



ALCOHOL Y DELICATESSEN

On Demand

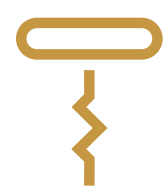


ROYAL

Licorería a domicilio

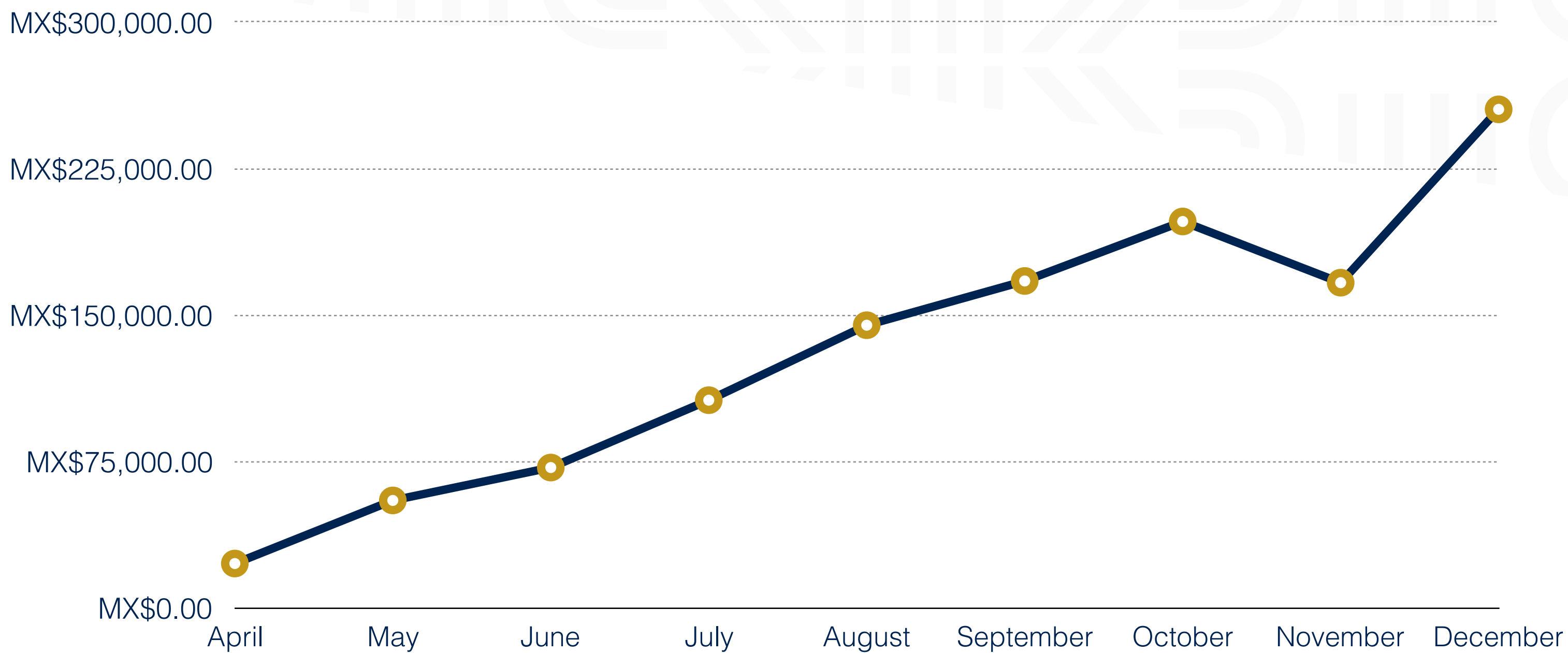


COMPANY SNAPSHOT

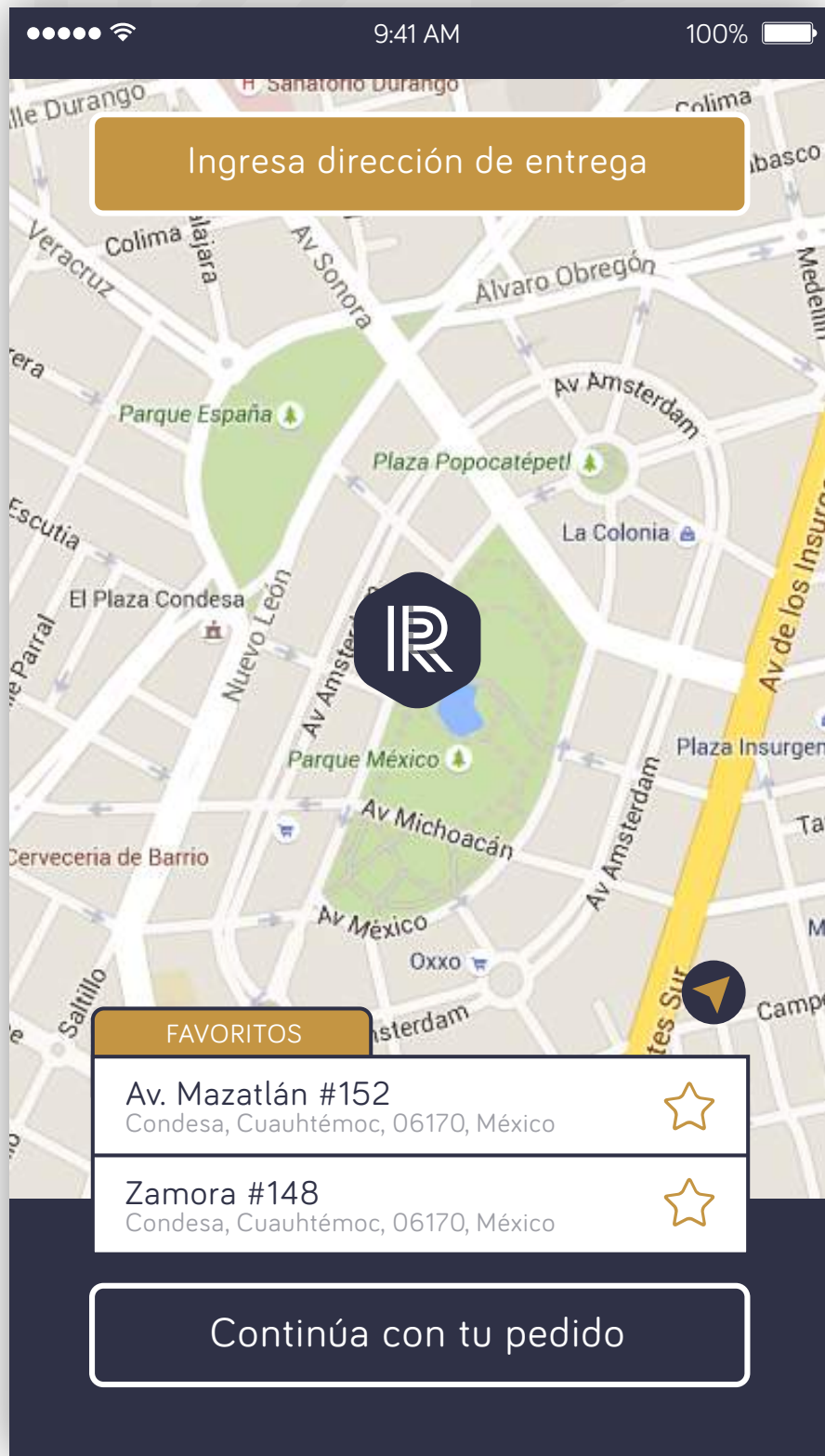


- Ticket promedio: \$474.7 MXN
- Clientes Recurrentes: 59.5%
- +2,561 servicios entregados
- Crecimiento Mensual: 27%
- CLV (Customer lifetime value): \$42,944
- Ventas: \$1,238,331
- Tiempo promedio de entrega: 43 min

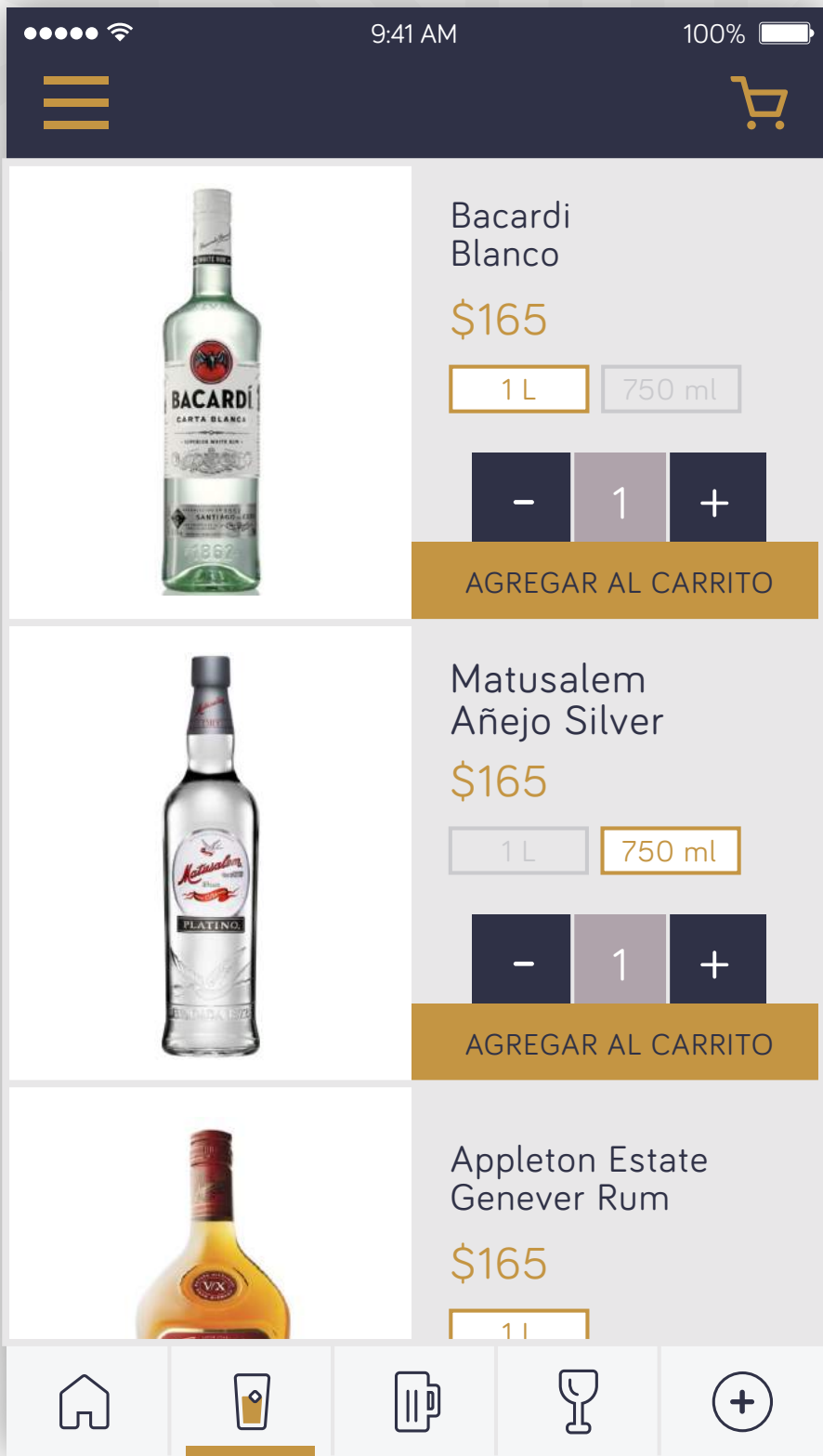
*Datos al 30 de Diciembre



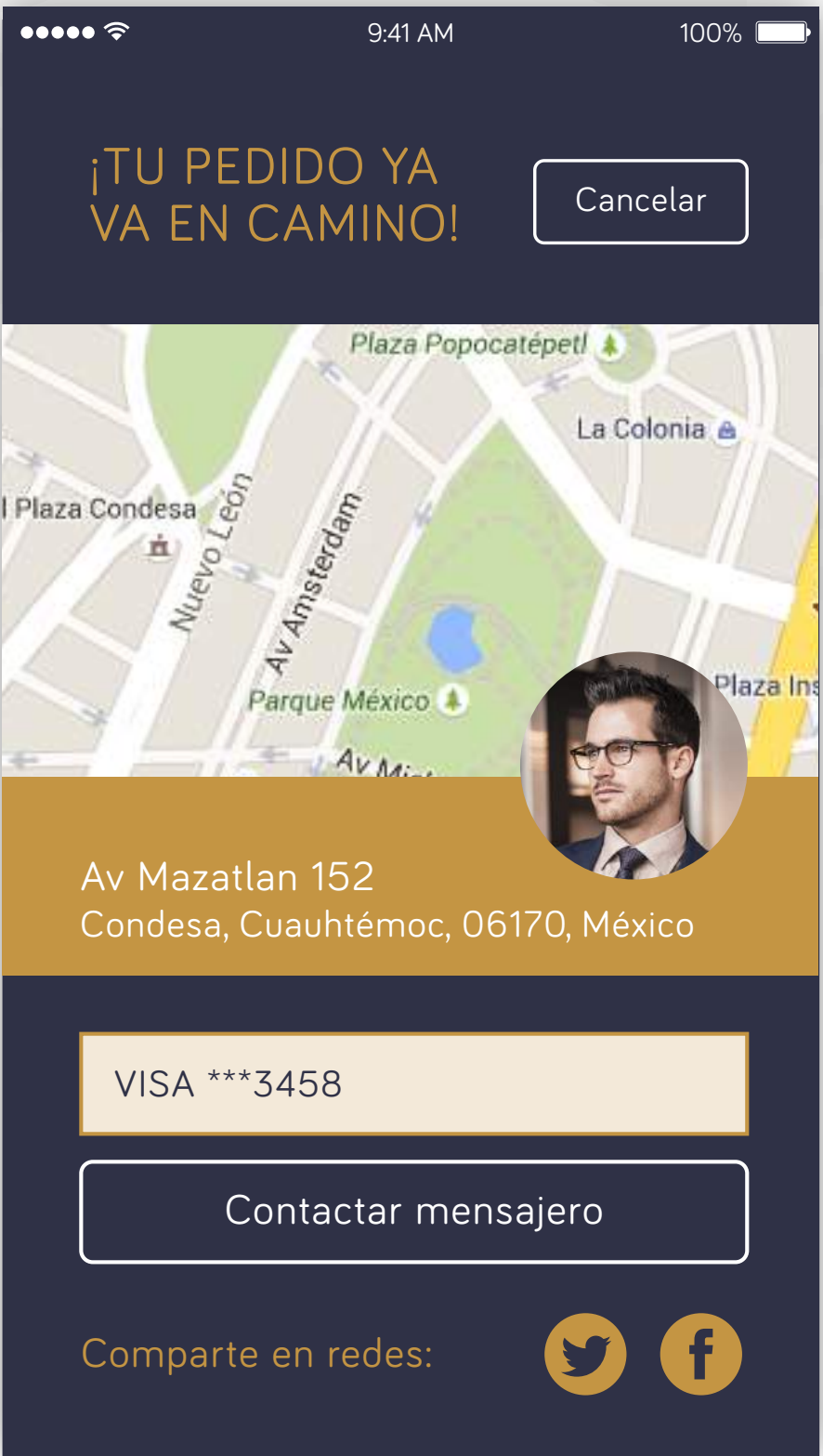
VERSIÓN UNO *V.1*



INGRESA TU DIRECCIÓN
CDMX + Área metropolitana



SELECCIONA TUS PRODUCTOS
Vinos, licores, botana, juegos, etc.



RECIBE EN MENOS DE 60 MIN
Procesa tu pago (débito y crédito)

MODELO DE NEGOCIO

1. Ventas de catálogo

(\$1,238,331 MXN a la fecha)

Buscamos posicionar Royal como el mayor distribuidor de bebidas alcohólicas y complementos.

	Costo	\$ Venta
Coca-Cola	MX\$18.25	MX\$38.00
Agua Mineral	MX\$16.00	MX\$38.00
Bacardi 750ml	MX\$102.00	MX\$165.00
Cigarros	MX\$48.00	MX\$65.00
Hielos	MX\$20.00	MX\$35.00
Total	MX\$204.25	MX\$341.00
		66.95%

2. Ventas de marketing

(\$87,220 MXN a la fecha)

Buscamos que el crecimiento de ventas por marketing se vuelva más del 25% de nuestros ingresos.

Marcas buscan conocer usuarios y comportamientos

Royal Business Intelligence



Marcas buscan exposure y aumentar ventas

Mailing - Blog - Banners - Redes sociales - Embajadores

3. Ventas On-trade

(Marzo 2017)

Buscamos ser el proveedor de stock de emergencia de los restaurantes y bares... así como llevar su manejo de stock y bodega

Los restaurantes hacen pedidos mensuales, por lo que la mayoría tienen stockout semanalmente

Stock de Emergencia



Les sale muy caro tener stock grande en los restaurantes, ya que el metro cuadrado es muy caro para tener una bodega.

Royal funciona como su bodega y administrador de stock

¿QUÉ HA PASADO?

4 Mayo / Lanzamiento iOS



18 Agosto / Lanzamiento Android



Ventas:

- Ticket promedio: \$474.7 MXN
- +2,561 servicios entregados
- Crecimiento Mensual: 27%
- Ventas: +\$1,238,331



Perfil usuario:

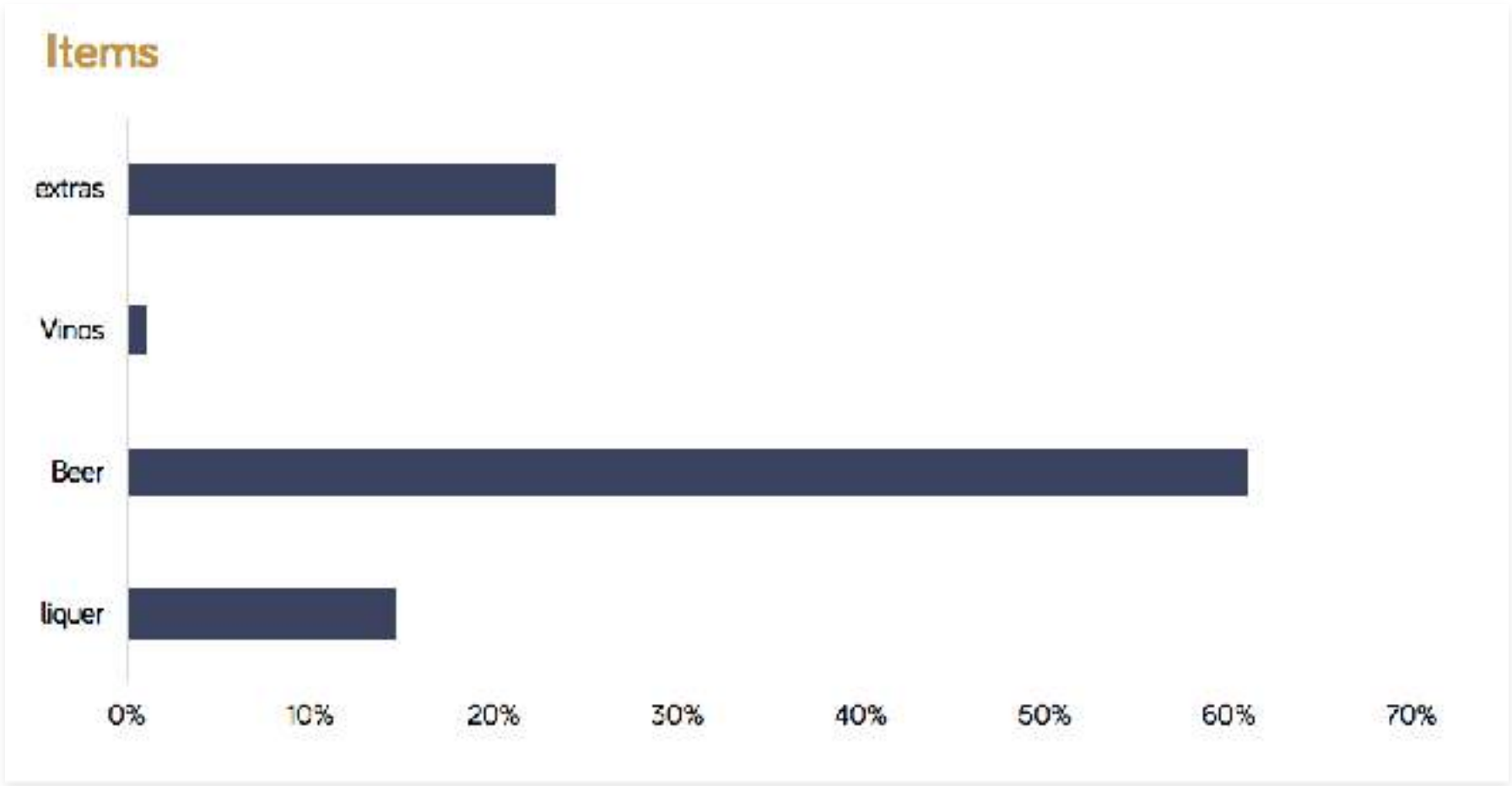
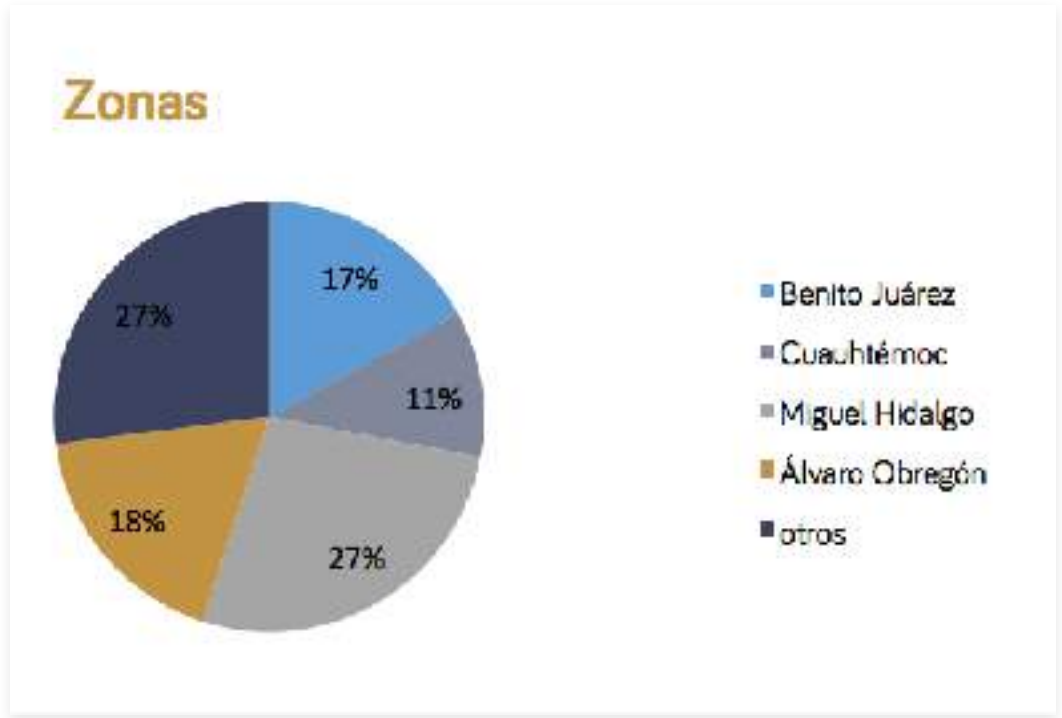
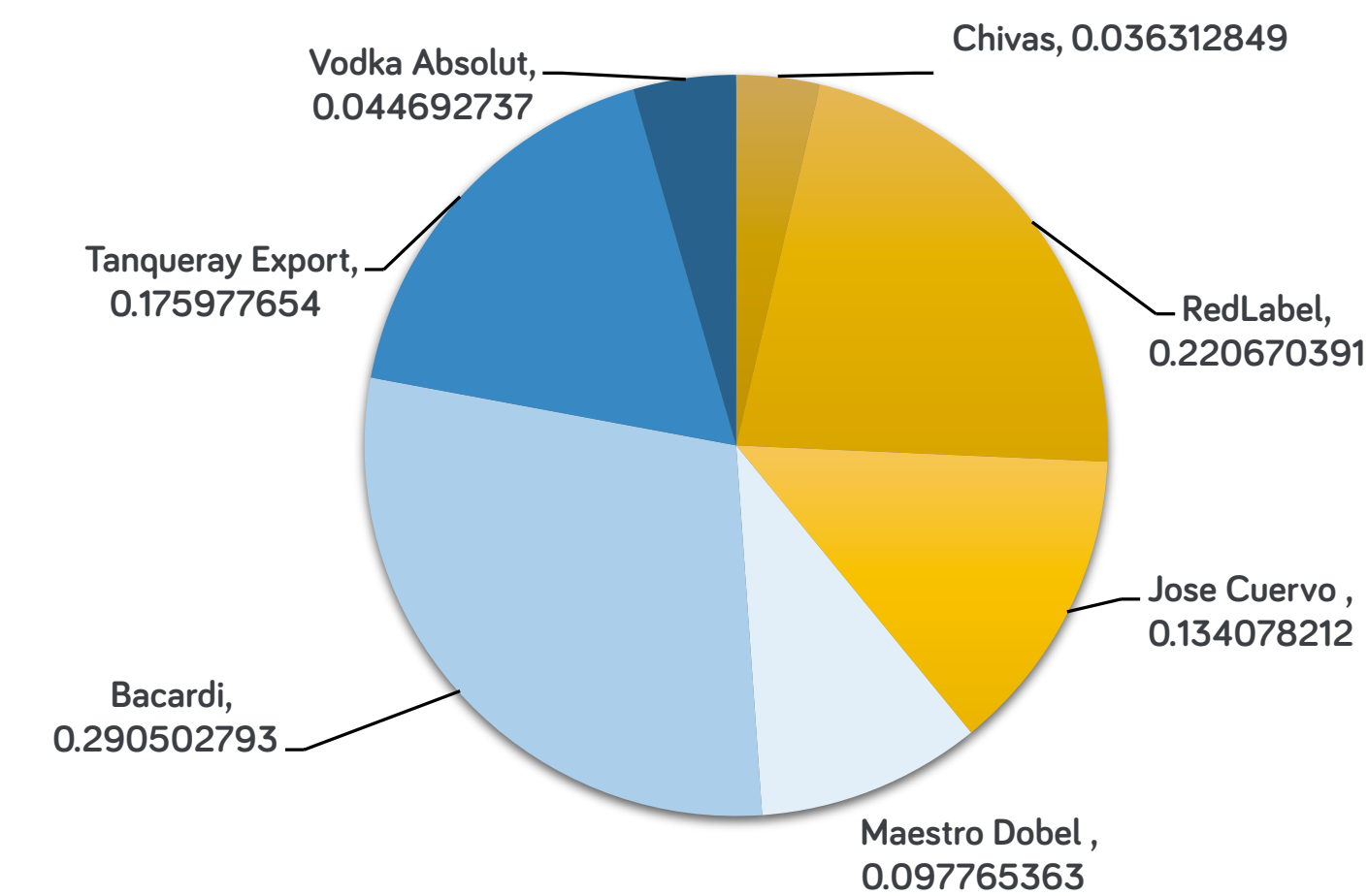
- Jóvenes de entre 26-32 años
- Principalmente hombres
- Tienen tarjeta de crédito o débito
- Familiarizados con apps como SinDelantal o Uber
- Sectores C+, B y A

*Datos al 30 de Diciembre

BUSINESS INTELLIGENCE



Estamos en el proceso de mejorar nuestra plataforma y herramientas de business intelligence; sin embargo ya obtenemos información muy valiosa para mejorar nuestras operaciones y servicio y a la vez ayudar a las marcas a conocer mejor a los consumidores.



¿QUÉ DICEN DE ROYAL?

MILENIO

“Que las tiendas cerradas no acaben con tu fiesta. Royal es una app...”

WebAdictos

“Royal, la nueva aplicación de licorera a domicilio llega a la CDMX..”

24 HORAS
EL DIARIO SIN LÍMITES

“Que la fiesta llegue a ti. Gracias a esta app, ya no tendrás que salir...”



































































































REFORMA
COMUNICACIÓN DE MÉXICO

“...en tu hogar en menos de 60 minutos. Los pagos se hacen vía tarjeta y del jueves a sábado tienen horarios hasta las 3 de la mañana.”

EL UNIVERSAL



“Royal, la nueva plataforma On-demand de entrega de licor a domicilio...”




COMPETENCIA -V3-

Empresa	Servicio On Demand	App Móvil	Entrega a Domicilio	Menos de 60 min	Toda la CDMX	Entrega hasta las 4 am	Pedido Mínimo	Licores, cerveza & espumosos	Venta de complementos	Juegos
										
										
										
										
										
										
										
										
										

TAMAÑO DEL MERCADO

*Estudio elaborado en el 2015 por PWC

-  **México, 3er mercado más grande en consumo de bebidas (América) - 67.8 billones de USD**
-  Las Bebidas no-alcohólicas tienen la participación más grande del mercado: 59.6% - 40.5 billones de USD
-  **La manufactura de bebidas y actividades relacionadas representan el 5% del PIB: + de \$330 mil millones de MXN**

-  En 2016, los Mexicanos gastaran aprox. \$371 USD
Por persona en bebidas (alcohólicas y no alcohólicas)
-  **81% de los CEO's (del sector) ven las tecnologías móviles como factor importante y estratégico para incrementar el involucramiento**
-  El sector de bebidas es el que tiene mayor presencia en redes sociales. Con más de 17 millones de fans en Facebook

LEGAL

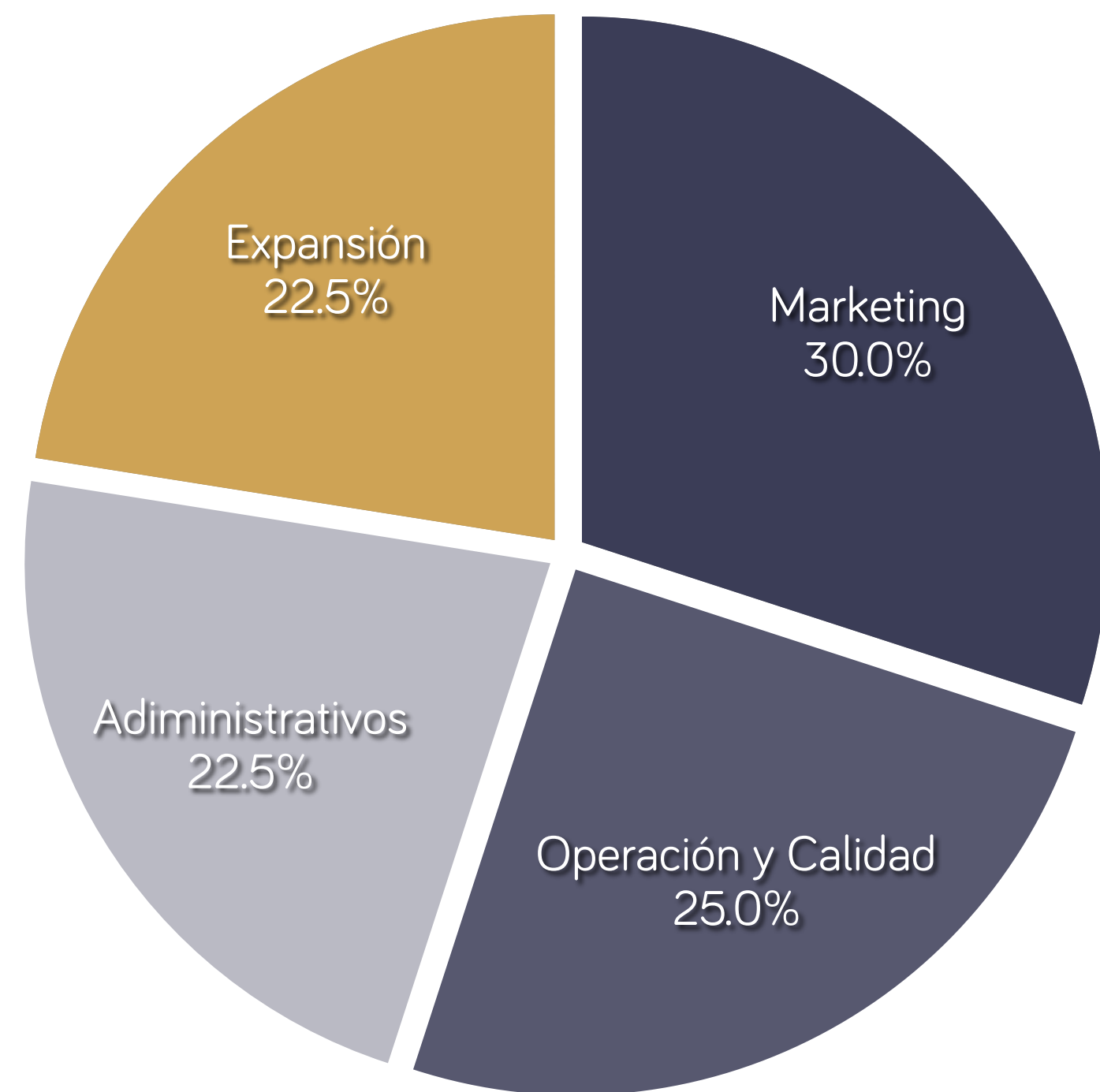
ACTUALMENTE ESTAMOS TRABAJANDO EN UN MEMORANDUM LEGAL, CON EL CUAL ESTEMOS CUBIERTOS AL 100% EN CUANTO A CUALQUIER SUCESO QUE PUEDA OCURRIR CON LA VENTA DE ALCOHOL A DOMICILIO.

¿Que sabemos hoy?

- Actualmente no existe ninguna ley o norma que regule o prohíba la venta de alcohol en línea.
- Al no ser un establecimiento on-trade (restaurantes) , no necesitamos permiso para la venta de alcohol al público, ya que se venden las botellas cerradas.
- Tenemos la obligación de preguntar si es mayor de edad al entrar al app, así lo hacemos, de igual manera pedimos IFE contra entrega.

RONDA SEMILLA

Buscamos \$250K USD por 10% de Royal



Inversión anterior

Exitosamente cerramos una ronda por \$930K MXN con 7 ángeles inversionistas. Nos permitió validar el producto, adquirir usuarios y operar 2016.

¿Para qué se usará la inversión?

La inversión nos ayudará a tener una mejor plataforma tecnológica, crecer al equipo necesario y sobretodo aumentar el presupuesto de marketing y de adquisición de usuarios.

Expandir a por lo menos otras tres ciudades en los próximos doce meses.

GLOBAL SUCCESS CASES



Drizly Raises \$15M Series B as It Approaches Profitability

 Dylan Martin - Staff Writer, Tech
8/4/16 @7:00am in Tech

 10.5K

Boston-based Drizly has been a pioneer in letting you order alcohol for delivery right from an app and turning it into a broader ecommerce play, even making Amazon follow in its footsteps with the Seattle company's own service.

<http://bostinno.streetwise.co/2016/08/04/drizly-ceo-talks-about-15m-series-b-growth-profitability/>



On-demand Alcohol Delivery Startup Saucy Drinks To \$4.5 Million In Seed Funding

<https://techcrunch.com/2015/09/01/on-demand-alcohol-delivery-startup-saucy-drinks-to-4-5-million-in-seed-funding/>



DELIVEROO

The delivery company was launched by Will Shu in February 2013 and has since gone on to raise almost \$200 million (£150m) from four rounds of funding. Most recently, in December 2015, the company raised \$100m (£75m) in a [series D round](#) led by DST and Greenoaks.

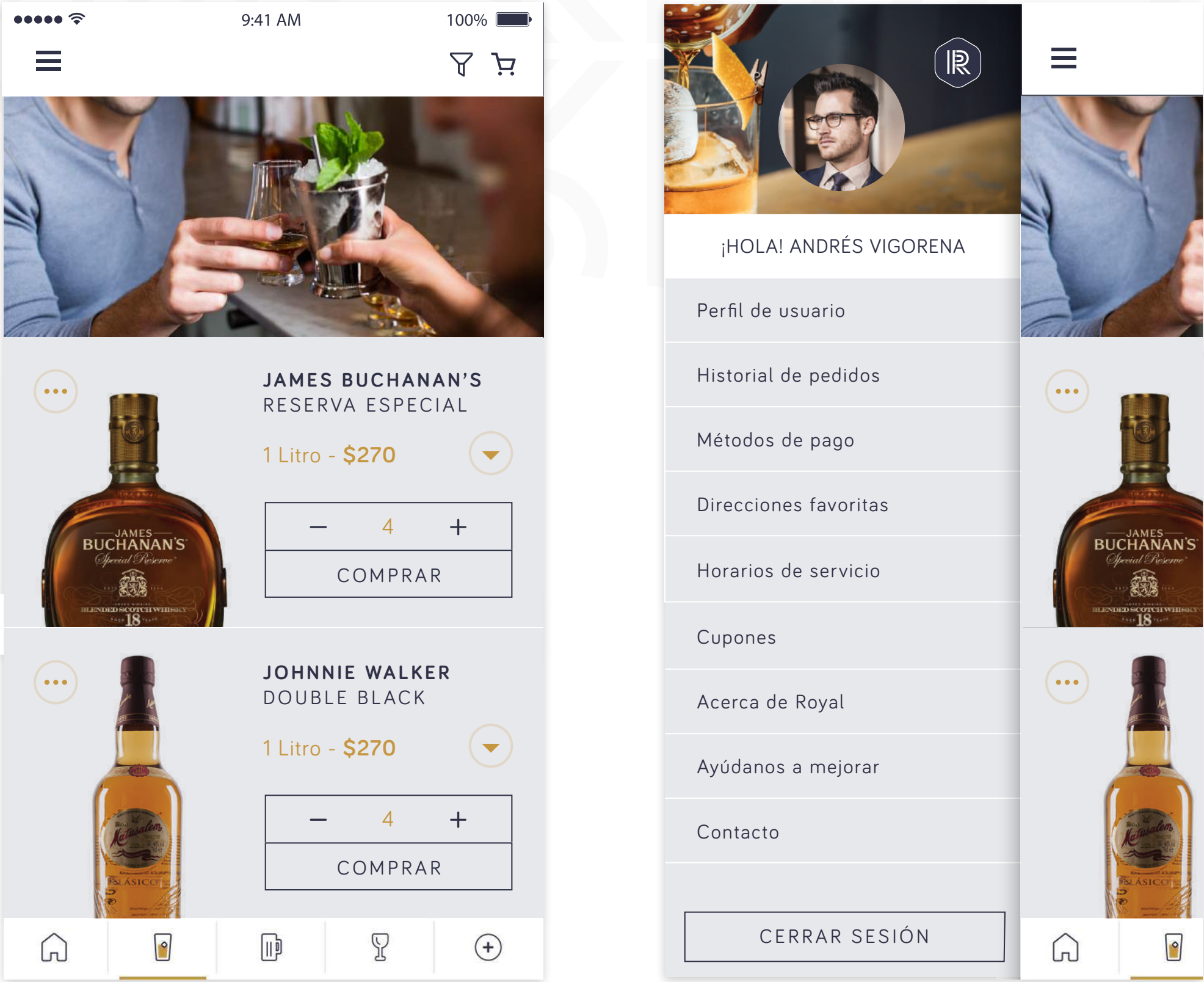
<http://www.wired.co.uk/article/deliveroo-alcohol-delivery-uk>



The [Bevy app](#) has almost 10,000 registered users, which have been generated through word of mouth recommendations. Revenues are rising 40pc month-on-month and the average order stands at £38; the service hits peak orders between midnight and 2am.

<http://www.telegraph.co.uk/business/2016/05/02/house-party-saviour-bevy-slashes-cost-of-late-night-drinks-order/>

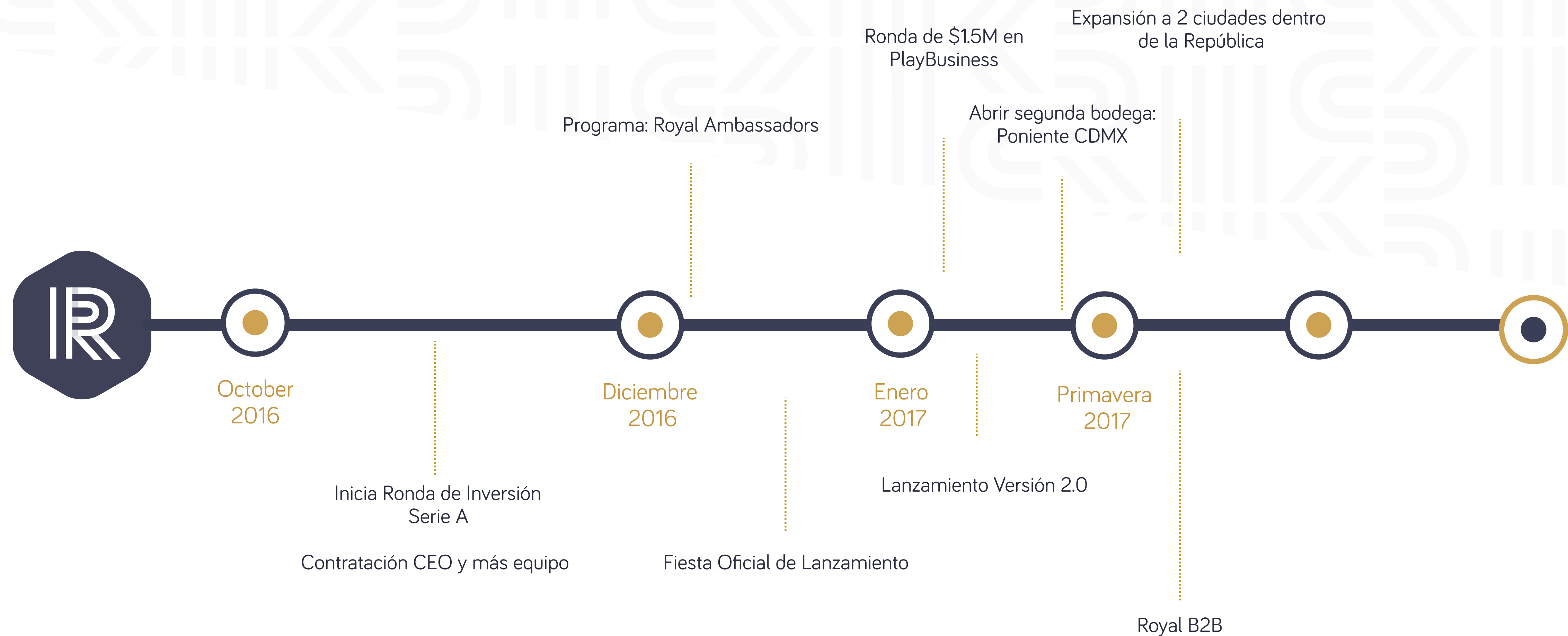
APP VERSIÓN 2.0



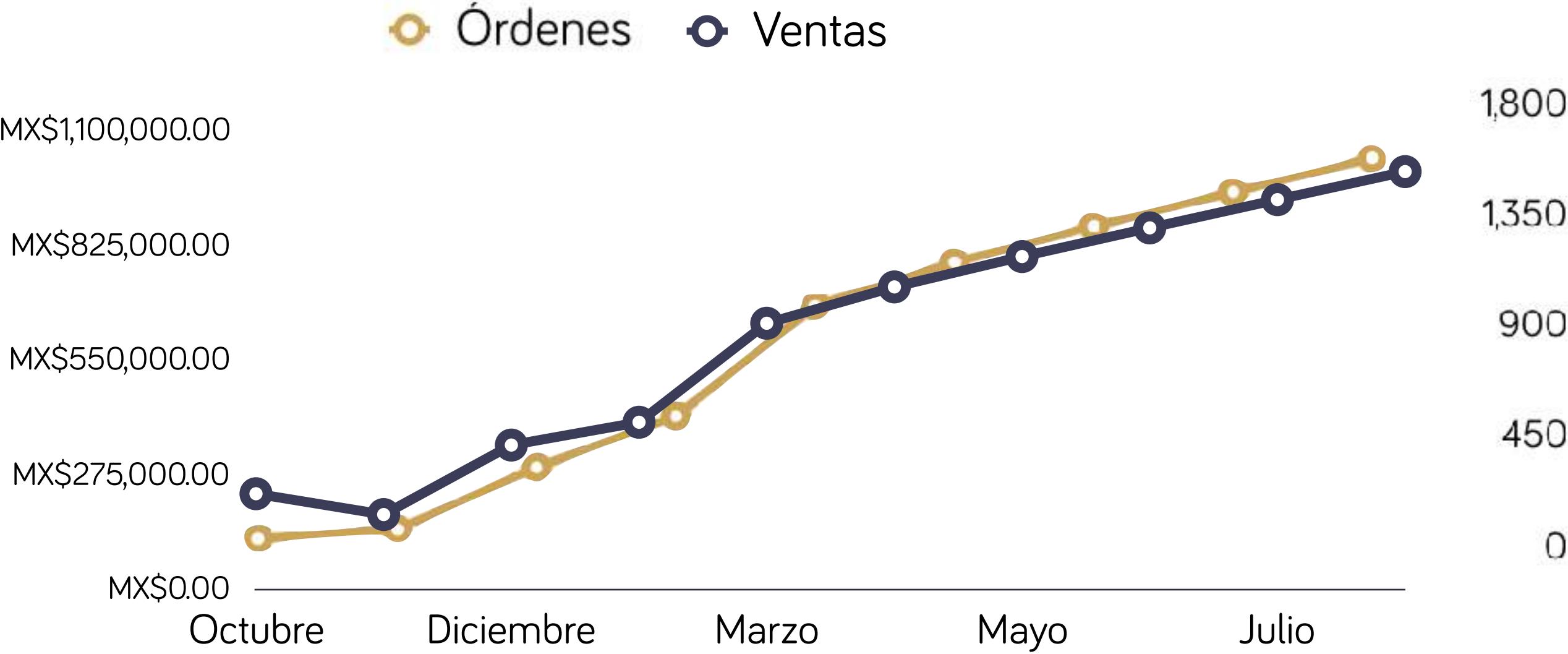
ALGUNAS COSAS NUEVAS:

Dividir la cuenta - Mandar regalos - BusinessIntelligence (para marcas) - Meses sin intereses - Mejoras en logística - etc.

PIPELINE 2016



¿QUÉ SIGUE?





ROYAL

Licorería a domicilio



¡GRACIAS!

getroyal.mx

Andrea Picardi- andrea@mellowventures.mx

Patricio Aznar - patricio@mellowventures.mx

hola@getroyal.mx

Facebook: /getroyaldf

(55) 6730.1542

Twitter: @getroyalmx