



Tercero de confianza y Marketplace
para la nueva era de la democratización de las finanzas.

Problema

¿A qué se enfrentan hoy los que quieren participar en los mercados financieros?

- Decenas de miles de [cursos](#) en plataformas de formación generales.
- [Miles de traders](#) independientes que venden sus métodos añadiendo la atención online.
- [Decenas de academias](#) online (en las cuales los profesores a veces son los mismos traders), donde se intenta dar reputación al sector.
- [Miles de brókers](#) y plataformas de inversión.

Pero,

- Uno [se pierde](#) entre tanto volumen y no sabe por dónde empezar.
- Nunca sabe si lo que se le [promete es verdad o no](#), considerando que es [un mundo lleno de estafas](#).
- Tiene que [contrastar constantemente la información](#) en foros y pidiendo opiniones.

Nos encontramos ante un sector poco maduro.

Oportunidad

Formarse para participar en los mercados financieros **es imprescindible.**

Las constantes **crisis aceleran la demanda** de formación.

No existe un **marketplace** especializado con **un sistema de validación.**

Mercado

Se trata de **una industria de miles de millones de euros** a nivel global.
Solo eToro tiene más de **720.000 usuarios en España (6%)** de los 13.000.000 que tiene en el mundo.

Algunos datos para ver el potencial del mercado.



Plataformas de e-learning

- En las principales plataformas (Udemy, Coursera y edX) hay más de 4 millones de estudiantes.
- El precio de los cursos va de 49€ a 990€, con un promedio de 250€.
- Estimamos una inversión de más de 1.000 millones de euros entre 2017 y 2019.



Traders independientes (Algunos datos de España, donde hay más de 200.000)

Los cursos van de 1000€ a 7500€. Facturación de algunos de los traders:

- Josef Ajram: 1.200 estudiantes en lo que va de año a 1000€ por curso: 1.200.000€.
- Francisca Serrano: más de 2.600.000 € de facturación en su último ejercicio.
- Maxi Bonelli: más de 1300 alumnos en 4 años (1250€ por curso, +1.600.000€).



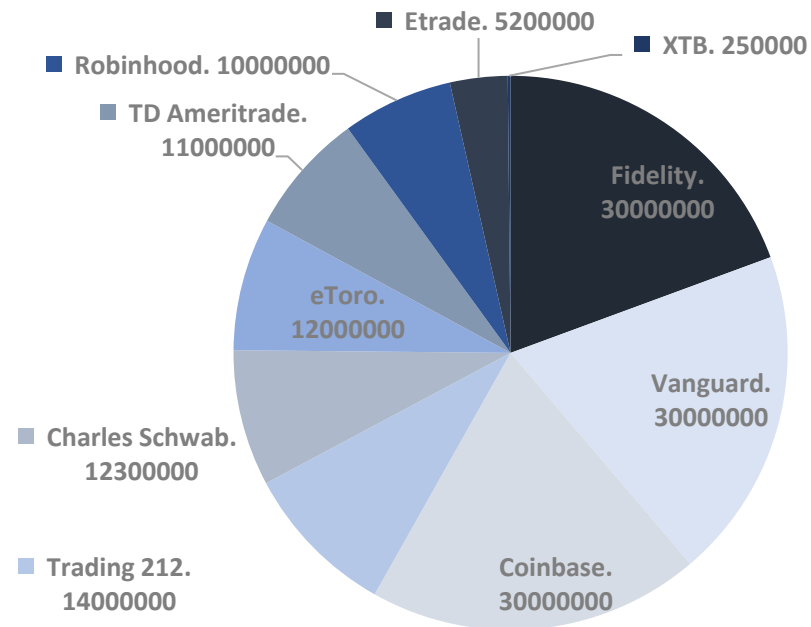
Academias Online

- TradingAcademy: 511.000 estudiantes desde el año 2000 a más de 25.000€ por curso.
- Day Trading Academy 51.000 cursos desde el 2010 a 3.000€ de precio medio.

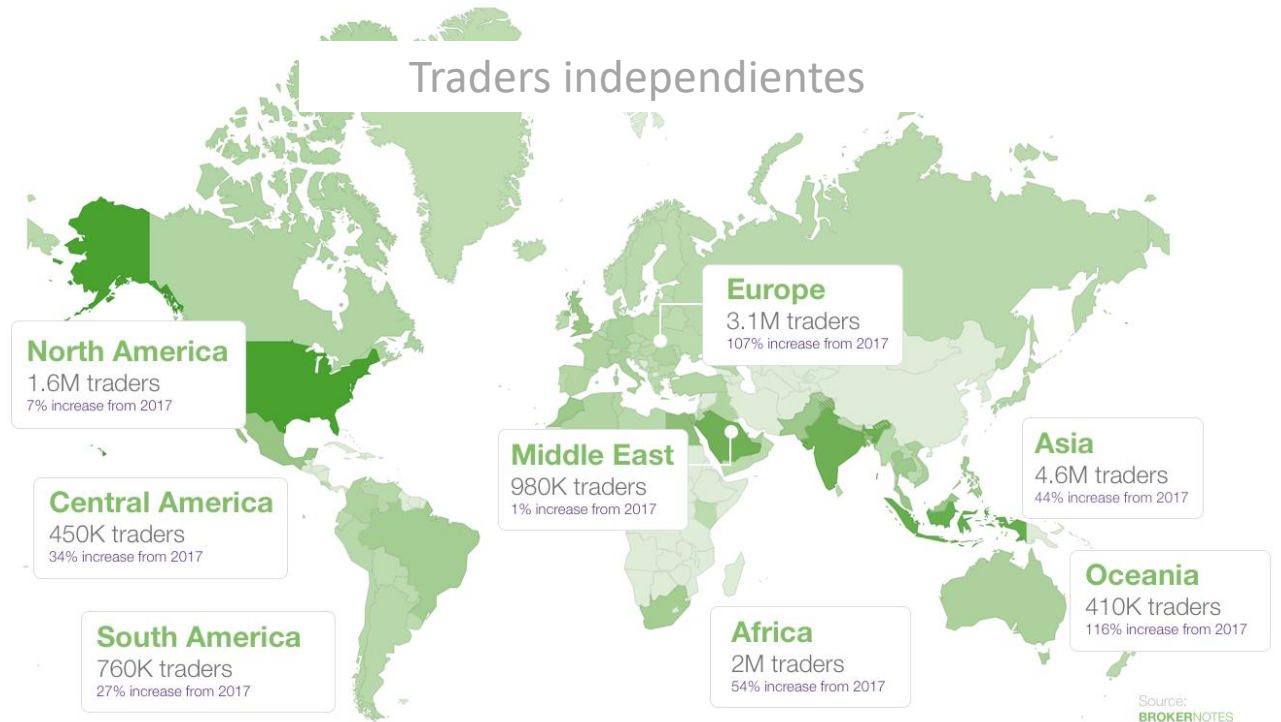
Mercado

Millones de personas

Online Brokerage Accounts by platform



+150.000.000 de usuarios registrados en las 10 principales plataformas de trading e inversión a nivel mundial.



+15.000.000 de traders independientes repartidos por el mundo. +56% desde el 2017.

Mercado

¿Quiénes son?

Gender

90 would be **male**
10 would be **female**

Age

62 would be **young adults**
33 would be **adults**
5 would be **over 55**

Region

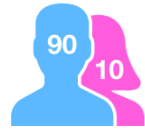
33 would live in **Asia**
16 would live in **North America**
16 would live in **Europe**
14 would live in **Africa**
10 would live in the **Middle East**
6 would live in **South America**
3 would live in **Central America**
2 would live in **Oceania**

Faith

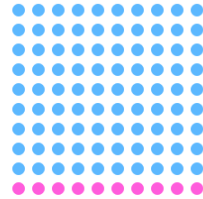
28 would be **Christian**
27 would be **Muslim**
14 would be **Jewish**
11 would be **Hindu**
11 would be **Buddhist**
9 would be **atheist**

Education

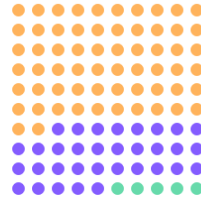
63 would **have a degree**
37 would **not have a degree**



Gender



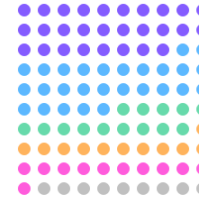
Age



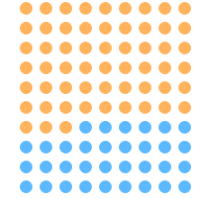
Region



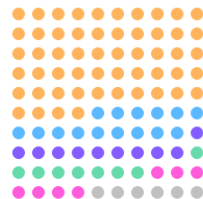
Faith



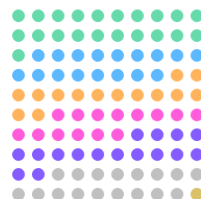
Education



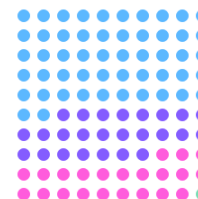
Language



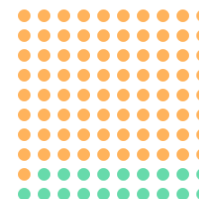
Income



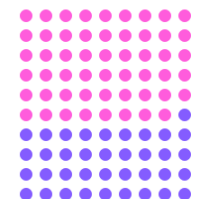
Car



Computer



Phone



54 would speak **English**
15 would speak **Arabic**
10 would speak **Spanish**
8 would speak **Indonesian**
7 would speak **Hindi**
6 would speak **French**

21 would earn **£20k - £25k/year**
17 would earn **£25k - £30k/year**
14 would earn **£30k - £35k/year**
14 would earn **£35k - £40k/year**
16 would earn **£40k - £50k/year**
17 would earn **£50k - £75k/year**
1 would earn **over £75k/year**

52 would drive **a sports car**
25 would drive **a basic car**
22 would **not drive a car**
1 would **drive a luxury car**

81 would have a **Windows PC**
19 would have a **Mac**

58 would use an **Android**
42 would use an **iPhone**

Language

Income

Car

Computer

Phone

Source: Broker Notes

Solución

Fase 1: Una plataforma online donde convergen



Diferentes tipos de usuarios. Traders, inversores y estudiantes que crean contenido y lo ponen a disposición de otros usuarios bajo un modelo de suscripción Premium/ Freemium.



Tercero de confianza. Sistema de validación de los creadores de contenido basado en los resultados de su operativa financiera.



Un Marketplace y plataforma de e-learning. Acumulamos la oferta formativa para segmentarla según las necesidades de este mercado.



Herramientas y servicios. Ayudamos a los profesionales a vender sus contenidos.

Objetivos

Económico

→ Conquistar parte del mercado de la formación.

Mercado

→ Convertirnos en un player principal en la maduración del mercado.

Estratégico

→ Atraer una masa critica traders rentables.

Producto

Tercero de confianza

Sistema de validación entre usuarios para generar confianza y reputación dentro del sector, principalmente basado en demostrar que uno es capaz de ganar dinero en los mercados financieros.

- Puesta a disposición (con diferentes niveles de visualización) de las cuentas de resultados.
- Curriculum e información de los traders.
- Concentración de actividad social online (Telegram, Discord, ...).



Producto

Marketplace

Un Marketplace con plataforma de e-learning propia.

- Cápsulas y formativas, y cursos alojados en la plataforma propia.
 - Cursos alojados en plataformas externas (Referral).
-
- Con especial énfasis en los contenidos validados (tercero de confianza).
 - Con un modelo de segmentación especializado a las necesidades del sector.
 - Con un modelo de incentivos para premiar la creación de más y mejor contenido.

Ayudamos a los usuarios a formarse en los mercados financieros, incidiendo en los pains principales de su *lifecycle journey*.

Ofrecemos a los profesionales diversificar sus fuentes de ingresos con la formación.

Producto

FASE 2: Plataforma de inversión

Una **plataforma de inversión inteligente** (Copy Trading) para aprovechar los datos que obtenemos en la FASE 1

- una lista de traders de los que sabemos la rentabilidad (cuenta de resultados).



Objetivos

Económico

→ Crear una nueva fuente de ingresos.

Mercado

→ Desarrollar nuestra propia plataforma de inversión.

Estratégico

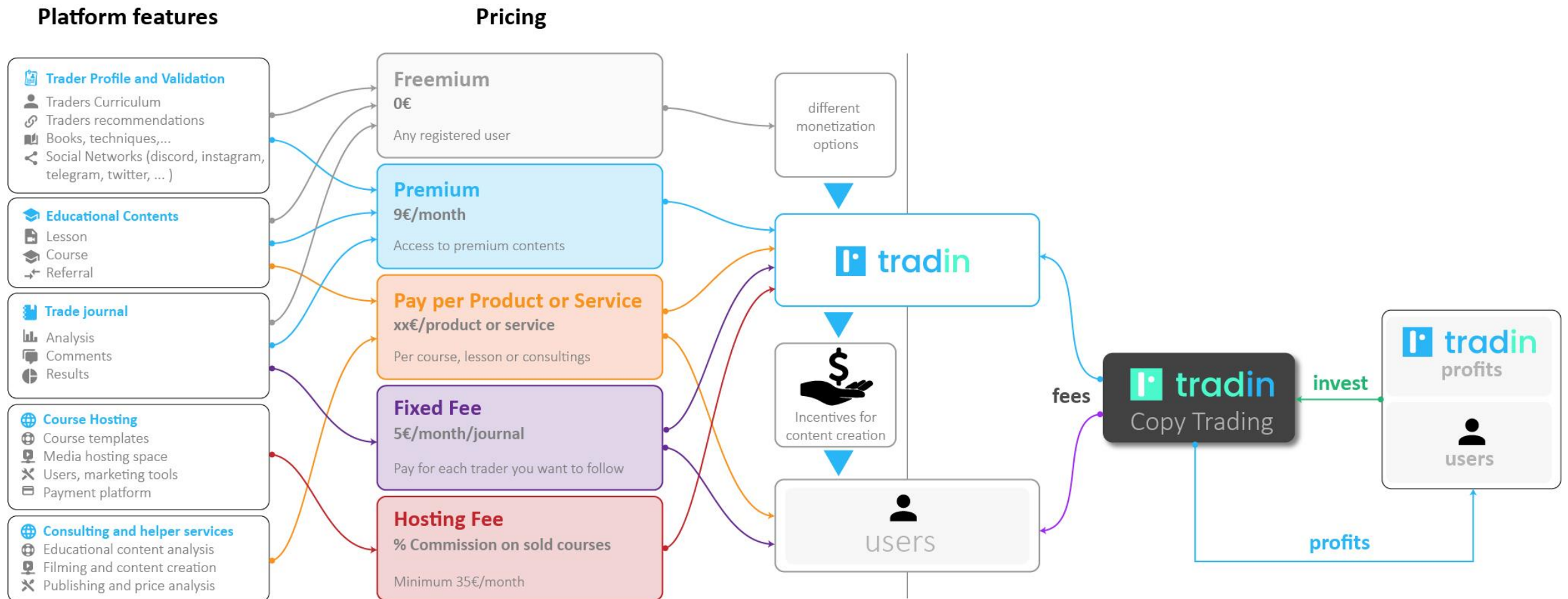
→ Aprovechar todo el potencial de la fase 1.

Revenue streams

Funcionalidades y estructura de precios

FASE 1

FASE 2



Modelo de negocio

€0/mes
freemium

Acceso limitado a contenido formativo e información sobre profesionales.



Maximizar el numero de usuario
Publicidad

€9/mes
premium

Acceso completo a todo el contenido educativo y a la información sobre los profesionales.

% descuento sobre los cursos profesionales.



- VALOR AÑADIDO !!!!!
- Premium amazon !!!
 - Club especial
- Buenos contenidos
- Comunidad que se autosostiene

15%
comisión

Sobre todos los cursos vendidos.

Mínimo 35€/mes para aquellos alojados en nuestra propia plataforma e-learning.



Core del business
Marketplace al uso !!!
Máximo crecimiento !!!

xx€
Pay per use

Diferentes productos y servicios de pago por uso como:

Seguimiento de los profesionales para acceder a información privada.



Consulting
Usar los recursos de la empresa y monetizar-los ...

Go To Market Plan

Identificamos diferentes estrategias para adquirir usuarios y romper con nuestros pains principales: atraer a los primeros profesionales que quieran compartir sus cuentas, y a una masa crítica de usuarios.

Nuestro target son los profesionales y los estudiantes.

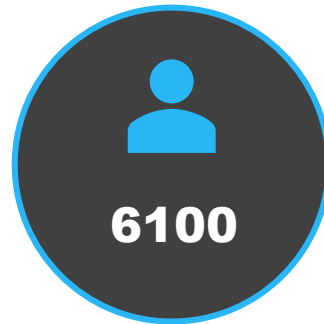


Financials

Estamos buscando financiación para acelerar el crecimiento del Marketplace. Estas son nuestras estimaciones (12 meses).



Coste estructural de tradin.io.



Es el número de usuarios que necesitamos convertir para alcanzar el **break even***.



Total de cursos que necesitamos vender a un precio medio de 400€.
50% de los usuarios.

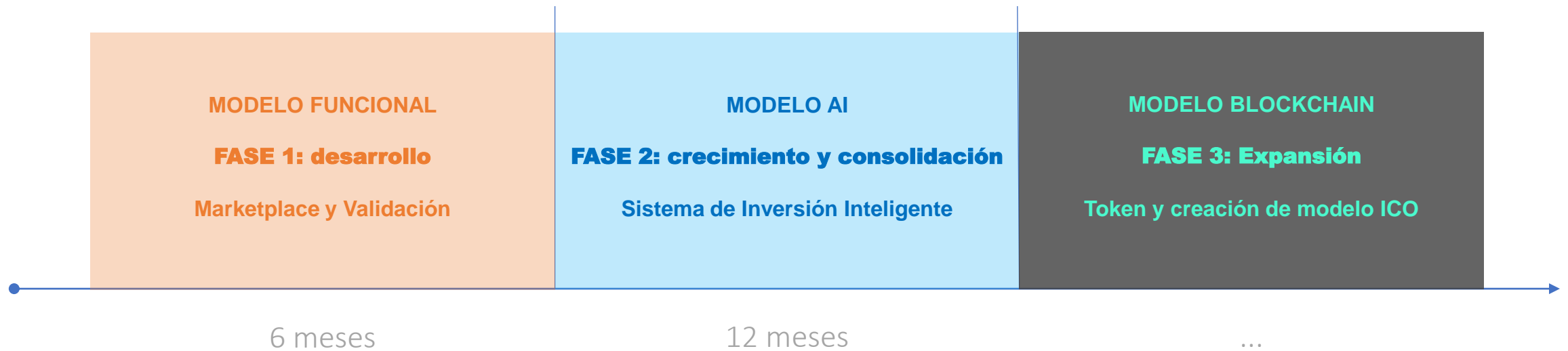


CAC / Churn.**

*Basado en la atracción del 10% de la población de usuarios activos en España (1.800.000) y la conversión del 1,8%.

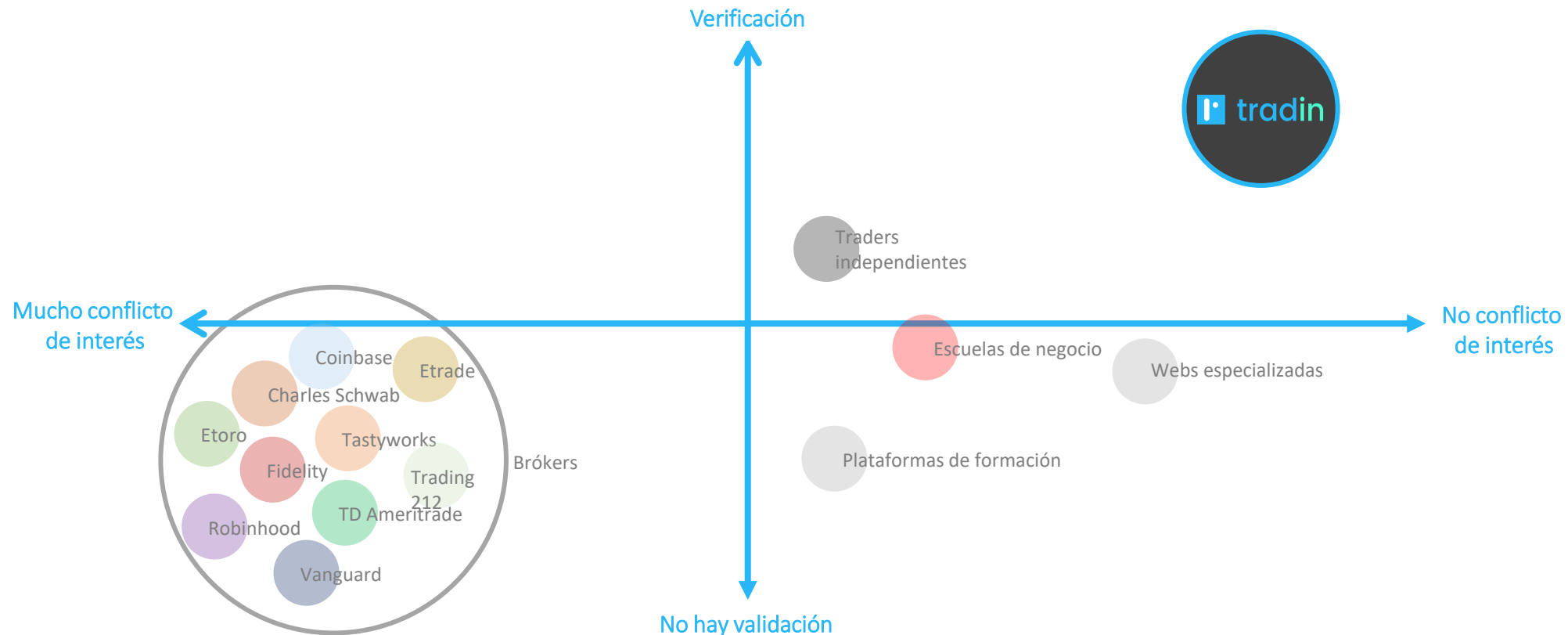
**Datos promedio obtenidos de estudios como este de [Hubspot](#) para CAC y este de [Profitwell](#) para Churn.

Roadmap



Competencia

No tenemos competencia directa como tal pero sí existen diferentes players en el mercado que copan todo el sector dado que no hay alternativa para los que se quieren iniciar en los mercados financieros.



Founders



Juan Coll - CEO

Nacido en 1978, hijo de un físico teórico y una asistente social, con estudios empezados entre París y Barcelona de Matemáticas, Informática, Arte (Pintura) y Música.

Emprendedor en serie: Emotique, Mediaflow Software, [nexcommunity](#), [NexCode](#) y [Shine](#)

[LinkedIn](#)



Pau Vivancos - CTO

Creative Technologist.
Se inició en la informática en la demoscene, con el auge de los microprocesadores de 16 bits.

Co-Founder: [NexCode](#)

[LinkedIn](#)



Ahmed Sabbabi - CMO

Nacido en 1987 en un pequeño pueblo del Rif en Marruecos, y emigrado a Figueres (la ciudad de Dalí). Políglota.

+ 7 años de experiencia en Product y Project Management en diferentes sectores. Máster MKT IEBS.

[LinkedIn](#)

Gracias



Únete a la nueva era de la democratización de las finanzas.

Juan Coll: juan.coll@nex-group.io
Ahmed Sabbabi: ahmedsabbabi@gmail.com