



# Wadaboo

Plataforma de compras con sistema de subastas  
inversas y pool de compras colaborativo





Buscamos organizar y efectivizar los procesos de compras de muchas empresas en Latinoamérica, logrando bajar costos en cada operación.

En Latinoamérica, hay 15 millones de Pymes, que realizan transacciones por varios millones de dólares todos los días.

Nuestro mercado objetivo es  
Latinoamérica, donde las Pymes  
contemplan un 98% del total del  
Mapa empresarial.



# Timeline

- NOV 2016

Ideamos Wadaboo, y empezamos a desarrollar la plataforma de compras

- JUN 2017

Registramos Wadaboo SAS y se crea Wadaboo.com

- ENE 2018

Empezamos a participar activamente en comunidades empresariales y tecnológicas

-AGO 2019

Lanzamos por primera el MVP. El equipo de desarrollo se agranda.

- FEB 2021

Relanzamos la versión beta teniendo buen feedback de los usuarios.

- MAY 2021

Nace Wadapay, una criptomoneda para que puedan utilizar los usuarios de Wadaboo

# Roadmap

9 de Junio de 2021

Se crean 200.000.000.000 WAPAY (Versión mejorada de WPAY)

15 de Junio de 2021

Comienza la fase seed (PRE-IDO)

5 de Julio de 2021

Comienza la preventa (IDO o ILO)

12/07/2021

Se lista WAPAY en Pancakeswap con buena liquidez

Q3 2021

Wadaboo invierte en marketing Argentina  
Integración de Wadapay con Wadaboo

Q4 2021 – Q1 2022

Wadaboo abre operaciones en Chile  
Wadaboo invierte en marketing Chile

Q2 2022 – Q3 2022

Tratamos de abrir en otros exchanges  
Wadaboo abre operaciones en Colombia y Brasil

Q4 2022 – Q1 2023

Wadaboo abre operaciones en México, España y Estados Unidos  
Hacemos una fuerte inversión en marketing y publicidad en estos países

# Problemas actuales I


- Compras desorganizadas, sin planeamiento.
- Proveedores limitados, lo que hace que las compras no sean efectivas al 100%.
- Procesos que al ser privados no son transparentes.

# Problemas actuales II

- Compras sin feedback en el momento indicado, por lo que no permite la posibilidad de renegociación.
- Empleados con habilidades en negociación, 100% dedicados a la tarea de compras.
- Emprendedores y Pymes sin poder de compra ( falta de liquidez ). Aumentan costos sin poder trasladar ese valor al precio de venta, perdiendo ganancia.




**Wadaboo** es plataforma automatizada para:

- **Transparentar** todo el proceso de compras de los emprendedores y Pymes.
  - **Organizar y automatizar** varios productos de distintas categorías en un solo proceso.
    - Acceder a todo un **ecosistema** de proveedores de una variedad grande de rubros.
  - **Renegociar** automáticamente el precio de cada producto sin estar pendiente de la compra.
- 






**Wadaboo** es plataforma automatizada para:

- Que los proveedores y los compradores sepan en el mismo instante en que termina la subasta, quien ganó y porque. (**feedback**)
  - Ya no tendría que haber personal **idóneo** solamente abocado a la tarea de compra.
  - **Abaratar** los costos de los compradores por más pequeña que sea la empresa, pudiendo formar pooles de compra **colaborativos** y así acceder a productos por menores precios.
- 


# Cómo se ejecuta



El comprador  
publica un pedido  
de compras

Los  
proveedores  
reciben una  
alerta y  
deciden  
participar

La mejor  
oferta  
resulta  
ganadora






# 15.000.000

De empresas activas que son Pymes en Latinoamerica y que realizan muchisimas transacciones todos los días.

# 15%-20%

De AHORRO para las empresas





# ¿Que gana Wadaboo?

**De \$1 a \$15000 mensuales NO se cobra nada.**

**De \$15001 a \$45000 mensuales se cobra un 4%.**

**De \$45001 a \$200000 mensuales se cobra un 3,5%.**

**Más de \$200001 mensuales se cobra un 3%.**





# ¿Principales ingresos y egresos?

## Principales egresos:

- MARKETING
- COSTOS DE LEVANTAR CAPITAL
- DISEÑO

## Principales ingresos:

- COMISIÓN WADABOO
- VENTA DE TOKENS DE WADAPAY






### PRE – IDO

- 5% = 10.000.000.000 WAPAY
- 52 BNB en total – (0,2 BNB mínimo – 2 BNB máximo por billetera)
- 80% Se reserva para liquidez - 20% marketing y gastos
- Valor por token \$0,00000183 USDT

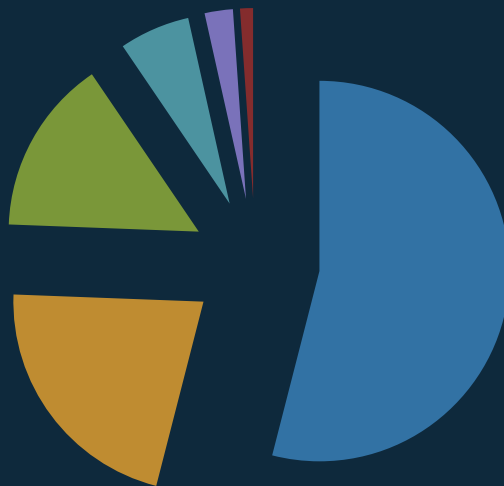
### IDO

- 25% = 50.000.000.000 WAPAY
- Soft cap 262 BNB – Hard cap 524 BNB
- 80% Se reserva para liquidez - 20% marketing y gastos
- Valor por token \$0,00000367 USDT

### PANCAKESWAP

- Se crea automáticamente la liquidez con el 54% del supply
  - Se lista en Pancakeswap a un valor de \$0,00000550
- 

## Distribución de tokens



- PRE-IDO & IDO - 108.000.000.000 WAPAY
- WADABOO (BLOQUEADOS X 1 AÑO) - 43.200.000.000 WAPAY
- MARKETING (BLOQUEADO - SE LIBERA 1% MENSUAL) - 29.800.000.000 WAPAY
- DEV (BLOQUEADOS X 6 MESES) - 12.000.000.000 WAPAY
- WADABOO( DESBLOQUEADOS) - 4.800.000.000 WAPAY
- BONO INVERSIONISTAS ANTERIORES - 2.200.000.000 WAPAY





# WAPAY TOKENOMICS

Tokens creados 200.000.000.000 WAPAY

Auto LP 7% cada transacción de venta o  
compra

Rewards 3% distribuido cada transacción  
de venta o compra







# WAPAY

¡Muchas gracias!

## Socials:

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

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

Telegram announcement: <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>

