



ROYAL

Licorería a domicilio

COMPANY SNAPSHOT

Ticket
Promedio
**\$25
USD**

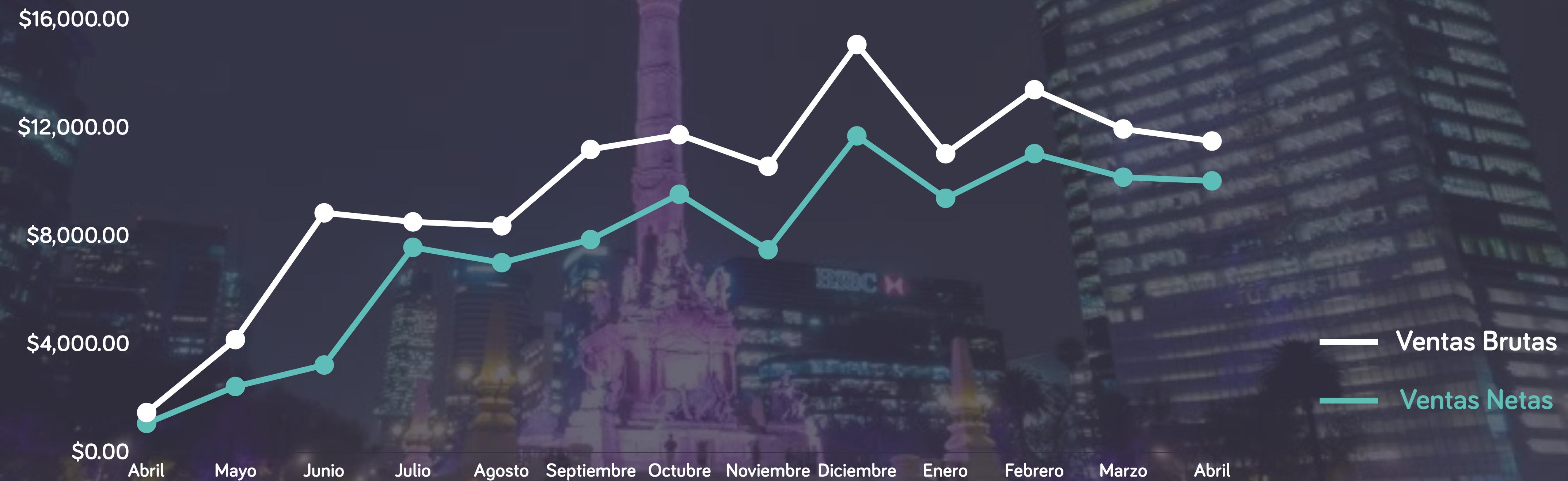
Clientes
Recurrentes
+60%

Servicios
Entregados
+4.000

Crecimiento
Mensual
17%

Ventas
+\$125K

Tiempo
promedio
de entrega
40min



*Datos al 30 de Abril



ROYAL
BOUTIQUE

Tiempo



Tiempo limitado para hacer las compras, dificultad de movilidad y horarios poco flexibles (después de las 12:00 no se vende alcohol).

Oferta



Oferta limitada en las tiendas de conveniencia.

Experiencia



Experiencia mala debido al enfoque de rapidez y poca profesionalidad en las tiendas de conveniencia y en las tiendas de licores.

Entrega Rápida



Entrega en menos de 60 minutos en toda la ciudad 7/7 hasta las 3AM (objetivo de llegar a las 24 horas 7/7).

Catálogo



Catálogo de más de 360 productos desde los más comerciales hasta las producciones locales (e.g. Mezcales y cervezas artesanales).

Experiencia



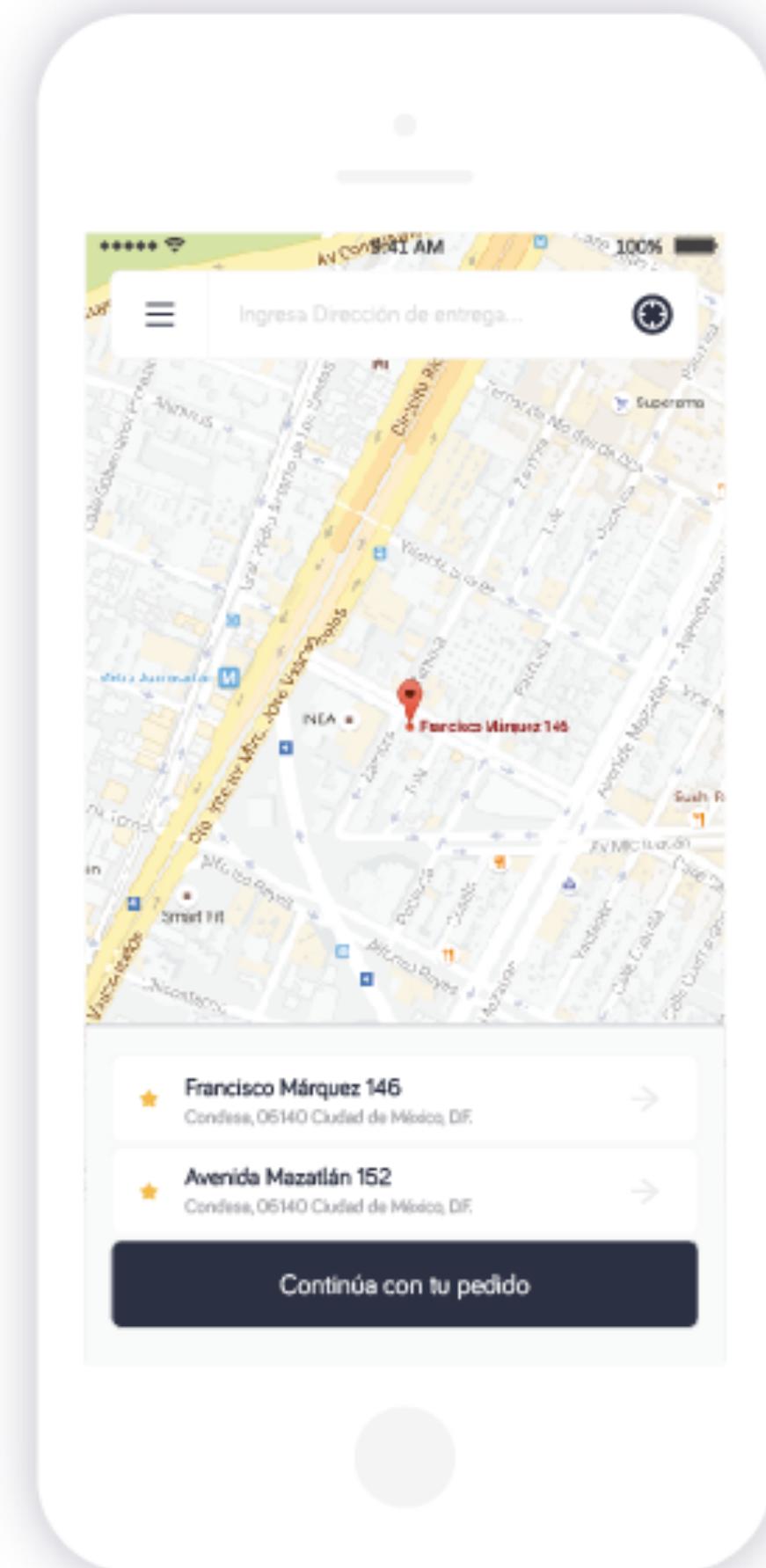
Experiencia premium, eficiente, posibilidad de rastrear el pedido en tiempo real, con atención al cliente dedicada y entrega con wrapping de Royal.



PRODUCTO

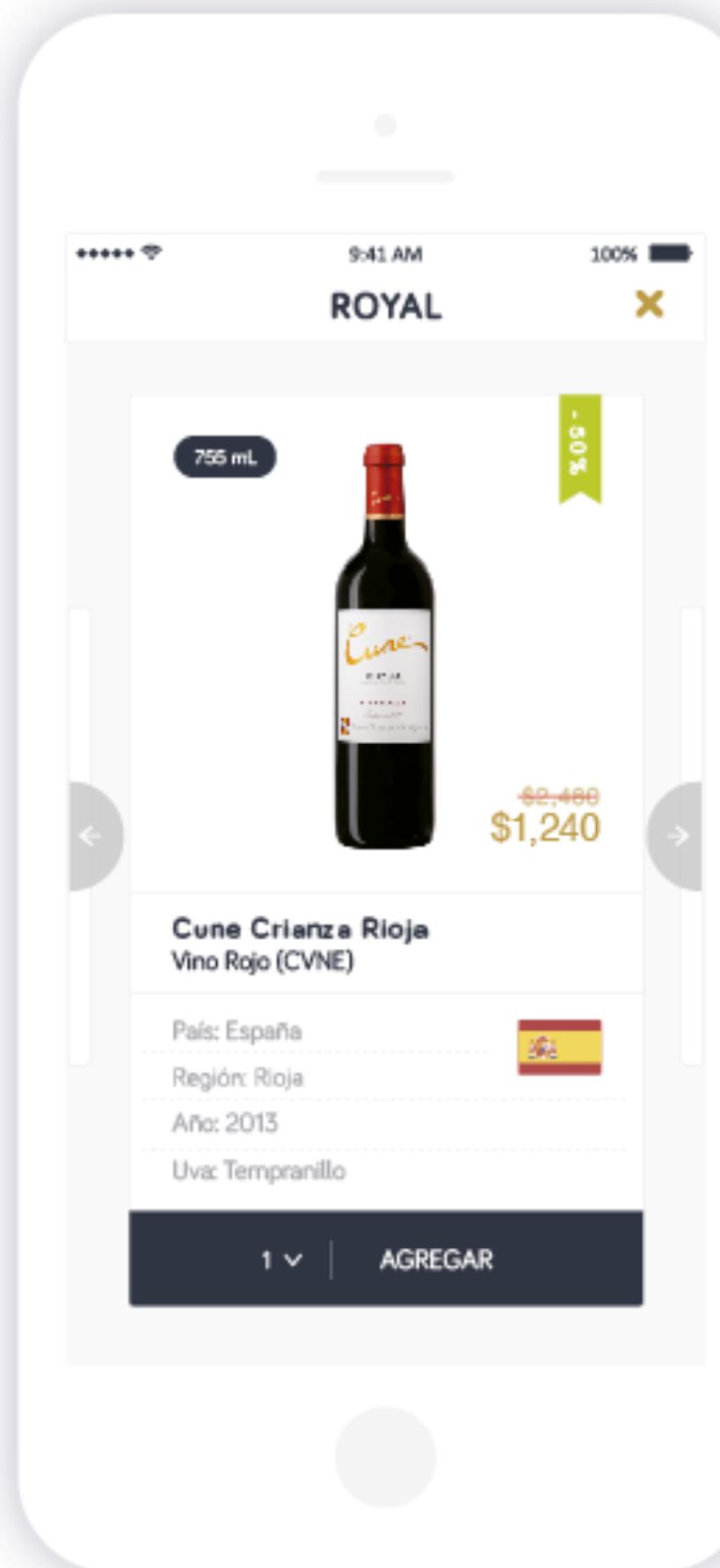
1

Selecciona
una dirección de entrega



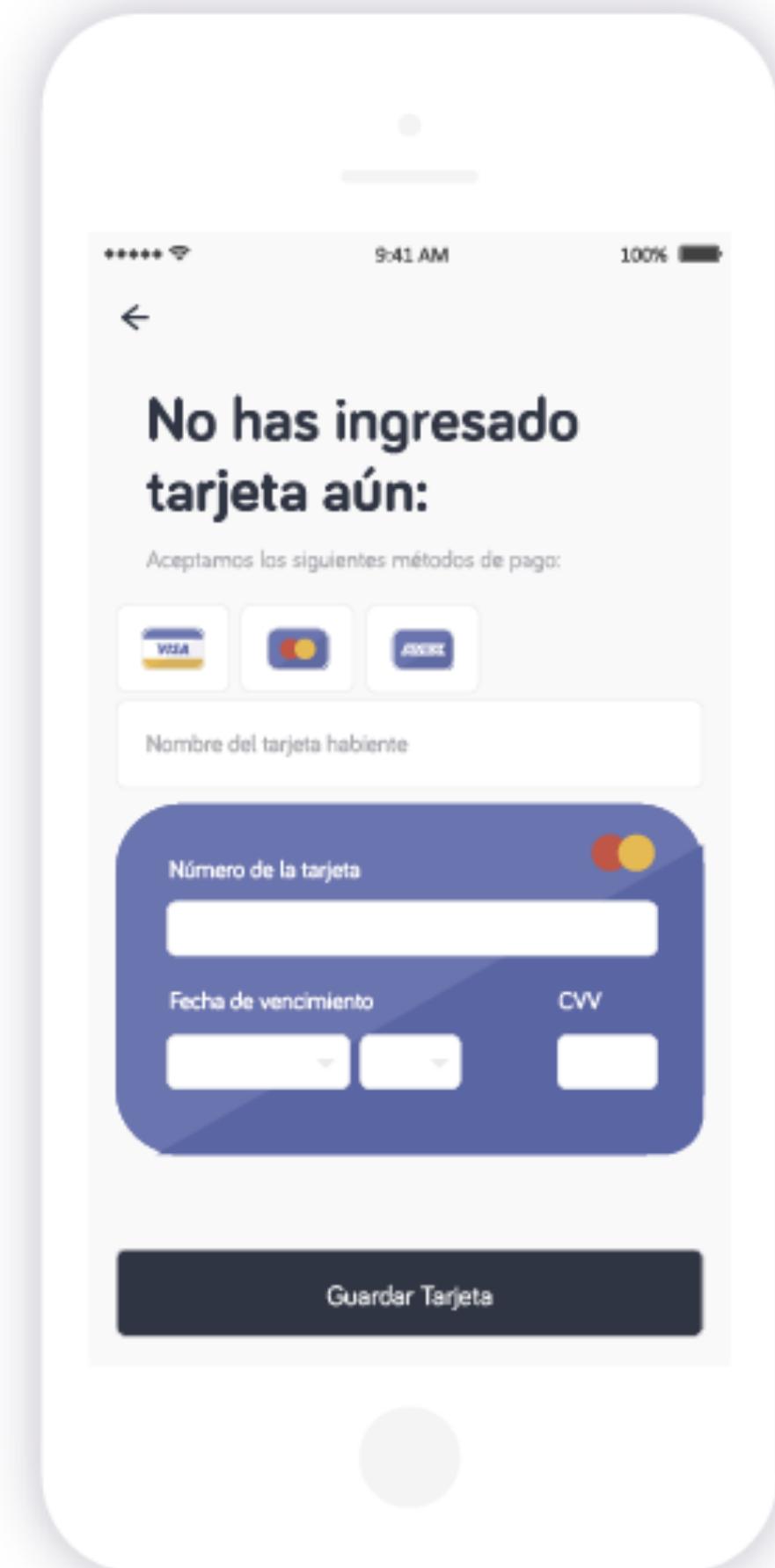
2

Elige
tus productos



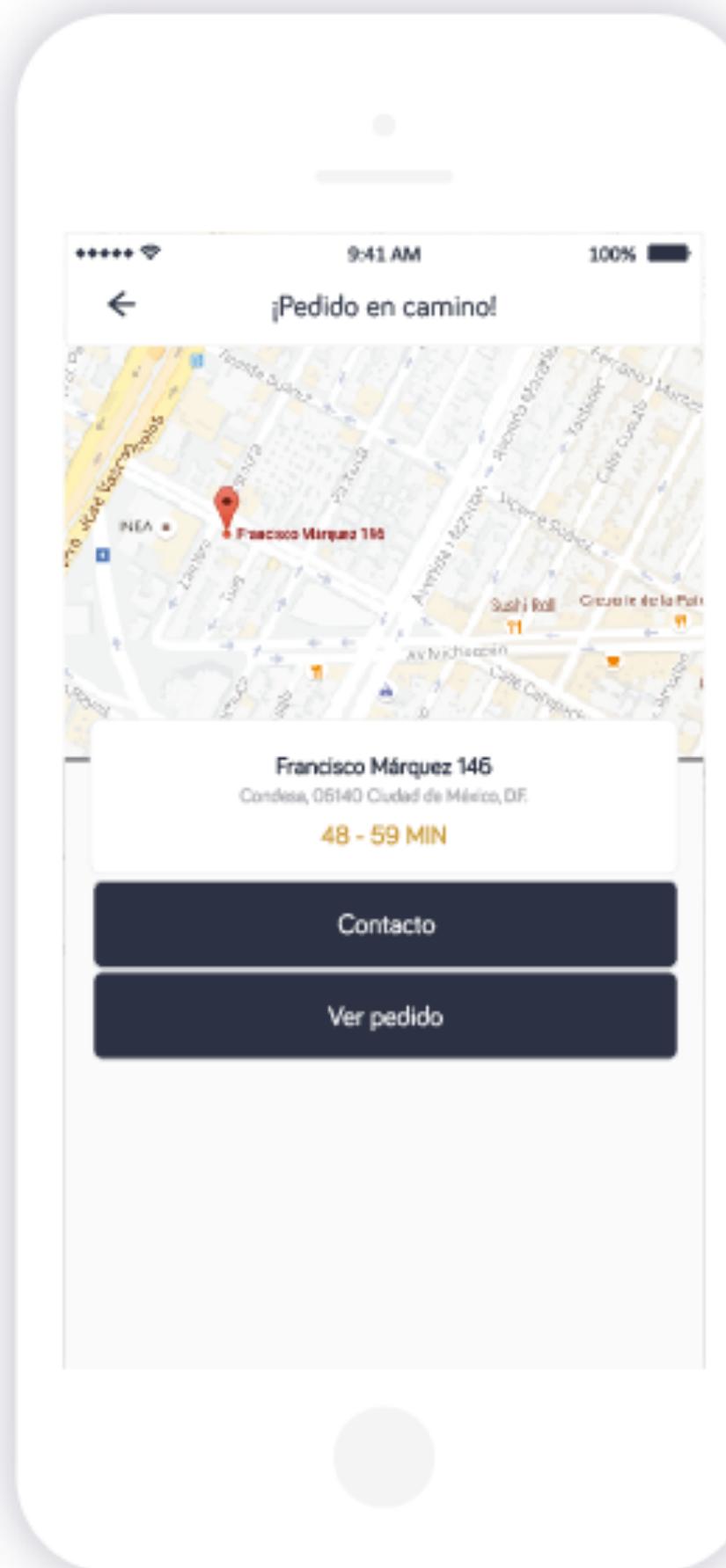
3

Paga
en línea



4

Recibe
en 60 minutos



MODELO DE NEGOCIO

2

Ventas de comarketing y data monetization

Buscamos que el crecimiento de ventas por marketing y alianzas con marcas por medio de data monetization.

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

Stock

3

B2B

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



1

B2C

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



Marcas buscan conocer usuarios y comportamientos

Royal
Business
intelligence

Marcas buscan exposure y aumentar ventas

- Mailing
- Blog
- Banners
- Redes sociales
- Embajadores

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

Royal bodega y administrador de stock

VENTAJA COMPETITIVA

1

Crédito - Consignación - Rotación

Consignación de productos → pago sobre el vendido con corte mensual generando un cashflow positivo.

Compras semanales con 30 días de crédito → gracias a nuestro datos históricos podemos manejar pedidos semanales.

2

Facilidad de abrir almacenes / ciudades

Nuestro modelo de negocio nos permite abrir una nueva ciudad teniendo como gasto sólo la inversión inicial en almacén, la renta y un operador de bodega.

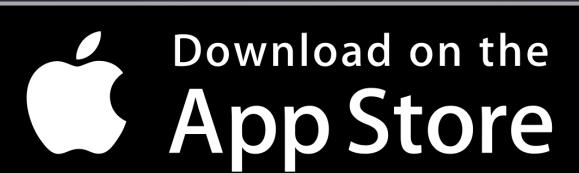
3

Bonificación - Alianzas

Gracias a la relación directa con marcas hemos logrado tener bonificaciones en producto, bajando nuestro costo de inventario.



TRACCIÓN



4 Mayo

Lanzamiento
iOS



18 Agosto

Lanzamiento
Android

Ticket
Promedio

\$25
USD

Descargas

+15K

70% de
usuarios en iOS

Servicios
Entregados

+4.000

Crecimiento
Mensual

17%

Ventas

+\$125K

Tiempo
promedio
de entrega

40min

Alianza directa con Diageo, Pernod Ricard, Cuauhtémoc Moctezuma, Grupo Modelo y

William Grant

Campañas ongoing con líderes digitales como Uber

Ronda F&F de \$46k USD



UNIT ECONOMICS

| | | | | | |
|---------------|------------|----------------|--------------|---------------|---------------------------------|
| CAC Histórico | CPI | Retention Rate | Monthly Burn | Profit Margin | Costo de abrir una nueva ciudad |
| \$7.85 USD | \$0.49 USD | 62% | \$2.250 USD | 35% | \$6K USD |

Promedio 2017 En Abril mas del 80% de nuestros pedidos fueron de clientes recurrentes. (Por lo menos un pedido)

Promedio 2017 Abril se cerró con un 48% de margen sobre el vendido debido a nuestra estrategia de pricing y de negociación con los proveedores



EQUIPO



Andrea Picardi

CEO/CMO

Master in Management del ESCP, evaluado entre los 5 mejores master a nivel mundial por el financial times.

Ex Rocket internet (Hellofood, Linio) y con experiencia en 5 países.

Offline Marketing director, Regional Comarketing director, project manager & partnership Mexico

Andrés Cidel

CTO

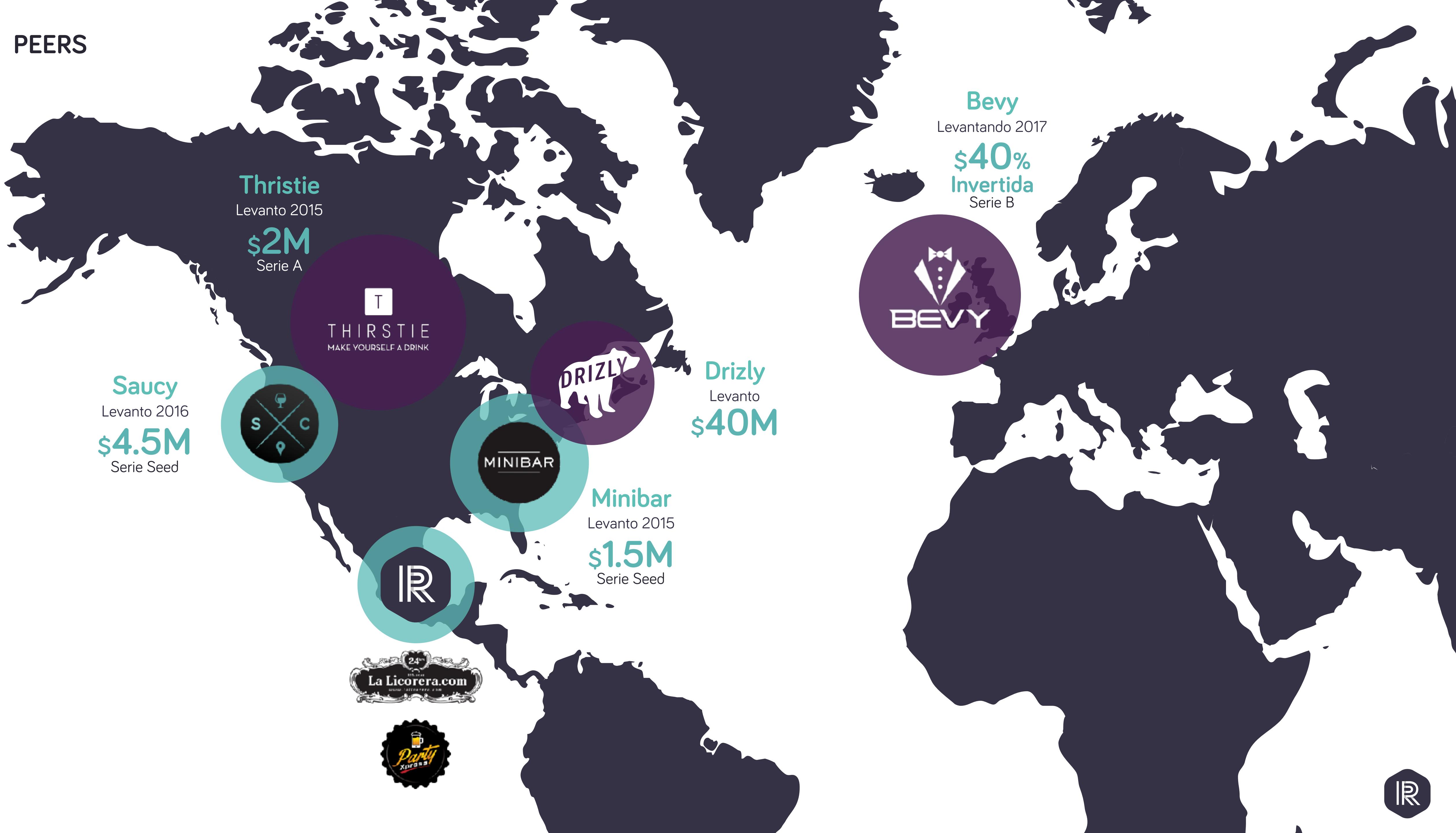
Licenciado en Ingeniería en Computación por el IPN.

Es developer full stack con alta experiencia en backend, front end y aplicaciones móviles.

Tiene más de 6 años de experiencia como developer. Es ex Full-stack engineer Líder en Vinco Orbis Proyectos. Ha participado en eventos como EroPhyton 2016 y es co organizador de Docker Friends Meetup..



PEERS



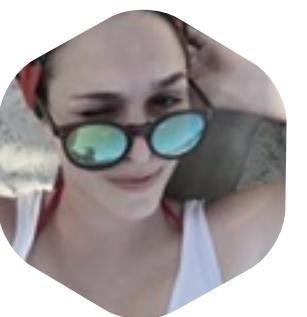
¿QUÉ SE DICE DE ROYAL?



Acabo de usar @getroyalmx para pedir chelas a las 2 am, esta ciudad es mágica, igual que la App
- **@jacobovalencia**



Combinación ganadora @ubereats y @getroyalmx !!! Si nunca salgo de mi casa los culpo a ustedes
- **@scobr**



Fantástico el servicio con Royal! Tardaron 15 minutos desde que hice mi pedido hasta que lo trajeron a casa. Además todo venía perfecto dentro de una bolsa reutilizable. Totalmente recomendable!!
- **Ele Olillor**



<https://m.youtube.com/watch?a=&feature=youtu.be&v=8ILb0iLfIW8>



“Esta empresa quiere evitar que salgas a manejar bajo la influencia del alcohol, por lo que ofrece entregas hasta las 03:00 AM en fines de semana.”



“Royal, la app que surte bebidas para la fiesta, te quiere como inversionista”



“Para seguir en la fiesta y no perder ni un sólo momento de ella, la startup Get Royal ayuda para que hasta su domicilio lleguen bebidas alcohólicas y complementos”



“Todo va perfecto hasta que te das cuenta que se acaba el alcohol y las botanas. Nadie quiere ir a comprar. No te preocupes, ya hay quien te lo lleva hasta la puerta de tu casa.”

México, 3er mercado

Más grande en consumo de bebidas (América)

\$67.8b USD



Las Bebidas no-alcohólicas

tienen la participación más grande del mercado

59.6%

\$40.5b USD

La manufactura de bebidas
y actividades relacionadas representan

5% / \$16b USD

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
Fans en Facebook**

PLAN A CORTO PLAZO



Abrir 12 ciudades en México

- Monterrey
- Guadalajara
- Puebla
- Cancún
- Querétaro
- León
- San Luis Potosí
- Aguascalientes
- Cuernavaca
- Tijuana
- Toluca
- Mérida

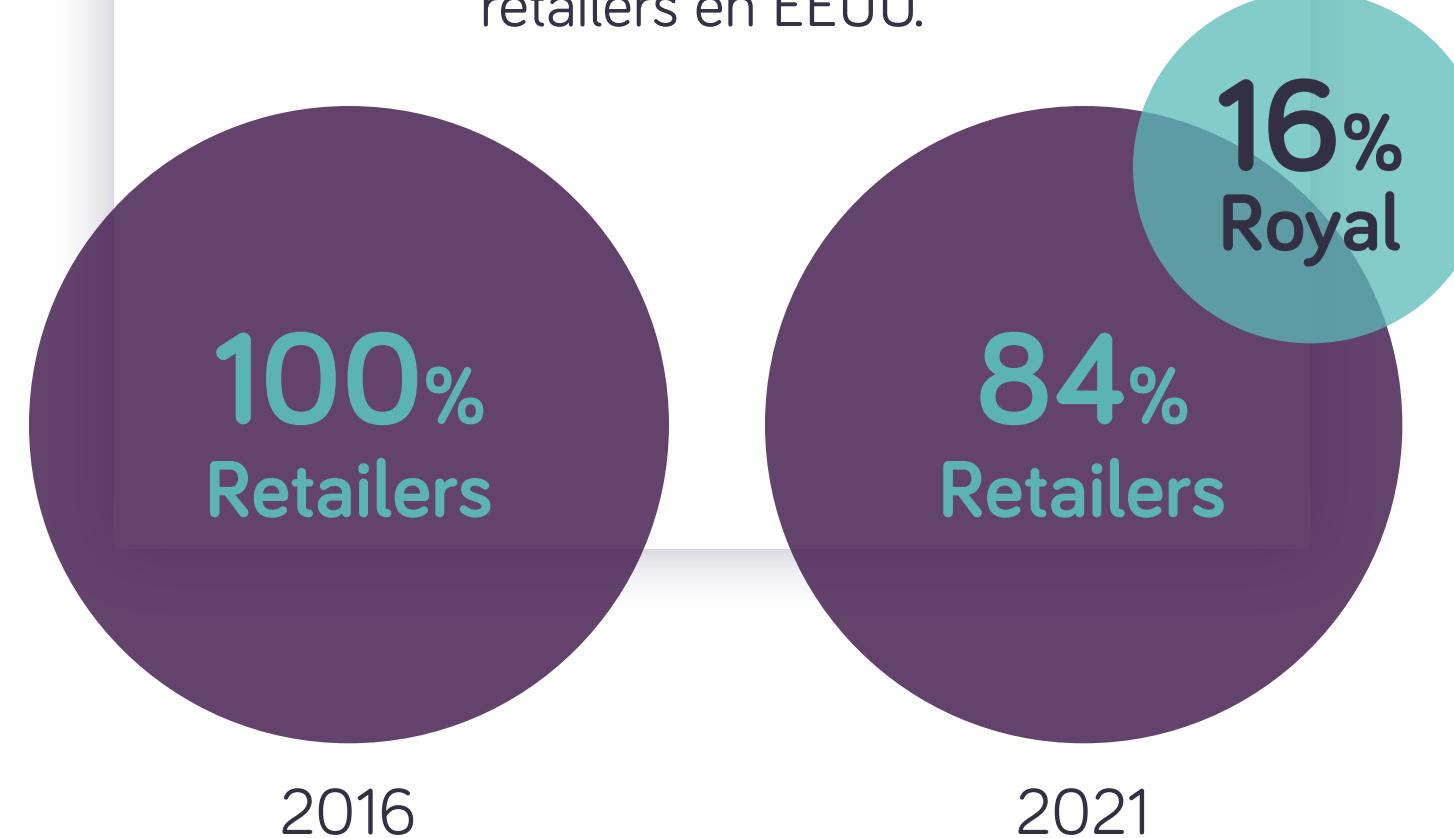
Automatización de los procesos

- Conexión procesador de pago, stock, rotación, variación de precios, front end app
- Dashboard para marcas
- Administración, manejo y creación de los productos
- Call center
- Logística
- B2B
- Comarketing data.

PLAN A LARGO PLAZO

Revolucionar el modelo de retail tradicional

En EEUU el retail esta siendo consumido por el e-commerce, esto es inevitable que pase en México en los próximos 5 años. Con Royal queremos ser para los retailers de alcohol tradicionales, lo que Amazon fue para los retailers en EEUU.



Expansión a Latinoamérica

Nuestro plan a 5 años es estar presentes en 4 países (Colombia, Chile, Peru y Mexico).

Este plan de expansión es pensado para crear un monopolio fuerte en Latinoamérica para protegernos de eventuales ingresos de competencias ya desarrollada en USA y presentarnos como la referencia del mercado.

COMPETENCIA

| Empresa | Servicio On Demand | App Móvil | Menos de 60 min | Toda la CDMX | Entrega hasta las 3 am | Sin Pedido Mínimo | Licores, cerveza & espumosos | Venta de complementos | Juegos |
|---|--------------------|-----------|-----------------|--------------|------------------------|-------------------|------------------------------|-----------------------|--------|
|  | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
|  | ✓ | ✓ | X | X | X | ✓ | ✓ | ✓ | X |
|  | ✓ | ✓ | X | X | X | ✓ | ✓ | ✓ | X |
|  pickvino bodegas  alianza Es vinos y licores. TU OFERTA. | ✓ | X | X | X | X | ✓ | ✓ | ✓ | X |
|  | X | X | X | ✓ | X | X | ✓ | X | X |
|  | ✓ | ✓ | X | ✓ | X | ✓ | ✓ | ✓ | X |
|  PANECO LICORES Y MARINAS - ENVÍOS RÁPIDOS | X | X | X | ✓ | X | X | ✓ | X | X |
|  OXXO | X | X | X | ✓ | X | ✓ | ✓ | ✓ | X |



Inversión anterior
\$46K USD

Exitosamente cerramos
una ronda por
8 Ángeles inversionistas

Nos permitió validar el
producto, adquirir usuarios
y operar 2016



getroyal.mx

hola@getroyal.mx
(55) 6730 1542

Andrea Picardi

andrea@mellowventures.mx
52 (55) 8566 4760

Facebook: /getroyaldf
Twitter: @getroyalmx