



**Briko**

★ 145

Briko es una plataforma para aprender a programar a través de la robótica utilizando un kit de electrónica modular y un curso en línea.

🌐 @ f 🐦 in

Valuación	\$19,478,334
Meta mínima	\$1,000,000
Meta máxima	\$1,500,000
Porcentaje a cambio	5.1339%
Meses de Pago	6 Meses



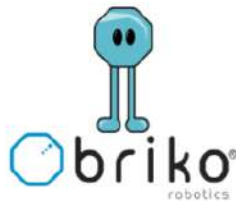
Invierte

Abierto a pagar con **wallet**

**Inversión mínima total \$3,600**

\*El cobro se hará únicamente si el proyecto llega a la meta

Perfil



Valuación	\$19.48 M
Industria	Educación
Etapas	Seed
Meta máxima	\$1,500,000
Meta mínima	\$1,000,000
Porcentaje a cambio	5.13%
Quedan	29 días
Rondas	2
Seguidores	145
Inversionistas	80

★ Puntos Destacados

Esta es la sección más importante de tu snapshot. Establece entre 2 a 5 puntos claves por los que los inversionistas deberían invertir en tu proyecto.

- ▶ Nuestro objetivo principal es democratizar la tecnología a través de la educación para lograr que México y Latinoamérica se conviertan en una región de innovación y desarrollo tecnológico.
- ▶ Somos un equipo líder y apasionado por la enseñanza de la robótica y programación con más de 8 años de experiencia y más de 15 premios nacionales e internacionales en estas áreas.
- ▶ Hemos logrado entender las necesidades del mercado educativo en el área de tecnología por lo cual somos referencia para grandes empresas en educación con las cuales formamos importantes alianzas.
- ▶ Actualmente contamos con 20 instituciones educativas que utilizan Briko para enseñar programación, impactando alrededor de 5,000 alumnos.
- ▶ Creamos un investor kit donde pueden encontrar información más detallada de la empresa: <https://drive.google.com/open?id=1bRMPFNjgE607EeQmjIL3s32BkLQD33W>

💡 Idea

CÓMO LLENARLO ⓘ

Propuesta de negocio

Problema

En regiones emergentes como México sólo 3 de cada 10,000 personas desarrolla tecnología, y aunque 45% de los jóvenes están interesados en hacerlo la educación actual no les desarrolla las habilidades necesarias. En los próximos 20 años hasta un 50% de los trabajos serán reemplazados por la robótica, e Inteligencia artificial y mientras surjan nuevos empleos lo harán en estos sectores.

Solución

Es por esto que creamos Briko, un kit de módulos electrónicos con los que acompañados de una plataforma en línea con cursos, tutoriales y juegos cualquiera puede aprender a programar de una forma fácil y divertida y crear proyectos tecnológicos combinando las áreas de la robótica y programación.

📦 Producto

CÓMO LLENARLO ⓘ

Define tu oferta

## Tipo de producto

Producto Físico

## Etapa del producto

Escalamiento

## ¿Cómo funciona?

Los usuarios aprenden a programar utilizando nuestro curso WEB con **más de 70 horas de contenido educativo**, el cual incluye videos, ejemplos, juegos y ejercicios basados en la construcción de proyectos para facilitar el aprendizaje. Además cuenta con un módulo para profesores con el cual pueden dar seguimiento a los alumnos en tiempo real y de una manera fácil y ordenada.

Para construir los proyectos se conectan los diferentes sensores, motores y módulos del kit Briko con un cable plano de conexión sencilla al BK7, que es el controlador o cerebro del kit, al cual se le pueden conectar hasta 7 módulos sin temor a que algo se descomponga.

Nada limita al usuario al construir sus proyectos, ya que pueden usar las diferentes piezas de madera que se incluyen en el kit para crear cientos de proyectos, las cuales se pueden modificar e incluso mejorar, haciendo uso de cualquier material que tengan a su alcance.

Los proyectos también se **comunican inalámbricamente con un celular o tablet** usando la aplicación de Briko, la cual permite crear interfaces para controlar y monitorear cada uno de los proyectos.

El BK7 se programa desde nuestro software, compatible con cualquier sistema operativo, conectándolo a la computadora y es el encargado de enviar el código de programación a los demás módulos de briko.

El lenguaje de programación en nuestro software es para principiantes y expertos, ya que cuenta con programación gráfica y también código escrito basado en lenguaje "C".



## Showcase



## Demo

<https://www.youtube.com/watch?v=49cet-MB4Is>

## Mvp

Tipo	Explicación	Resultados	Siguiente paso
	Visita a instituciones de nivel secundaria ofreciendo nuestra plataforma de enseñanza para cada alumno, kits Briko para equipar laboratorios de robótica y capacitación institucional para que sus profesores puedan impartir las clases de programación	Hasta el momento se lograron concretar ventas en 20 instituciones educativas, impactando a más de 5000 alumnos. Esto confirma que las instituciones tienen la necesidad de implementar clases de tecnología en las aulas con productos como Briko.	Ya validado el mercado y el modelo de negocio se planea escalar ventas.
	Se realizó una campaña de Crowdfundig de recompensas enfocada al mercado de consumidor, utilizando Emarketing por medio de Facebook y Google Adss para	Se lograron vender 50 kits donde se descubrió que los principales compradores son padres de familia de 35 a 45 años y nuestros principales usuarios son niños de	Encontrar el canal de distribución indicado para escalar ventas y aumentar el porcentaje

llegar para determinar la edad y perfiles de nuestros compradores y usuarios.

12 a 16 años.

de conversión de las personas alcanzadas en redes sociales.



Se implementó nuestra metodología de enseñanza de robótica y programación en una escuela de San Luis Potosí. La escuela adquirió kits, se capacito a sus profesores y después de un año de uso se evaluo el desempeño de los alumnos.

Comprobamos de primera mano la durabilidad del producto que funciona durante un año entero de clases. Además se realizo un estudio por parte de la encargada del doctorado en Innovación Educativa del ITESM que valido la metodología de enseñanza Briko.

Comprobar que es posible incluir dentro de la metodología de clase el uso de un curso completamente en línea.

## 🎯 Mercado

CÓMO LLENARLO ⓘ

### ¿Dónde operas?

Actualmente estamos enfocados en el mercado de México y a mediano plazo tenemos planes de expansión a toda Latinoamérica



### ¿Qué tipo de mercado atacas?

#### Instituciones Educativas

Adopción Temprana

Instituciones educativas de nivel secundaria interesadas en brindar clases de tecnología de una manera innovadora a través de la robótica.

**4.8 K**

número de clientes

**\$420 M**

Valor del Mercado

#### ¿Cómo llegar a ellos?

Participación y organización de eventos de educación. Venta directa. Distribuidores especializados en educación. Aliados en sistemas educativos. Escuelas de Robótica. Embajadores de marca.

#### Niños, Adolescentes y Jóvenes

Adopción Temprana

Nuestros usuarios son jóvenes de 10 a 16 años de clase A/B y C+ y nuestros clientes son padres de familia de 35 a 45 años de clase A/B, C+.

**200 K**

número de clientes

**\$750 M**

Valor del Mercado

#### ¿Cómo llegar a ellos?

Venta en línea. Tiendas especializadas en educación. Campañas de marketing digital, publicitando contenido en las siguientes plataformas: Facebook, Google, Youtube, Instagram y Remarketing. Publicaciones en medios de comunicación.

## Competencia

Recuerda que todos tenemos competencia u opciones existentes que ofrecen una solución al problema. Generamos una gráfica de posicionamiento para saber exactamente dónde estás en relación con la competencia. Elige 2 diferenciadores que te distinguen de tu competencia y con base a estos ubícate a ti y a tu competencia.

Briko

\*Arrastra los logotipos dependiendo el lugar donde se encuentren en tu tabla de competidores:

LEGO MINDSTROM	<input type="button" value="Cambiar logo"/>
MAKEBLOCKS	<input type="button" value="Cambiar logo"/>
ARDUINO	<input type="button" value="Cambiar logo"/>
LittleBits	<input type="button" value="Cambiar logo"/>
Moss	<input type="button" value="Cambiar logo"/>



## Propuesta de valor

- Briko es la única plataforma para aprender a programar que combina un kit de módulos electrónicos para la creación de proyectos y un curso WEB con actividades para que los usuarios puedan comprender conceptos básicos y avanzados de programación.
- Briko se centra en desarrollar las habilidades del siglo XXI como creatividad, pensamiento lógico y pensamiento crítico, las cuales son necesarias para que los niños puedan enfrentar un futuro tecnológico.
- Todo el contenido educativo y referencias de Briko están desarrolladas completamente en español lo que facilita que el producto pueda ser implementado en todos los países de habla hispana en el mundo.
- La plataforma de aprendizaje de Briko está diseñada para que sea completamente autodidacta en donde los usuarios pueden aprender a su ritmo y por investigación propia.
- Briko cuenta con herramientas para validar el aprendizaje de sus usuarios en los diferentes conceptos de programación, lo que es de gran utilidad para profesores y padres de familia interesados en reforzar el aprendizaje de sus hijos y alumnos.

Con briko incrementamos las posibilidades de que los jóvenes se interesen por una carrera en ciencias, matemáticas o ingenierías y obtengan un mejor empleo o se conviertan en emprendedores de alto impacto en el futuro, de esta manera minimizamos la brecha tecnológica de nuestro país.

## Negocio

CÓMO LLENARLO

[Ver documento de cashflow](#)

## Indicadores financieros

Concepto	Con Inversión	Sin Inversión
Ingresos Mensuales	\$460,000	\$166,666
Burn Rate Promedio	\$260,000	\$120,000
Meses antes de la 1ra venta	0	0
Punto de Equilibrio	3	3
CASH	\$460,000	\$166,666



## Supuesto clave

Lograr:

- Abarcar el .14% del mercado de consumidor final que da un total de 291 kits logrado gracias a los diferentes experimentos que se están realizando a través de marketing digital, posicionamiento de marca en la WEB y generación de contenido para niños y padres.

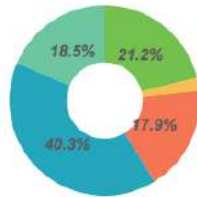
- Abarcar el .53% del mercado de Instituciones educativas que dan un total de 25 logrando gracias nuestro esfuerzo en marketing digital y nuestra asistencia y organización de eventos relacionados con educación.

Como indicador para el año 2019 se planea duplicar nuestra participación en ambos mercados.

## Modelo de ingresos

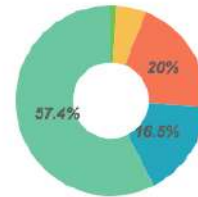
- Consumidor Final (briko kit): enfocado al mercado de jóvenes y sus padres. Incluye el kit de electrónica modular, 1 año de suscripción y el envío a toda la república.
- Paquete 1 organizaciones: enfocado a organizaciones como gobiernos, editoriales o un sistema de colegios con una compra mínima de 300 kits con un 17.39% de descuento.
- Paquete 2 Escuelas: enfocado instituciones de educación media superior. Con este paquete se busca que las escuelas compren 10 kits y que todos sus alumnos adquieran la suscripción anual a la plataforma web. Como incentivo para la escuela se le da un descuento del 25% en la compra de los kits más un descuento de un 50% en la capacitación institucional.
- Horas de consultoría tecnológica: esto representa servicios de consultoría para diferentes empresas educativas y empresas de base tecnológica en donde se venden proyectos de desarrollo de hardware, software y currícula educativa.

Fuente de Ingresos



Color	Descripción	Cantidad mensual
Green	Horas de consultoría	\$105,553
Orange	Recompra de licencias	\$10,740
Red	Paquete 1 Organizaciones	\$89,001
Blue	Paquete 2 Escuelas	\$200,644
Light Green	Consumidor Final (briko kit)	\$92,413

Distribución de costos



Color	Descripción	Cantidad mensual
Green	Gastos TI	\$2,417
Orange	Gastos R&D	\$13,293
Red	Gastos de venta	\$51,712
Blue	Gastos Administrativos	\$42,975
Light Green	Salarios	\$149,159

## Equipo

CÓMO LLENARLO ⓘ

**David Bustos Torres**


Director general

Encargado del área comercial, local relaciones públicas


**Bernardo Fernandez**

Director de desarrollo


Encargado de coordinar la diferentes fases del desarrollo



negar, recursos humanos y dirección de la empresa.





asesoría legal y asesoramiento educativo del producto.



**Juan Carlos Torr...** ✕ ✎  
 Director de tecnologías


Encargado de todo el desarrollo de tecnología, principalmente en las áreas de programación, desarrollo de software y web.






**Diego Peláez Mart...** ✕ ✎  
 Director de producción


Encargado de la producción del producto, diseño electrónico y de la administración financiera y contable.






**MARIA JOSE VERGAR...** ✕ ✎  
 Coordinadora de ventas


Encargada de estrategia y seguimiento de ventas a instituciones educativas.






**Luis Edgardo Estr...** ✕ ✎  
 Desarrollador de softw...


Encargado de soporte a las áreas de desarrollo de software y hardware.





**Rosalba Sánchez D...** ✕ ✎  
 Diseñadora líder

Encargada del diseño gráfico.



## U Tracción

CÓMO LLENARLO 

### Tracción

Indicador	Explicación	Link / Valor / Unidades
Alianzas	Alianza a favor de enseñar a mexicanos programación	Cuantrix de fundación televisa
Usuarios	Guanajuato CDMX Baja California Estado de México San Luis Potosí Nuevo Leon La paz Chihuahua Aguascalientes Guerrero Quintana Roo Sinaloa Yucatan Jalisco Queretaro Veracruz Puebla Hidalgo	briko tiene presencia en 18 estados de la república
Rondas de inversión	Se obtuvo una ronda de inversión en marzo 2017 por \$65,000 USD por parte de 500 startups uno de los fondos de inversión más reconocidos del mundo.	500 Startups
Mentor	Briko fue aceptado para el programa de aceleración Endeavor	Endeavor Queretaro
Usuarios	Venta de 416 kits lo cual genera una aproximado de más de 5,000 usuarios de briko	416 kits vendidos
Usuarios	22 Instituciones en la república están implementando briko dentro de sus aulas para impartir clases de tecnología.	22 Instituciones utilizando briko
Publicaciones en medios	- TecRevlw - El País - Shark Tank México - Canal Once - TVC - Xataka - Conacyt prensa - Foro TV	Tenemos presencia en los principales medios de comunicación

Exclusividades	Se gano el Intel Innovation Camp, el cual tuvo una participación de 74 Startups de toda la republica.	Ganadores del Intel Innovation Camp México
Conferencias	Expositores y conferencias referentes a Shark Tank México	Semana Nacional del Emprendedor 2015
Mentor	briko fue seleccionado como una de las 100 mejores startups de México	Posible 2016
Publicaciones en medios	Aparición en el 4to capitulo de Shark Tank México en donde se obtuvo la aprobación por parte de Rodrigo Herrera	Shark Tank México
Exclusividades	Se realizo una prueba de concepto de nuestra metodología educativa y el kit de electrónica modular dando resultados positivos en su uso en instituciones educativas	PoC por parte del ITESM Monterrey
Conferencias	Se obtuvo el 2do lugar.	MIT SLOAN Latin american startup competition
Rondas de inversión	Primer proyecto financiado en playbusiness en solo 9 días	\$645,000 pesos

## Riesgos





Indicador	Explicación	Cómo lo enfrenta
Riesgo de modelo fácilmente replicable	Grandes empresas a nivel mundial están interesadas en educación STEM	Nos enfocamos al mercado de México y Latinoamérica
Riesgo tecnológico	Mercado altamente dominado por LEGO.	Con alto grado de desarrollo tecnológico y enfocándonos en que briko sea un producto educativo y no un juguete como lo es LEGO

## Plan

CÓMO LLENARLO 

## KPIs

Con el objetivo de asegurar que la empresa va por buen camino, hay una serie de indicadores que debemos medir y reportar. Algunos KPIs se miden y reportan mensualmente, por ejemplo, las ventas de una empresa. Otros, como el desarrollo de un producto, ocurren trimestralmente. Indica hasta 5 KPIs que medirás y reportarás con su respectiva periodicidad.

Tipo	Nombre	Periodicidad	Descripción
	Instituciones educativas alcanzadas	Mensual	Número de instituciones educativas contactadas las cuales se convierten en posibles clientes
	Consumidor final alcanzado	Mensual	Número de jóvenes de 12 a 16 años y padres de familia alcanzados por medio de las diferentes estrategias de comunicación los cuales se convierten en posibles clientes
	Costo de venta	Anual	Se implementara una estrategia de reducción de costos para lograr incrementar el margen bruto de venta
	Ingresos por ventas	Mensual	Se compararan los ingresos por ventas proyectadas contra los reales



Usuarios activos en la plataforma Briko

Mensual

Se plantea medir la actividad de los usuarios y obtener estadísticas de funcionamiento enfocadas a la mejora continua de la plataforma.



## Objetivos de KPIs

Para poder cumplir los KPIs es necesario establecer estrategias medibles a corto plazo que cada área tenga que desarrollar y cumplir para poder llegar a los objetivos. Esto puede ser desde contratación de equipo a campañas de marketing, desarrollo del producto, etc.

KPI	Mayo 2018	Junio 2018	Julio 2018	Agosto 2018	Septiembre 2018	Octubre 2018
Instituciones educativas alcanzadas	50	50	100	0	20	20
Consumidor final alcanzado	300	500	600	300	300	1,000
Costo de venta	-	-	-	-	-	-
Ingresos por ventas	\$132,423	\$585,680	\$651,892	\$1,658,689	\$1,115,269	\$284,117
Usuarios activos en la plataforma Briko	25	25	5	5	40	50

## Milestones



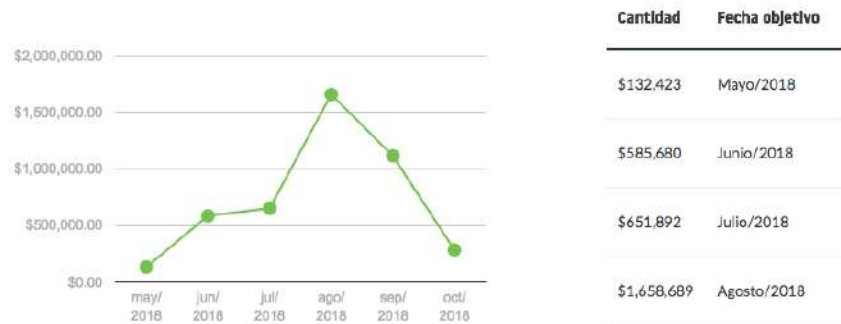
Son eventos significativos que ocurren durante el desarrollo del proyecto, que generalmente están relacionados con un entregable final único. Por ejemplo, la terminación de un producto.

Tipo	Nombre	Descripción	Deadline
	Software Brikode 3.0	Correcciones de librerías y mejoras en la interfaz para un mejor UX.	Julio/2018
	Moldes de inyección	Fabricar moldes de inyección para poder incrementar la capacidad de producción.	Julio/2018
	Desarrollo del curso 2	Terminar el desarrollo del contenido educativo del curso 2 de la plataforma que contiene temas más complejos de programación, este curso será utilizado por las escuelas que ya llevan 1 año trabajando con la plataforma educativa con el curso 1 y como	Julio/2018
	Ventas a Instituciones educativas	Alcanzar ventas a 25 instituciones educativas lo que generaría 3,000 usuarios	Agosto/2018
	Página WEB	Mejoras en el funcionamiento de la página WEB así como soporte de más de 10,000 usuarios simultáneos.	Agosto/2018
	Desarrollo de metodología para seguimiento a clientes	Establecer los procesos que se van a seguir para mejorar las métricas actuales de uso de la plataforma, esto incluye cambios en la página web que nos permitirán dar mejor seguimiento a los clientes y entender la manera en que utilizan Briko.	Agosto/2018
	Mejoras proceso de producción	Mejorar el proceso de producción para reducir el tiempo de fabricación y disminuir el scrap.	Agosto/2018
	Ventas a consumidor final	Alcanzar ventas de 290 kits a consumidor final	Diciembre/2018



## Ingresos Objetivo

En esta sección deberás agregar las metas mensuales de ingresos. Establece metas mensuales durante el periodo que recibas la inversión y posteriormente establece metas trimestrales.



## Asignación de Inversión

En esta sección deberás describir cómo vas a asignar la inversión total que recibe tu proyecto. Podrás establecer un porcentaje y una breve descripción sobre cómo se utilizará.

Porcentaje Destinado	Explicación
5.00 %	R&D
40.00 %	Inversión en inventarios
8.00 %	Inversión en activos
10.00 %	Gastos de venta
8.00 %	Gastos administrativos
29.00 %	Salarios