



MOBILEST

102

Movilest será la entrada del negocio móvil en latam a partir de la plataforma de publicidad de pantalla bloqueada, "cocoín".

[f](#) [in](#)

Valuación	\$20,000,000
Meta mínima	\$2,000,000
Meta máxima	\$2,500,000
Porcentaje a cambio	10.0000%
Meses de Pago	5 Meses



Invierte

Abierto a pagar con **wallet**

Inversión mínima total \$3,000

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

Perfil



Valuación	\$20 M
Industria	Life Style
Etapas	Seed
Meta mínima	\$2,000,000
Meta máxima	\$2,500,000
Porcentaje a cambio	10.00%
Quedan	29 días
Rondas	1
Seguidores	102
Inversionistas	44

★ 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.

- ▶ Según eMarketer, el mercado de publicidad móvil en América Latina ha crecido rápidamente, con una tasa promedio anual del **112%**, de 2014 a 2017 (4 mil millones de USD).
- ▶ Nuestro equipo coreano tienen **más de 5 años de experiencia** en la industria móvil. Y Antonio (Jefe de México) tiene **10 años de experiencia** en la industria digital en México.
- ▶ El modelo de publicidad para pantalla de bloqueo se creó en Corea con un mercado de **200 MDD**, por lo que Movilest creyó en el modelo y lanza la **primer aplicación integral en Latinoamérica** de este tipo.
- ▶ Lanzamos COCOIN en Google Play México este agosto, y en 7 meses hemos atraído a más de **40,000 usuarios** sin ninguna promoción pagada. El ROI es del **20%** de retención y **\$5 pesos** por costo de adquisición.

💡 Idea

CÓMO LLENARLO

Propuesta de negocio

Problema

Vivimos en la avalancha de publicidad. Demasiados anuncios están contaminando nuestras calles, internet y móviles. Los consumidores hoy en día están cansados de publicidades irrelevantes e invasivas. Los consumidores no reciben ninguna forma de compensación por el estrés y los anunciantes no captan su atención en su mayor parte.

Solución

Con COCOIN, estamos tratando de resolver esta brecha proporcionando publicidad dirigida de manera precisa y recompensas razonables para los consumidores.

📦 Producto

CÓMO LLENARLO

Define tu oferta

Tipo de producto

Una aplicación para Android

Etapas del producto

Versión oficial

¿Cómo funciona?

Para los usuarios:

Los usuarios descargan la aplicación COCOIN a través de Google Play. Y pueden registrarse fácilmente con un solo clic a través de su cuenta de Facebook o Google.

Cuando se instala COCOIN, proporciona contenidos como noticias y revistas a través de la pantalla de bloqueo y expone anuncios útiles para el usuario. Cuando los usuarios participan en el anuncio, adquieren la "Coin" como compensación por el anuncio.

En el menú de la tienda en la aplicación COCOIN, los usuarios pueden usar esta "Coin" para comprar Tiempo aire(Telcel, Movistar, y AT&T), tarjetas de regalo de Google Play y saldo de PayPal.

Para los clientes (anunciantes):

En promedio, las personas enfrentan su pantalla de bloqueo más de 150 veces por día. En otras palabras, la pantalla de bloqueo es la que se encuentra con mayor frecuencia y el primer lugar donde se encuentra cuando se usa un teléfono inteligente.

Por lo tanto, el anuncio de bloqueo de pantalla es muy reconocible y se puede esperar el efecto de impresión.

Los teléfonos inteligentes también son altamente personalizados, lo que permite a los anunciantes segmentar claramente por edades específicas, sexo, ubicación y recibir informes en tiempo real sobre cuántos usuarios han visto y participado en el anuncio.

Showcase



Empresa Visión

Confidencial

MOBILEST será la entrada de negocios móviles en Latinoamérica, comenzando con la plataforma de publicidad por recompensas, "COCOIN"



Demo

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.movilest.cocoin>

<https://drive.google.com/file/d/1nPM2FEFvDztrMjHNTQRifgSBJqxo0S/view?usp=sharing>

Mvp

Tipo	Explicación	Resultados	Siguiente paso
	En agosto de 2017, lanzamos COCOIN en Google Play México.	A partir de Marzo 2018, logramos 40,000 suscriptores a través de solo "Growth Hacking" sin ninguna promoción pagada. Y un promedio de 8,000 usuarios mexicanos por día usan COCOIN.	Para conseguir nuevos usuarios y aumentar la tasa de retención, agregaremos varias funciones como misiones y ruleta de puntos. Además, haremos que las coins sean más útiles para los usuarios a través de la asociación con varias compañías como Alsea.
	La compañía coreana de juegos móviles, Neowiz, participa como inversionista estratégico de Movilest Korea. Además, la Aceleradora Global, NUMA, y la firma legal / contable mexicana están participando como accionistas de la filial mexicana.	Firmamos un contrato para publicar juegos móviles desarrollados por Neowiz para América Latina. También participamos en el sobresaliente programa de seis meses de junio a noviembre con el lote NUMA 16 y completamos con éxito el día de Demo-day.	El negocio de publicación de juegos móviles comenzará en el 3T 2018, cuando se espera que los suscriptores de COCOIN alcancen los 1,000,000.



Para los anunciantes, hemos desarrollado cinco productos publicitarios; CPM (Costo por mil), CPC (Clic), CPL (Cliente potencial), CPI (instalación) y CPP (Cupón).

En primer lugar, estamos en el proceso de vender a grandes compañías globales. Kia Motors confirmó que realizará publicidad de prueba con un presupuesto de 100,000 pesos.

Ampliaremos nuestras ventas a empresas locales sobre la base de los casos de una empresa global. Además, maximizaremos las ganancias mediante el desarrollo de nuevos productos publicitarios, como anuncios de video.

🎯 Mercado

COMO LLENARLO

¿Dónde operas?

Nuestro país objetivo son todos los países de América Latina, excepto Brasil. Después de alcanzar puntos de equilibrio en México, avanzaremos rápidamente a los países Big 4 de América Latina secuencialmente. (Colombia, Argentina, Chile y Perú)



¿Qué tipo de mercado atacas?

Empresas / Agencias de MKT

Adopción Temprana

Las empresas globales con experiencia en publicidad móvil son el objetivo principal de Movilest. (Samsung, LG, KIA, Volkswagen, etc.) Y las agencias de marketing que ya tienen una red de anunciantes también son nuestros principales clientes objetivo.

50 K

número de clientes

\$14 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

Un gerente de ventas con 9 años de carrera que tenga experiencia con anunciantes y agencias estará a cargo de las ventas. En primer lugar, aseguraremos el monto de las ventas a través de las agencias, y lanzaremos agresivamente las ventas directas a los anunciantes desde el 3T 2018.

Usuarios (18-35 años)

Adopción Temprana

Una generación más joven, de entre 18 y 35 años, que tiene una sólida comprensión de los teléfonos inteligentes, es el objetivo principal. Las personas con alta sensibilidad al precio, como estudiantes o amas de casa, tienden a usar los servicios de manera consistente.

100 M

número de clientes

\$1 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

COCOIN posee su propia moneda (coins) y puede atraer suscriptores rápidamente con el método de Growth Hacking sin ninguna promoción pagada. El 90% de los usuarios actuales se han introducido a través de eventos de referencia, y el costo de adquisición por usuario es de aproximadamente 2 pesos.

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.



Propuesta de valor

Las características más destacadas de los dispositivos móviles son **la movilidad, la ubicación, la personalización y la puntualidad**. Al utilizar estas características, superaremos los límites de los medios existentes y maximizaremos el "**Rendimiento**" y la "**Focalización precisa**".

Con las características anteriores, ofreceremos a los anunciantes información básica como edad y sexo, así como una orientación precisa basada en preferencias personales y ubicación en tiempo real. También proporcionará una página de administrador de anunciante que puede monitorear los resultados de anuncios en tiempo real.

Negocio

CÓMO LLENARLO

Aún no está disponible el documento del cashflow para completar, por favor mándanos un mail a proyectos@playbusiness.mx y te lo habilitamos para que puedas empezar a trabajar en él. Todas las métricas son anuales.

Indicadores financieros

Concepto	Con Inversión	Sin Inversión
Ingresos Mensuales	\$3,766,500	\$600,000
Burn Rate Promedio	\$3,309,300	\$400,000
Meses antes de la 1ra venta	2	4
Punto de Equilibrio	9	12
CAPEX	\$678,600	\$300,000

Supuesto clave

Se espera que alcance **100 mil suscriptores en 1Q, 500 mil en 2Q, 1MM en 3Q y 2MM en 4Q**. Suponiendo una retención final del 20%, la cantidad de usuarios activos a fines de 2018 será de aproximadamente **400 mil**.

Además, comenzaremos el **negocio de publicación de juegos móviles** a partir del tercer trimestre de 2018, cuando la cantidad de suscriptores llegue a 1MM.

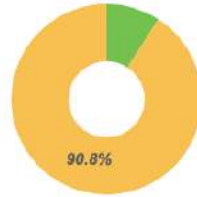
Modelo de ingresos

COCOIN tiene cinco productos publicitarios: CPM, CPC, CPI, CPL y CPP, y ya cuenta con importantes anunciantes como Samsung Electronics y Kia Motors.

Según la experiencia en Corea del Sur, generó una ganancia mensual promedio de 600 mil MXN por cada 10 mil usuarios activos. Si aplicamos el precio unitario de publicidad de México, que es aproximadamente el 75% de Corea del Sur, se espera que genere **450 mil MXN por cada 10 mil usuarios**.

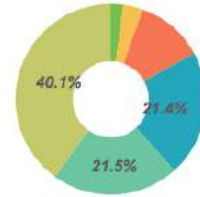
Por lo tanto, si atraemos a los usuarios según lo planeado, esperamos que las ventas totales de anuncios en 2018 sean de **41,058,000 MXN**. También en el negocio de juegos móviles, asumiendo que el 30% de los ingresos totales sea nuestro ingreso, se espera que gane **4,140,000 MXN** para 2018.

Fuente de Ingresos



Color	Descripción	Cantidad mensual
Green	Publicación de juegos	\$345,000
Orange	Publicidad	\$3,421,500

Distribución de costos



Color	Descripción	Cantidad mensual
Green	Operación	\$70,650
Orange	Facilidad	\$109,500
Red	Márketing	\$381,750
Blue	Nomina	\$708,600
Teal	Costo de Ventas	\$712,350
Yellow	Recompensa para Usuarios	\$1,326,450

Equipo

CÓMO LLENARLO

+ +

JONGHO LEE
CEO

Trabajó en LG electronics Latin HQ como especialista en marketing digital. Tener 6 años de experiencia en la industria de publicidad móvil.

in

Antonio Castillo ...
Head of Sales

Generar lazos comerciales con nuestros clientes potenciales en México y Latinoamérica. Dar a conocer nuestra empresa en el mercado.

in

KYUHYUN BYUN
CTO

Especializado en arquitectura Serverless usando AWS Lambda & API Gateway y Node.js con Express framework.

in

Ana Caballero
Marketing Analyst

Generar contenido y estrategias para la expansión de usuarios de la plataforma.

in



JONGSEON YOON

Developer

Tiene 12 años de experiencia en desarrollo especializado en app de Android. Era principal desarrollador en el proyecto VYRL. (SM Ent.)

✖ ✎



JIHO KIM

COO

Tiene 6 años de experiencia en Planificación Empresarial, Finanzas y Gestión de Riesgos.

✖ ✎

U Tracción

CÓMO LLENARLO ⓘ

Tracción

Indicador	Explicación	Link / Valor / Unidades
Avance de una etapa a otra	A través de COCOIN, Kia Motors ha decidido ejecutar su campaña publicitaria de marca con un presupuesto de 100.000 pesos. Samsung Electronics está planificando una campaña publicitaria con su principal agencia de marketing, Cheil Communications.	Dos grandes corporaciones
Rondas de inversión	En 2017, atrajimos un total de 2 millones de pesos de "Neowiz", la principal compañía de juegos móviles en Corea del Sur, y un representante de la oficina legal / contable mexicana.	http://www.neowiz.co.kr/en/main.do
El proyecto se incubó en algún lugar	Desde junio de 2017, habíamos participado en el Programa de NUMA, el acelerador global, para llevar a cabo estudios de mercado y localización en México. En noviembre, completamos con éxito el programa de seis meses con la presentación del 'Demoday'.	https://medium.com/@NUMA_mx/numa-demoday-batch16-7af62c868127
Usuarios	En agosto 2017, lanzamos COCOIN en Google Play México. Ha logrado 40.000 suscriptores en 7 meses sin promoción pagada, y tiene una calificación de Google Play de 4.5.	https://play.google.com/store/apps/details?id=com.moviles.cocoin

Riesgos






Indicador	Explicación	Cómo lo enfrenta
Riesgo de modelo fácilmente replicable	Con el rápido crecimiento del mercado de publicidad móvil, es posible que los servicios de me-too puedan generarse rápidamente.	Hemos experimentado un crecimiento en el mercado de publicidad móvil con el mismo modelo de negocio en Corea. En base a esta experiencia, ampliaremos nuestro modelo de negocios más rápido que nuestros competidores. (Red publicitaria, publicación de j

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. Incluye hasta 5 KPIs que medirá y reportará con su respectiva periodicidad.

Tipo	Nombre	Periodicidad	Descripción
	Ventas	Mensual	En 2018, enfocaremos en las ventas de publicidad. Esperamos alcanzar el BEP en el tercer trimestre y alcanzar ventas de 45 millones de MXN para fines de 2018.
	Tipos de marcas de cupones	Mensual	Después de firmar un acuerdo de cupones con compañías de marcas de consumo como BurgerKing, Starbucks y Adidas, proporcionaremos cupones a los usuarios a través de COCOIN. A fines de 2018, se contratarán al menos cinco empresas, incluida "Alsea", para que ofrezcan más de 20 tipos de cupones.
	Campañas publicitarias	Mensual	Significa la cantidad de campañas publicitarias a través de COCOIN. Tenemos previsto lanzar tres campañas antes de marzo, y para fines de 2018 tendremos más de 100 campañas para 30 anunciantes.
	Usuarios activos	Mensual	Significa una persona que usa COCOIN de manera constante después de 30 días según la fecha de registro. Actualmente, hay alrededor de 8,000 usuarios activos, lo que representa aproximadamente el 20% de los suscriptores. Para finales de 2018, mantendrá el 20% de los suscriptores.
	Suscriptores	Mensual	Significa una persona que se ha unido a COCOIN, y actualmente tiene alrededor de 40,000 suscriptores. Para el tercer trimestre de 2018, atraerá 1 millón de suscriptores.




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
Ventas	\$2,160,000	\$2,700,000	\$3,978,000	\$4,680,000	\$5,382,000	\$5,400,000
Tipos de marcas de cupones	2	2	3	3	3	3
Campañas publicitarias	12	15	15	15	17	20
Usuarios activos	70,000	100,000	130,000	160,000	200,000	260,000
Suscriptores	350,000	500,000	650,000	800,000	1,000,000	1,300,000

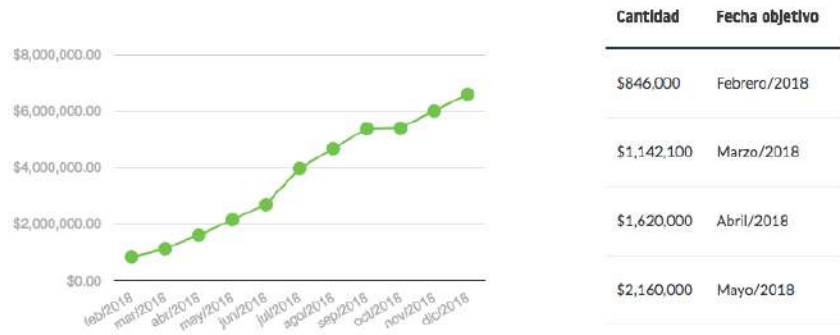
Milestones

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
	Influencer Marketing Platform	Se lanzará la plataforma de marketing Influencers, que también se puede utilizar como una plataforma DSP. Está en desarrollo y aproximadamente el 50% completado.	Julio/2018
	Negocio de publicación de juegos	Planeamos lanzar el negocio de publicación de juegos en septiembre, cuando los suscriptores superarán el millón.	Septiembre/2018
	Lanzamiento global de COCOIN	Planeamos expandir COCOIN a países latinoamericanos como Argentina, Colombia, Chile y Perú en octubre de este año.	Octubre/2018

Ingresos Objetivo

En esta sección deberás agregar las metas mensuales de ingresos. Establece metas mensuales durante el período 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
40.00 %	Desarrollar Influencer Marketing Platform (DSP)
30.00 %	Marketing y Promoción (Growth Hacking)
30.00 %	Corporación Mexicana Configuración (Equipo de Ventas y MKT)