

# Wadaboo

Plataforma de compras con sistema de subasta inversa  
y pool de compras colaborativa.

Buscamos organizar y agilizar  
los procesos de compra de muchas  
empresas  
empresas en América Latina,  
logrando reducir los costos en cada  
operación.

En América Latina hay 15 millones de  
PYMES que realizan diariamente  
transacciones por valor de varios millones  
de dólares.

Nuestro principal mercado objetivo es América Latina, donde las PYMES representan el 98% del mapa empresarial total.



# Timeline

## - NOV 2016

Ideamos Wadaboo, y empezamos a desarrollar la plataforma

## - JUN 2017

Se registra Wadaboo SAS y se crea Wadaboo.com

## - ENE 2018

Comenzamos a participar activamente en comunidades empresariales y tecnológicas

## -AGO 2019

Lanzamos, por primera vez el MVP.  
El equipo de desarrollo se hace más grande

## - FEB 2021

Relanzamiento de la versión beta  
con buenos comentarios de los usuarios.

## - MAY 2021

Nace Wadapay, una criptomoneda para que  
los usuarios de Wadaboo la utilicen como método de pago.

# Roadmap

## **Junio 9, 2021**

Se crean 200.000.000.000 WAPAY (versión mejorada de WPAY).

## **Junio 15, 2021**

Comienza la fase SEED (PRE-IDO)

## **Mediados y finales de julio**

Comienza la preventa en Unicrypt

WAPAY cotiza en Pancakeswap con buena liquidez

## **Q3 2021**

Wadaboo invierte en la comercialización de Argentina

Integración de Wadapay con Wadaboo

Iniciamos el desarrollo de la billetera en Android

## **Q4 2021 - Q1 2022**

Wadaboo abre operaciones en Chile

Wadaboo invierte en marketing en Chile

Lanzamiento de la tarjeta de prepago "Wadapay Mastercard"

## **Q2 2022 - Q3 2022**

Estamos intentando abrir en otras exchanges

Wadaboo abre operaciones en Colombia y Brasil

## **Q4 2022 - Q1 2023**

Wadaboo abre operaciones en México, España y Estados Unidos

Invertimos mucho en marketing y publicidad en estos países.

**WP** wadapay



# Problemas actuales I

- ❑ Compras desorganizadas, sin planificación.
- ❑ Proveedores limitados, lo que significa que las compras no son 100% efectivas.
- ❑ Los procesos privados no son transparentes.

# Problemas actuales II

- ❑ Compras sin feedbacks en el momento oportuno, por lo que pierde la posibilidad de renegociación.
- ❑ Empleados con capacidad de negociación, dedicados al 100% a la tarea de compra.
- ❑ Emprendedores y PYMES sin poder adquisitivo (falta de liquidez). Aumentan los costes sin poder trasladar ese valor al precio de venta, perdiendo beneficios.

# **Wadaboo** es una plataforma automatizada para:

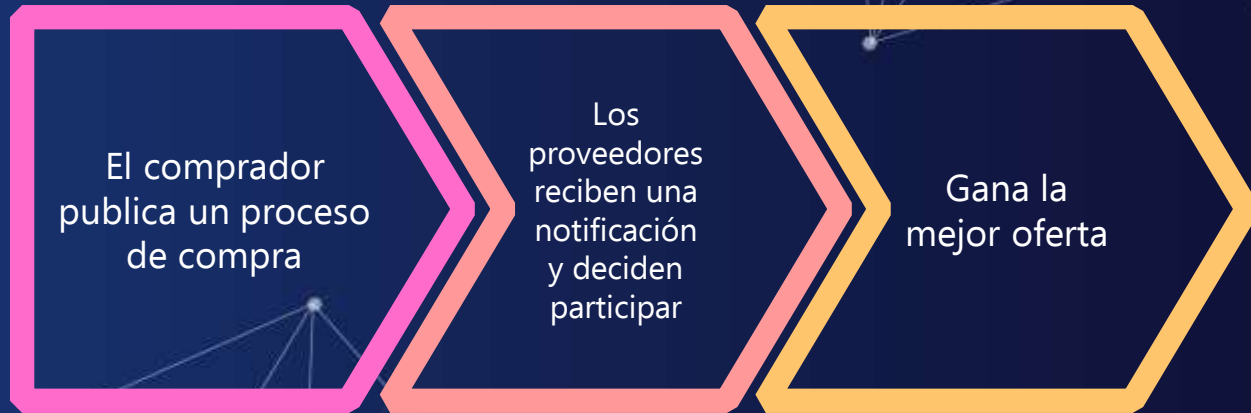
- ❑ Transparencia de todo el proceso de compra para los emprendedores y PYMES.
- ❑ Organizar y automatizar varios productos de diferentes categorías en un solo proceso.
- ❑ Acceso a todo un ecosistema de proveedores de una gran variedad de artículos.
- ❑ Renegociar automáticamente el precio de cada producto antes de que finalice el proceso de compra.



# Wadaboo es una plataforma automatizada para:

- ❑ **Los proveedores y los compradores** saben la mismo tiempo quién ha ganado y por qué. (feedbacks)
- ❑ **Ya no tendría** que haber personal cualificado dedicado únicamente a la tarea de compra.
- ❑ Reducir los costes de los compradores, por muy pequeña que sea la empresa, pudiendo formar **pools de compra colaborativas** y así tener acceso a precios más bajos.

# ¿Cómo funciona?



# 15.000.000

empresas activas que son PYMES en América Latina y que realizan muchas transacciones cada día.

# 15%-20%

**DE AHORRO EN LAS COMPRAS**

**WP** wadapay

# ¿Cuanto cobra Wadaboo?

**Sólo se cobra a los proveedores. A los compradores no se les cobra nada.**

- De \$1 a \$15000 por mes no se cobra ninguna comisión.
- De \$15001 a \$45000 por mes se cobra una comisión del 4%.
- De \$45001 a \$200000 al mes se cobra una comisión del 3,5%.
- De \$200001 a \$200000 al mes se cobra una comisión del 3%.

# Principales ingresos y gastos

## Principales gastos

- MARKETING
- COSTO DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL
- DISEÑO

## Principales ingresos

- COMISIÓN DE WADABOO
- VENTA DE TOKENS



## SEED

- 10 10,000,000,000 WAPAY
- 10 52 BNB en total - (0,2 BNB mínimo - 2 BNB máximo por billetera)
- 10 Valor por token \$0.00000183 USDT

## ILO

- 10 50,000,000,000 WAPAY
- 10 Soft cap 150 BNB - Hard cap 524 BNB
- 10 80% liquidez bloqueada- 20% marketing y gastos. Valor por token \$0.00000275 USDT

## PANCAKESWAP

- 10 La liquidez se crea automáticamente con el 80% bloqueo PARA SIEMPRE
- 10 Listado en Pancakeswap con un valor de \$0.00000550 USDT

# Distribución de los tokens

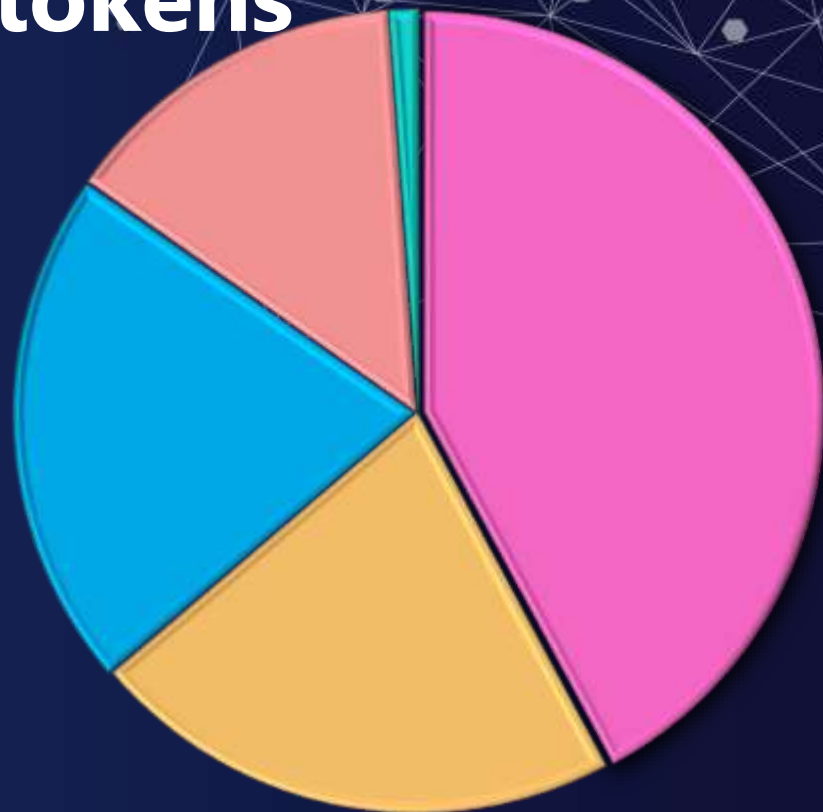
■ PRE-IDO & IDO - 88,409,959,563 WAPAY

■ WADABOO (LOCKED X 1 YEAR) - 43,200,000,000 WAPAY

■ MARKETING (LOCKED x 5 YEARS - 1% MONTHLY FREE) - 41,899,124,752 WAPAY

■ WADABOO (UNLOCKED) - 28,390,040,000 WAPAY

■ PREVIOUS INVESTOR BONUS - 2,200,000,000 WAPAY



# WAPAY TOKENOMICS

Tokens creados **200,000,000,000**  
**WAPAY**

**7% destinado al pool de liquidez**  
**por cada venta o compra**  
**Recompensas del 3% distribuidas a**  
**todos los holders si se compra o se**  
**vende**

# WAPAY

## ¡Muchas gracias!

### Sociales:

**Website B2B:** <https://wadaboo.com>

Website Cripto: <https://wadapay.net>

Canal de anuncios de Telegram: <https://t.me/wadapay>

Telegram chat: <https://t.me/wadapaychat>

Twitter: <https://twitter.com/wadapay>

Reddit: <https://www.reddit.com/r/Wadapay>

Facebook: <https://www.facebook.com/wadapaynet>