tecnológico y con la Empresa

3

Ingresos recurrentes para financiar la plantilla y recursos de investigación

4

Repercusión de los conocimientos y el Know-How al mercado

Modelo de negocio

Márgenes amplios



EMPRESA

La Empresa contrata a NonStopTech, el cual contrata al Centro Tecnológico por horas o por proyecto cerrado.

Los costes de los investigadores están regulados por el BOE y el PVP lo desarrolla NonStopTech, lo cual permite algo márgenes.

NonStopTech cobra al cliente (puede tener seguro y recobro, para lo cual los Centros Tecnológicos no suelen tener capacidad) y posteriormente paga el Centro Tecnológico.



PATENTES

En el caso de soluciones patentables, NonStopTech también puede gestionar la intermediación.

Estrategia de Lanzamiento 2018

Enfoque a resultados desde el primer día



Proyecto generador de caja

Actividad comercial como eje principal

Mercado

Un solo gestor de cuentas (tipo Randstad que es comercial y técnico a la vez) puede gestionar en un mes alrededor de unos 20 pedidos

Margen

Un pedido de media en el primer año ronda una facturación de unos 15.000€, con un margen de unos 5.000€

Eficacia

El mayor coste de la empresa es de personal. Gran parte del trabajo puede hacerse online

Resultados

Los objetivos para el primer semestre del 2019 es de 5 proyectos para enero y febrero, 8 en marzo y abril, 12 en mayo, junio y julio. Total 62 proyectos, lo cual hace una facturación neta (media de 5.000€/pedido) aproximada de unos 300.000€

Crecimiento

En el segundo semestre del 2019 se espera consolidar los 20 pedidos al mes, equivalente a una facturación neta mensual de 100.000€, que se puede ir incrementando a medida que se van contratando más gestores de cuentas.

Fundadores

Equipo con amplia experiencia empresarial



JUAN GONZÁLEZ
CEO / Director

Ha ejercido como director comercial en diferentes empresas trabajo temporal



RAÚL JEREZ
Administración

Fundador de “University Day” por lo que muy vinculado a universidades



HELENA FEDRA
Asesora Jurídica

Fundadora de 4uabogados, especializados en Propiedad Intelectual



RAÚL MATA
Asesor Tecnológico

de 20 años creando empresas. Business Angel especializado en proyectos tecnológicos.

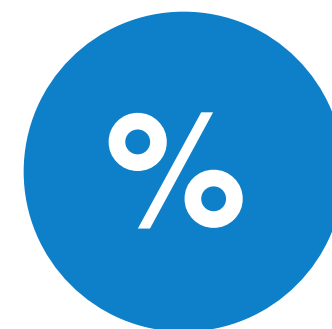


Propuesta de inversión

Participa en la creación de la primera red nacional de I+D+i al servicio de las empresas



60.000€
Inversión necesaria



20%
Capital Social ofrecido

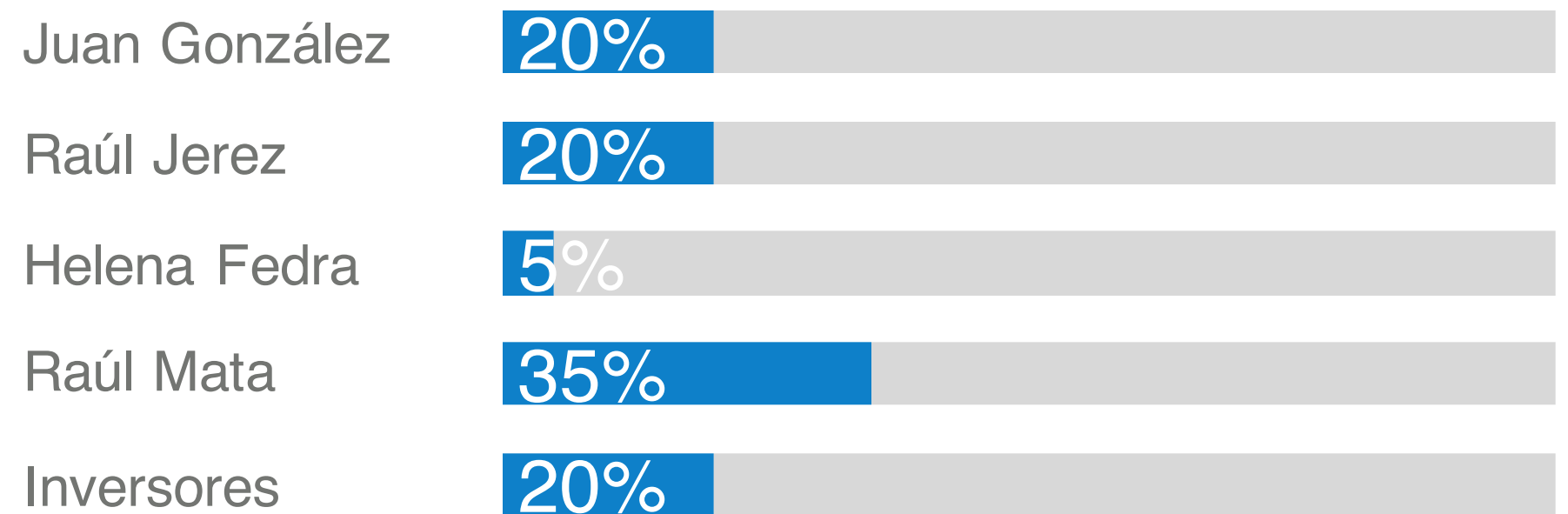
Valoración Pre-Money: 240.000€

Ticket mínimo no sindicado:
10.000€

Ticket mínimo sindicado:
2.000€

Objetivo de la inversión:
desarrollo de negocio

Estructura del Capital Social tras la ampliación:



Contacto

Para saber más y resolver dudas



RAÚL MATA
Fundador

Más acerca del Fundador:

20 años creando empresas, algunas han salido a Bolsa, otras vendidas a multinacionales, en otras han invertido inversores por más de 25M€. Business Angel especializado en proyectos innovadores y tecnológicos. Ingeniero Industrial y Master en Recursos Humanos.

E-mail: rmata@fdinternetmobile.com

Más información sobre la ronda de inversión abierta en
www.adventurees.es/nonstoptech