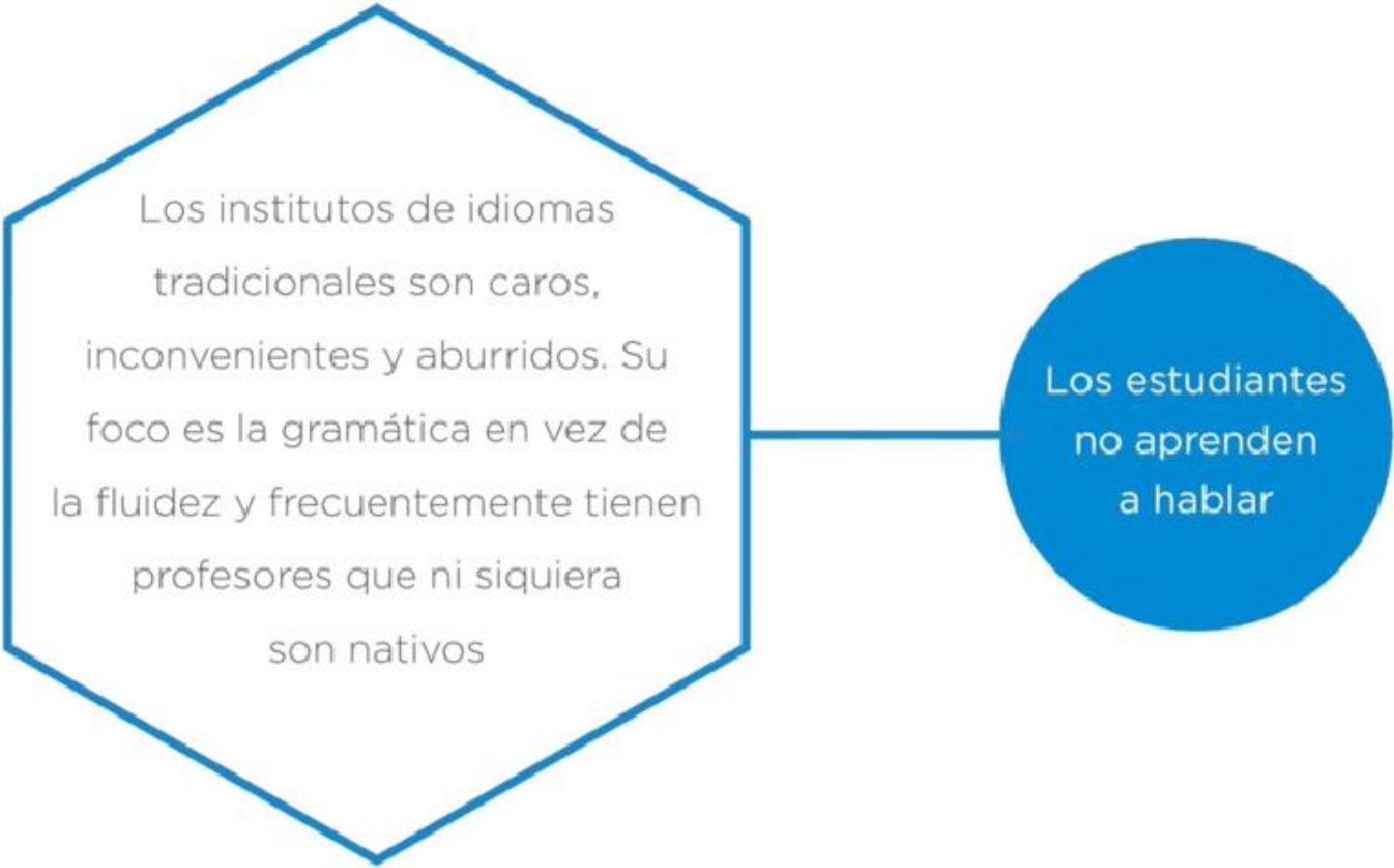




Open English es la **escuela de inglés por internet** creada para ayudar a estudiantes **latinoamericanos** a alcanzar la fluidez en el idioma a **cualquier hora** y desde **cualquier lugar** a una fracción del costo de un instituto tradicional.



```
graph LR; A[Los institutos de idiomas tradicionales son caros, inconvenientes y aburridos. Su foco es la gramática en vez de la fluidez y frecuentemente tienen profesores que ni siquiera son nativos] --- B((Los estudiantes no aprenden a hablar))
```

Los institutos de idiomas tradicionales son caros, inconvenientes y aburridos. Su foco es la gramática en vez de la fluidez y frecuentemente tienen profesores que ni siquiera son nativos

Los estudiantes no aprenden a hablar

¿Qué te ofrecemos?



PROFESORES NORTEAMERICANOS

Te garantizamos que estudiarás con profesores nativos del idioma inglés para que puedas aprender la pronunciación y entonación correctas.



CLASES EN VIVO 24 X 7

Nuestras clases en vivo comienzan cada hora y las puedes tomar de manera ilimitada desde cualquier lugar con acceso a Internet.



HERRAMIENTAS INNOVADORAS

Aumenta tu comprensión y expresión escrita con herramientas innovadoras y más de 2.000 horas de contenidos interactivos.



MERCADO OBJETIVO

Descripción:

Edad: 25 - 45 profesionales

NSE: B/C+

Educación:

Preparatoria y/o estudios universitarios

Con acceso a:

- Internet de banda ancha
- TV por cable
- Tarjeta de crédito

Tamaño de mercado (Latinoamérica):

- 200MM usuarios de internet banda ancha
- \$13BB gasto en aprendizaje de idiomas

TENDENCIAS FAVORABLES

Clase media emergente: 50 millones de personas adicionales en los últimos 10 años. 43% de la población para el 2020.

Explosión de tarjetas de crédito:

Número de tarjetas de crédito aumentó 10% - 38% por año durante los últimos 5 años

Urbanización y las mega-ciudades:

10 mayores ciudades de la región cuentan con 98 millones de habitantes con ingresos per cápita de US\$18.000

Conectividad:

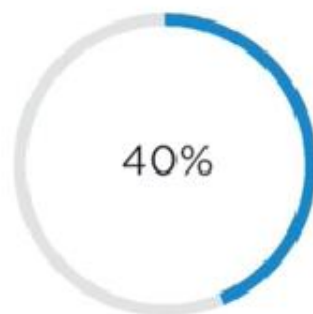
Se ha duplicado el número de usuarios de banda ancha en 5 años (2010-2015)

Nos diferenciamos con un servicio de alta calidad 100% por internet
y a través de nuestra publicidad pan-regional

	Institutos locales pequeños	Marcas nacionales	Competidores globales
Ventajas	<ul style="list-style-type: none">• Tiempo en el mercado• Medios de pago locales	<ul style="list-style-type: none">• Marcas fuertes en sus países• Presupuesto publicitario• Medios de pago locales	<ul style="list-style-type: none">• Marcas fuertes• Tiempo en el mercado• Amplios recursos para publicidad
Desventajas	<ul style="list-style-type: none">• No compiten a nivel regional• Sin recursos para desarrollo tecnológico ni publicidad	<ul style="list-style-type: none">• Sistema por internet quitaría volumen de sus franquiciatarios• No pueden comprar anuncios a nivel regional	<ul style="list-style-type: none">• Típicamente la opción más cara en el mercado• Sistema por internet quitaría volumen a sus escuelas físicas de mayor precio

Estructura de ingresos y gastos por cliente

Open English es un modelo de suscripción con una duración mínima de 12 meses.



Contribución marginal
(para cubrir tecnología,
administración, etc.)



Costo de servicio
(profesores & asesores)



Costo de adquisición
de cliente
(ventas & publicidad)



Campaña publicitaria en televisión por cable, complementada con anuncios en buscadores de internet.



Anuncios impulsan tráfico a nuestra página web. Visitantes rellenan el formulario y solicitan una llamada de parte de nuestros asesores de estudio.



Nuestros asesores de estudio explican el producto por teléfono y ayudan con el proceso de inscripción.



~ 500.000
estudiantes



US\$120MM
invertidos



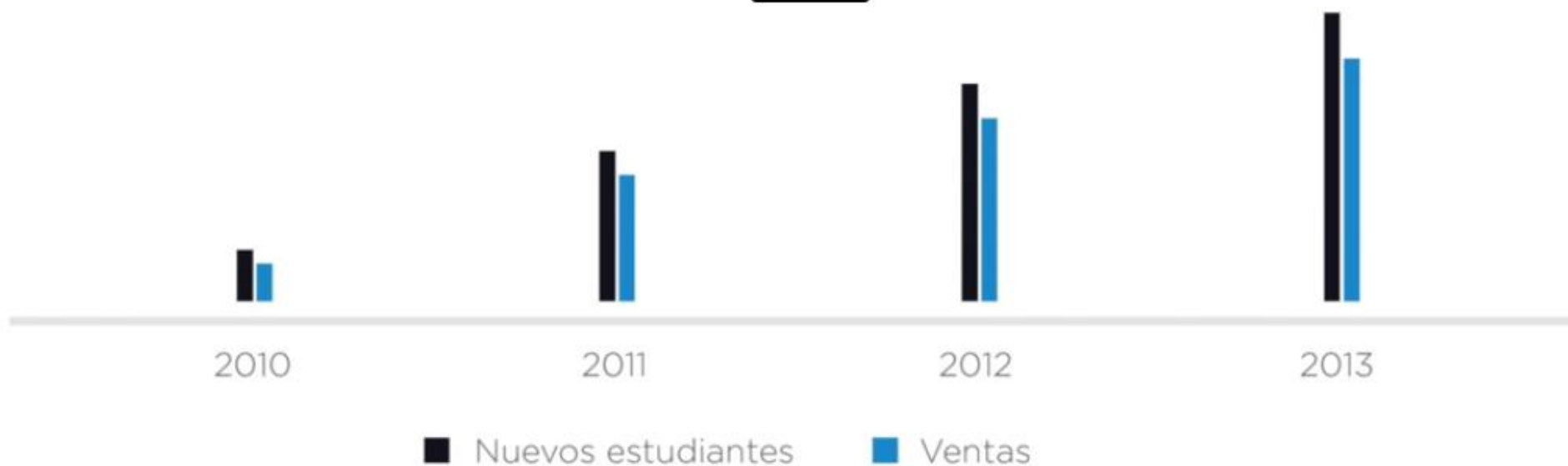
US\$350MM
última valoración



Entre los 10 mayores
anunciantes
por TV Cable



+90% conocimiento
de la marca





Andrés Moreno

Fundador, presidente de la junta
directiva y CEO



Sam Peterson

Director ejecutivo
de tecnología

Previo: Dir. de teconología
de Overstock.com



Wilmer Sarmiento

Co-fundador y vicepresidente
de tecnología



Greg Kress

Presidente y director ejecutivo
de operaciones

Previo: 13 años en General Electric



Alexander Sotelo

Director ejecutivo
de finanzas

Previo: Dir. de finanzas de Yahoo LatAm

¿Para qué necesitamos los fondos?

1

Profundizar nuestra presencia en Brasil

Crecer y entrenar una fuerza de ventas en anticipación de mayor demanda

Gastar más agresivamente en publicidad, llegar antes a los objetivos de generación de "leads"

2

Acelerar el desarrollo de la plataforma

Nuevos productos (por ej. Aprendizaje continuo, niños, etc.)

Crecer el equipo de ingeniería y diseño de producto

Ampliar el personal académico para expandir el contenido del curso

Desarrollar la versión 2.0 de la plataforma

Móvil / Multi-dispositivo

Escalar las operaciones "back office" (por ej. Integración de un sistema ERP, nuevos métodos de pago)

Habilitar ventas a empresas

3

Expansión Internacional

Lanzar Open English en nuevos mercados

(por ej. España, Rusia, Turquía)