

**ALL IN BIKING**



**ALL IN  
BIKING**  
Cycling APP

Documento Confidencial propiedad de All in Biking. Prohibida su difusión sin autorización



# **ALLINBIKING ES:**



Una Aplicación móvil Totalmente gratuita diseñada por y para ciclistas, donde lo más importante es tu seguridad y la de tu bicicleta.

**El objetivo de All in Biking es conectar a millones de ciclistas EN TODO EL MUNDO,** en una aplicación donde podrán quedar para salir y compartir sus rutas, sus aventuras y sobre todo divertirse de forma única e inigualable. All in Biking es la aplicación de la Comunidad Ciclista Mundial.

En All in Biking además podrás utilizar **tecnología Blockchain** y genera un título único de propiedad sobre tu bicicleta para que puedas identificarla de forma sencilla en caso de robo.



# ¿Por qué el usuario elige ALL IN BIKING?



## 1.

**PORQUE PERTENECEN A LA MAYOR COMUNIDAD CICLISTA DEL MUNDO Y SE SIENTEN COMO EN CASA, CONECTADOS CON SU APLICACIÓN PREFERIDA, (STRAVA GARMIN,ETC).**

## 2.

**PROTEGEMOS A LOS CICLISTAS EN SUS SALIDAS, SOLOS O EN COMPAÑÍA, ESTÉN DONDE ESTÉN, CON LA MAYOR COMUNIDAD CICLISTA A UN BOTÓN DE DISTANCIA EN CASO DE PERCANCE.**

## 3.

**PROTEGEMOS LA BICICLETA EN CUALQUIER PARTE DEL MUNDO GRACIAS A LA TECNOLOGÍA MÁS DISRUPTIVA DEL MERCADO IDENTIFICANDO A SU LEGÍTIMO PROPIETARIO Y EVITANDO FRAUDES.**

## 4.

**PODRÁN COMPRAR Y VENDER SUS BICICLETAS DE MANERA SEGURA, UTILIZANDO TECNOLOGÍA BLOCKCHAIN EN UN MARKETPLACE LIBRE DE FRAUDES.**

## 5.

**TODO LO QUE NECESITA UN CICLISTA DE UNA APP, LO ENCUENTRA EN UN MISMO LUGAR. TODO EN LA PALMA DE SU MANO. RED SOCIAL QUE CONECTA A TODA LA COMUNIDAD.**

## 6.

**GAMIFICACION CONSTANTE Y SERVICIOS ENFOCADOS A LA COMUNIDAD CICLISTA, CON SOLUCIONES ÚNICAS EN EL MUNDO COMO QUEDADAS, GRAFICAS DE GRUPO, INSCRIPCIONES EN EVENTOS Y MUCHO MÁS... !!!**



# ¿Por qué INVERTIR EN ALL IN BIKING?



## 1.

Porque **los ciclistas representan el 50% como mínimo de la población de un país**, un sector que mueve más de 44.000 millones de euros solo en Europa y cuyos usuarios son de alto valor para el resto de sectores (servicios, turístico, industrial, ...)

## 2.

Porque **no existe en el mundo un concepto como el de All in Biking**, que agrupe a toda la Comunidad ciclista bajo un mismo entorno donde puedan divertirse y gamificar su experiencia, sea del país que sea, además de poder trasladar su experiencia al mundo real tan solo con un click y hacer quedadas con todo su entorno virtual.

## 3.

Porque **la rentabilidad que vamos a dar va a ser de las más altas del ecosistema de inversión** ya que vamos a crear uno de los proyectos más ambiciosos del mundo en un mercado donde las operaciones corporativas de están a la orden del día, con operaciones como STRAVA con una valoración de 3.600 millones de dólares)

# *ANÁLISIS DE MERCADO*



**ALL IN  
BIKING**  
*SAFE TOGETHER*

# ANÁLISIS DE MERCADO ESPAÑA

EN ESPAÑA EXISTEN MÁS DE:

– **20 MILLONES DE CICLISTAS**

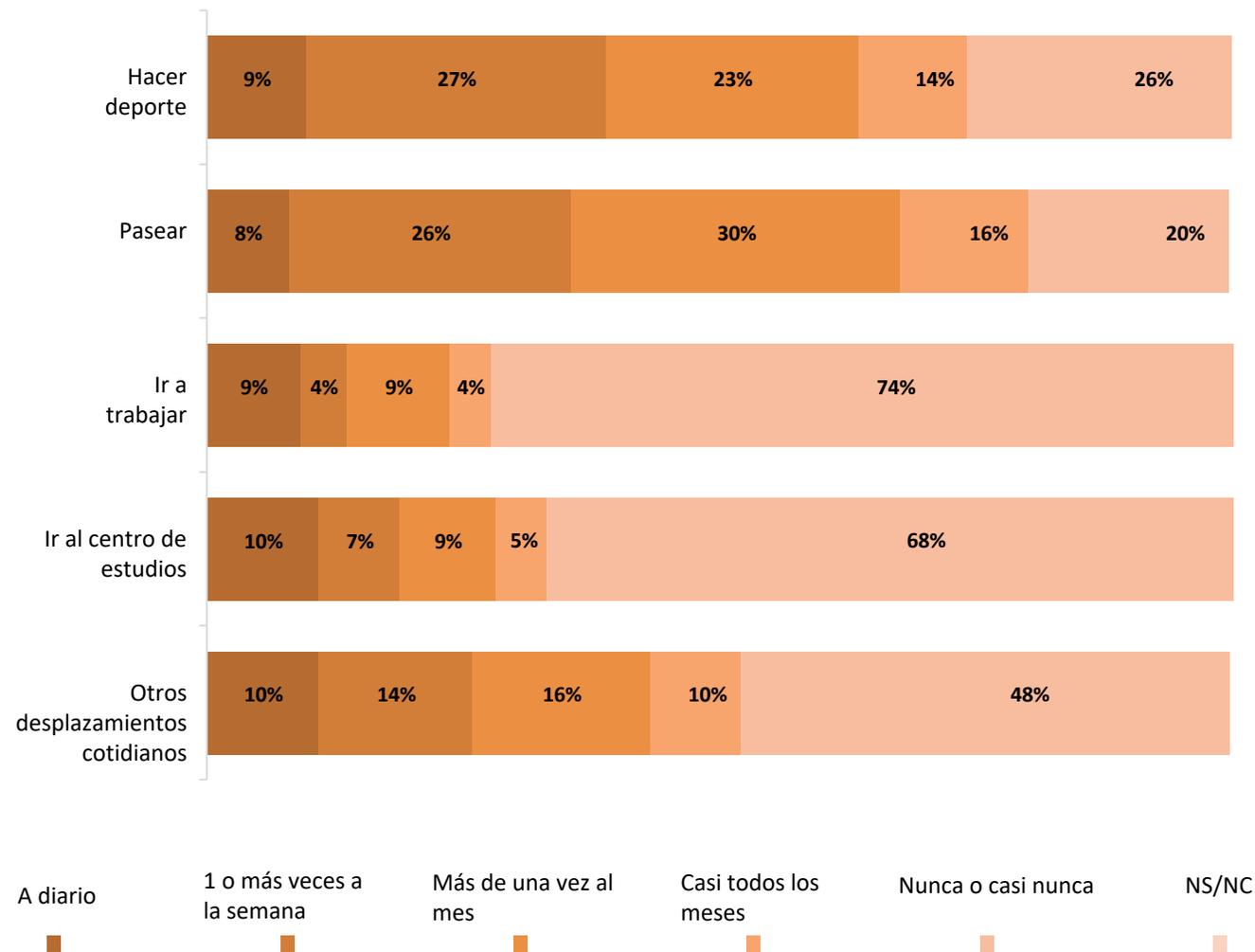
– **30 MILLONES DE BICICLETAS**

**MÁS DE 7,2 MILLONES** de ciudadanos en España utilizan la bicicleta para hacer deporte como mínimo una vez por semana.

**Datos extrapolables al resto de Europa.**



**¿Para qué utilizan la bicicleta?** Estadística del uso de la bicicleta en España. Segmentación por tipo de ciclista según el uso ordinario que le dan a la bicicleta en su día a día.



(Fuente: Barómetro de la Bicicleta 2020)

# ANÁLISIS DE MERCADO EUROPA

Las ventas de bicicletas nuevas en Europa se han consolidado como un mercado estable por encima de los

**20 Millones de unidades anuales**

Esperando para 2030 un crecimiento superior al 30%.  
El mercado español supone cerca del 8% del europeo.

## IRRUPCIÓN DE LA BICICLETA ELECTRICA

La venta de bicicletas eléctricas en Europa ha supuesto un crecimiento exponencial en los últimos años debido entre otros a dos factores:

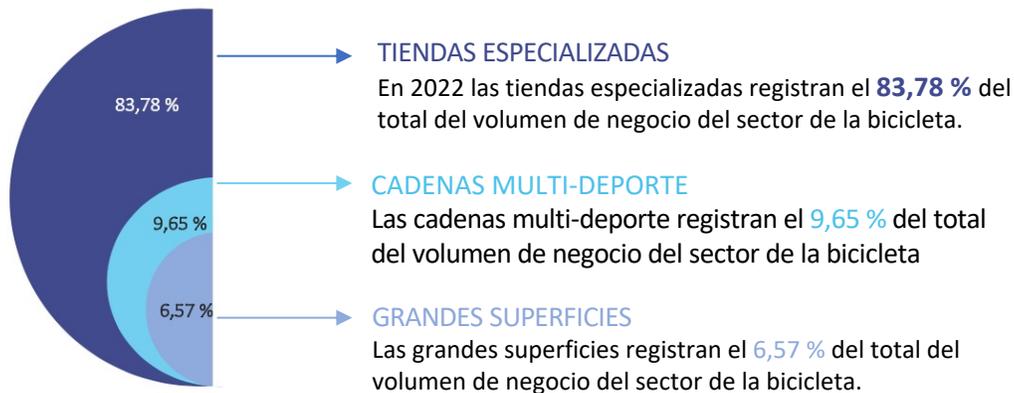
- La adopción de esta modalidad por un gran número de usuarios lo que ha permitido que los precios desciendan.
- Por la adopción de usuarios que por motivos de salud o edad ya no practicaban este deporte y que con este tipo de vehículos vuelven a tener la oportunidad de practicarlo



(Fuente: CONEBI)



# ANÁLISIS DE MERCADO ESPAÑA



## RETROCESO DE LAS VENTAS EN CANAL TRADICIONAL.

### GRAN OPORTUNIDAD PARA ALL IN BIKING

En 2022 el mercado ha obtenido un **decrecimiento en volumen de negocio** espectacular (**-13,59%**), esperando un 2023 muy parecido.

Este decrecimiento es algo natural después de los volúmenes vividos en los 3 años anteriores.

El sector de la bicicleta es muy tradicional y no tiene herramientas que le permita competir contra los nuevos player del mercado on line, pese a cubrir más del 80% de la cuota de mercado.

**All in Biking, con más de 10 millones de usuarios ciclistas esperados en los próximos años, se convierte en uno de los escaparates más importantes del mundo para que tiendas y fabricantes puedan poner sus artículos a la venta en su novedoso MARKETPLACE.**

# ***SEGURIDAD DEL CICLISTA Y SU BICICLETA***

***EL ROBO Y EL FRAUDE, GRAN  
PROBLEMA ACTUAL Y GRAN  
OPORTUNIDAD DE MERCADO***



**ALL IN  
BIKING**  
SAFE TOGETHER

# ROBOS A USUARIOS



## 1. MAS DE 4 MILLONES DE DENUNCIAS DE ROBO EN LOS ULTIMOS 5 AÑOS

Solo en España hay más de 20 Millones de ciclistas y **uno de cada cinco han sufrido el robo de su bicicleta** en los últimos 5 años.

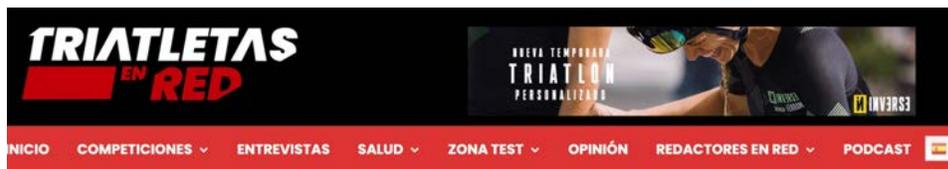
Menos del 3% de las bicicletas recuperadas se devuelven a sus propietarios ya que es prácticamente imposible poder identificarlas.

## 2. IMPUNIDAD EN INTERNET. NO HAY NADA QUE ACTUALMENTE SE PUEDA HACER

A día de hoy verificar si una bicicleta es robada o no durante un proceso de compra es prácticamente imposible. La capacidad de internet de anonimato y la imposibilidad de rastreo de la bici, permite a los ladrones vender productos robados sin que suponga ningún riesgo. Los usuarios se arriesgan, muchas veces sin saberlo, a comprar material robado.

(Fuente: Barómetro de la Bicicleta 2020)

# ROBOS A FABRICANTES



Inicio > Actualidad > Así fue 'El robo del siglo' en Shimano: 10 millones € de pérdidas

## Así fue 'El robo del siglo' en Shimano: 10 millones € de pérdidas

Por Roger Manyà - febrero 10, 2022



Inicio > A Fondo

## Del trastero de casa a camiones de 12 metros: la evolución de los robos de bicicletas

Actualmente, tiendas especializadas, equipos profesionales, distribuidoras e, incluso, las propias marcas son objeto de robos planificados, a gran escala y a manos de bandas organizadas. Analizamos este fenómeno e intentamos esclarecer sus causas.



Bicicletas MERIDA por #Eurobike robadas en tránsito  
Varias bicicletas de exhibición de la marca taiwanesa MERIDA para la Eurobike 2023 fueron robadas en tránsito desde el avión de carga a Hildburghausen en Turingia.

No hay más información disponible en este momento. Mérida anuncia que el robo significa que faltarán bicicletas de exhibición exclusivas para la feria más importante del año del 21 al 25 de junio en Frankfurt.

El robo fue denunciado al #police.

Artículo sobre #SAZbike (GER):  
[https://lnkd.in/eAA\\_Ycc9](https://lnkd.in/eAA_Ycc9)

#exhibition #bicycle



## El equipo ciclista Euskaltel se retira en Eslovenia tras sufrir el robo de todas sus bicicletas

Los ladrones se llevaron una furgoneta con 14 bicis Orbea valoradas en 150.000 euros y dejaron a la escuadra vasca sin poder tomar la salida



La revista de los que viven el deporte

HOME RUNNING TRAIL RUNNING TRIATLÓN MONTAÑA CICLISMO FITNESS NIEVE PÁDEL/TENIS

CICLISMO

PORTADA CICLISMO ENTREVISTAS COMPETICIONES ACTUALIDAD ENTRENAMIENTO CUÍDATE MATERIAL

Inicio > CICLISMO > Roban cerca de un millón de euros en bicicletas Scott en la fábrica suiza

## Roban cerca de un millón de euros en bicicletas Scott en la fábrica suiza

UNA BANDA ORGANIZADA SE LLEVÓ 200 BICIS



TODAS World

INICIO MATERIAL REPORTAJES ZL COMPETICIÓN HEMEROTECA

ACTUALIDAD: MATERIAL TEST

INICIO / PRO

## Los ladrones atacan de nuevo y roban 133 bicicletas Merida

18 / Mayo / 2022 - Gonzalo Fernández - Pro

# SOLUCIÓN ALL IN BIKING

Safe together

## TECNOLOGÍA Y SEGURIDAD DE TÚ BICICLETA

### TECNOLOGIA BLOCKCHAIN



A TRAVÉS DE NUESTRA REVOLUCIONARIA TECNOLOGÍA BASADA EN UN **SMART CONTRACT EN LA BLOCKCHAIN** ENTRE USUARIO Y SU BICICLETA, GENERAMOS UN ID UNICO E INCORRUPTIBLE QUE DEMUESTRA LA PROPIEDAD DE LA BICICLETA EN CUALQUIER FORO QUE SEA NECESARIO.

ESTE ID PODRÁ SER CONSULTADO POR CUALQUIER USUARIO DE FORMA SENCILLA Y PRÁCTICA, INDICANDO EN CADA MOMENTO A QUIEN PERTENECE LA BICICLETA Y SI ESTÁ O NO ROBADA, QUEDANDO LA BICICLETA MARCADA DE POR VIDA.

ASIMISMO, EL ID PODRA SER TRANSFERIDO A OTRO PROPIETARIO SI LA BICICLETA SE VENDIERA O CEDIERA, CUMPLIENDO CON LA AGENDA EUROPEA 2030 SOBRE TRAZABILIDAD DE LOS PRODUCTOS Y TODO CON UNA INTERFAZ SENCILLA Y MUY FÁCIL DE USAR.

SOMOS UNA DE LAS PRIMERAS APLICACIONES DEL MUNDO EN UTILIZAR DE FORMA REAL LA TECNOLOGÍA BLOCKCHAIN EN LA VIDA COTIDIANA DE LAS PERSONAS, DE FORMA SENCILLA Y ACCESIBLE A TODOS LOS USUARIOS.



***DE MVP A PRODUCTO DE  
USUARIO, MUCHO MÁS QUE  
SEGURIDAD***

***VÍAS DE MONETIZACIÓN***



**ALL IN  
BIKING**  
SAFE TOGETHER

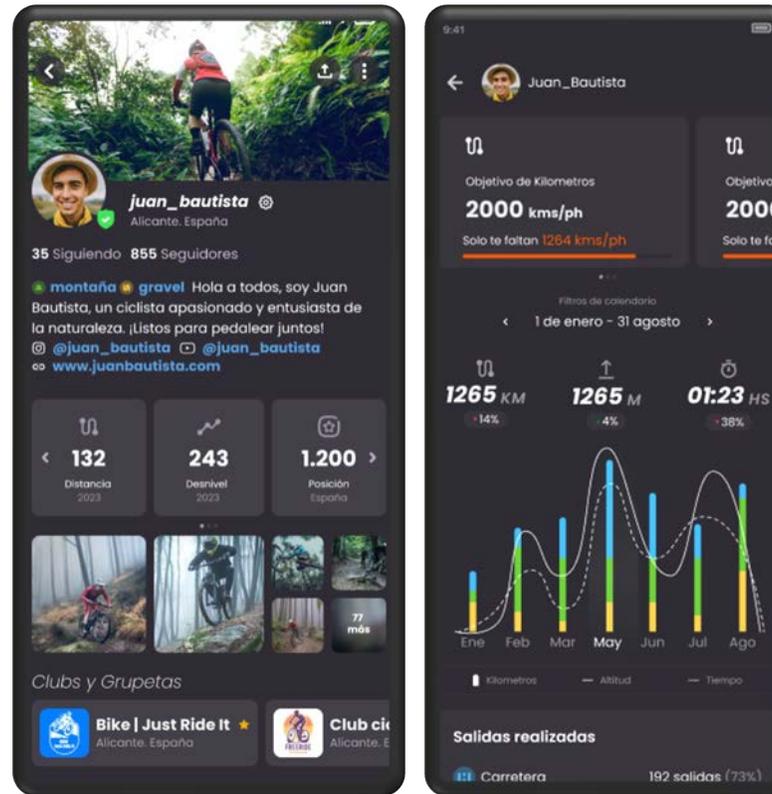
# RED SOCIAL

## MUCHO MÁS QUE UNA RED SOCIAL

Como hemos comentado al principio, **El objetivo de All in Biking es conectar a millones de ciclistas EN TODO EL MUNDO**, en una aplicación donde podrán quedar para salir y compartir sus rutas, sus aventuras y sobre todo divertirse de forma única e inigualable. All in Biking es la aplicación de la Comunidad Ciclista Mundial.

Para ello hemos desarrollado la evolución del MVP lanzado en marzo de 2022, convirtiendo la aplicación en LA RED SOCIAL DE LOS CICLISTAS, donde podrán crear sus publicaciones basadas en el mundo del ciclismo o compartirlas desde sus otras redes sociales.

Con el sistema de Gamificación basado en las métricas de los usuarios, All in Biking busca abrirse un hueco en la Comunidad Ciclista, con el objetivo de convertirse en el líder a nivel mundial en los próximos años.

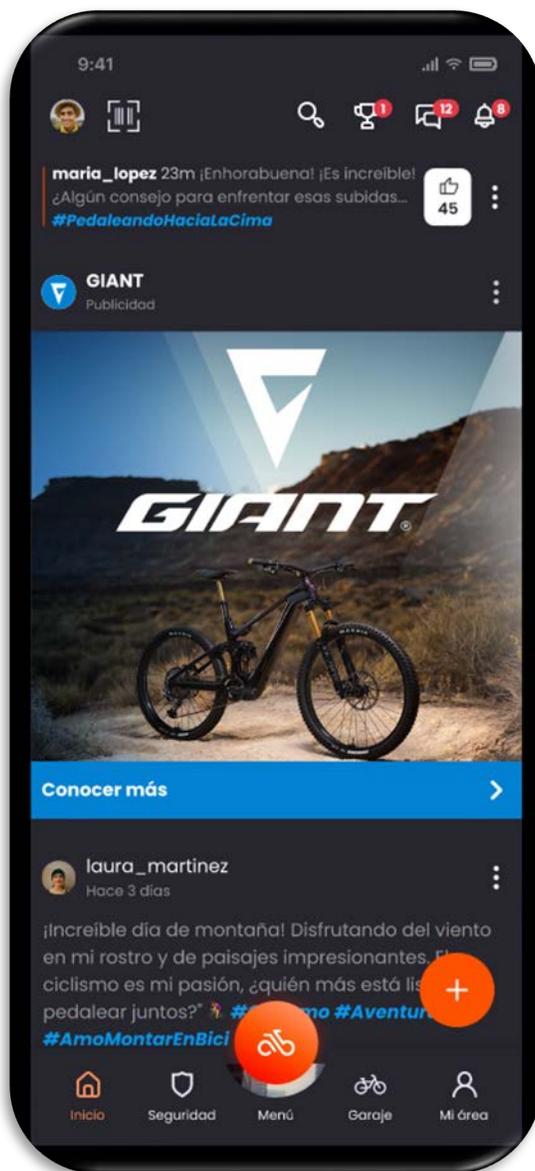


**PERFIL SOCIAL ALTAMENTE CONFIGURABLE Y ATRACTIVO:** Con la posibilidad de que muestre las métricas de sus salidas, ranking de su zona, etc... Muestra el perfil del ciclista como nunca antes se ha visto.

**PUBLICACIONES CON IMPACTO:** Publicaciones de fotos, vídeos, tracks interactivos, métricas de la salida, competiciones, ... con una forma distinta y potente de comunicación a toda la Comunidad ciclista

**GRUPOS, GRUPETAS Y CLUBS:** Por fin una aplicación orientada a la gestión e interacción de Clubs y grupetas con un formato sencillo y atractivo, donde además pueden compararse y competir con otras grupetas de su entorno o de otros países con un simple gesto. Toda la gamificación que hace años esperaban los grupos ciclistas al alcance de la mano.

# Monetización en **ALL IN BIKING**: PUBLICIDAD



- **Distintos formatos publicitarios.** Home, en la Red Social, en Fan Page, Market place, además de los envíos publicitarios contenidos en las newsletter y otros ad-hoc.

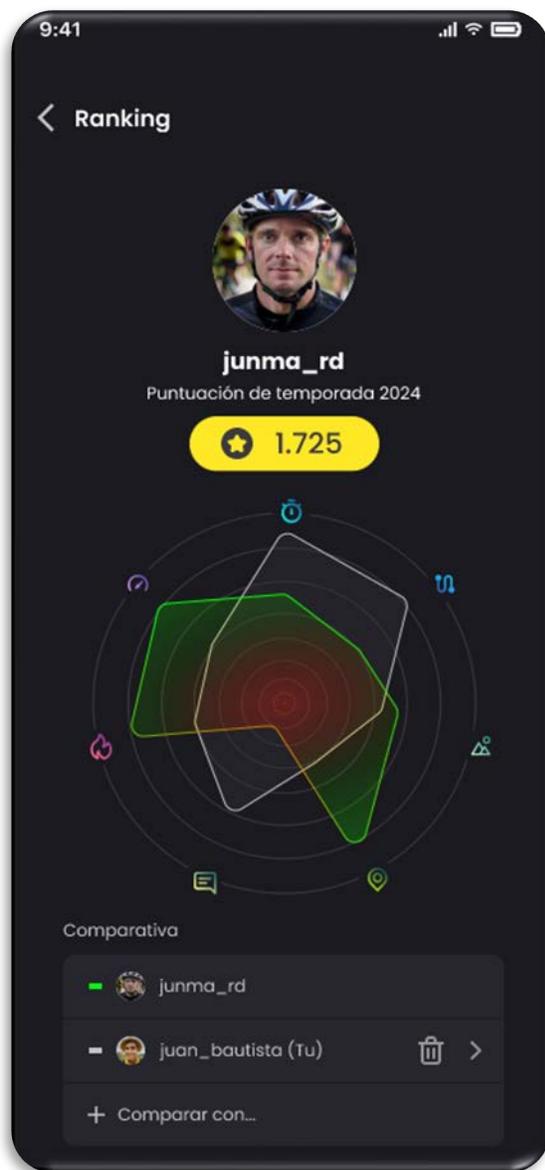
- **Gestión local de los anunciantes.** Un usuario de Valencia puede ser que no vea los mismos resultados publicitarios que uno de Madrid o Murcia... o de Ciudad de México o Berlín. Posibilidad de anuncios a nivel local o global e hipersegmentación

Filosofía de publicaciones NO intrusivas

- **ADS, gestión de anuncios automatizados.** En nuestra red social están disponibles en tres niveles diferentes, diferenciándose entre ellos por el número de visualizaciones del que dispondrán. Cada anunciante dispondrá de 1 post semanal (puede ser diferente), durante un mes



# Monetización en **ALL IN BIKING**: **SUSCRIPCIONES PREMIUM**



## Suscripciones Premium divididas en 2 grandes áreas:

**Suscripciones Premium:** Acceso a determinadas funcionalidades que solo los usuarios de pago pueden desbloquear y que mejorarán de la experiencia de usuario de forma importante.

El modelo de negocio de Strava o Wikiloc se basa en este tipo de monetización alcanzando a más del 5% de sus usuarios.

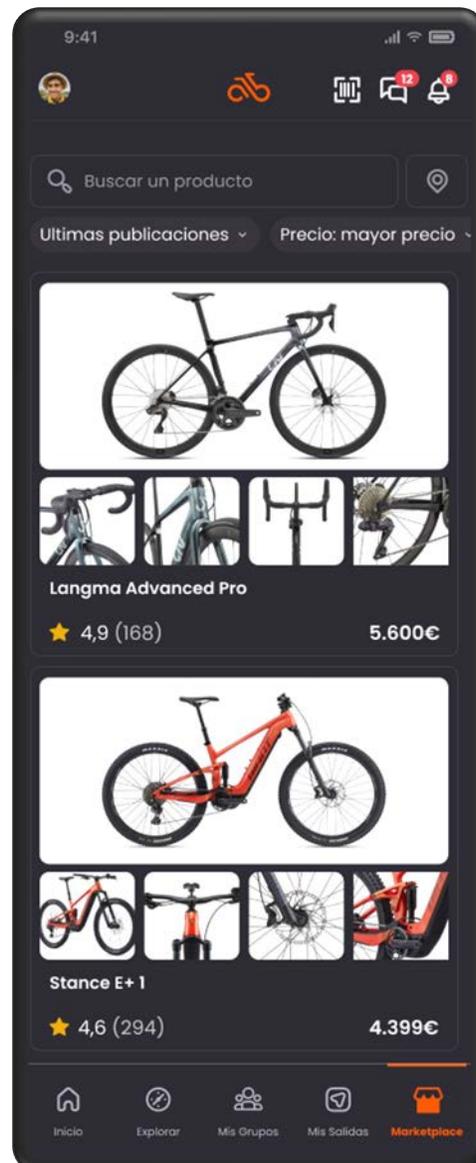
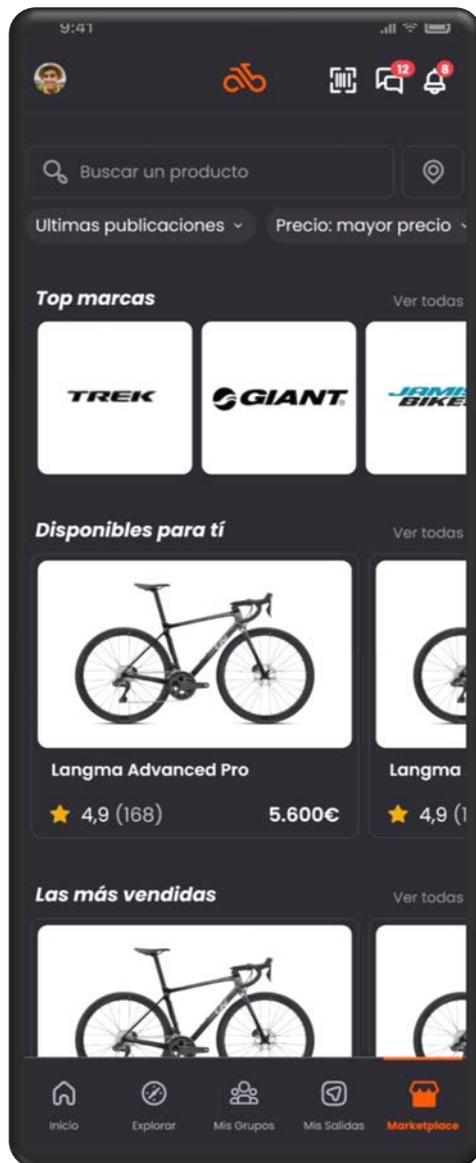
El modelo de suscripción comenzará desde 25,20€/ año

**Suscripciones VIP:** Un nuevo concepto de suscripción donde tendrán acceso a club selecto de usuarios donde de forma exclusiva se les brindarán las mejores experiencias de la mano de los profesionales más importantes del mundo.

La suscripción VIP que incluye un evento anual tendrá un coste inicial de 199 € / año o de 17 €/mes

En 2027, de forma muy conservadora, esperamos que el 2% de los usuarios tengan una suscripción Premium, siendo el 95% de las mismas Premium y solo el 5% VIP.

# Monetización en **ALL IN BIKING: MARKETPLACE**



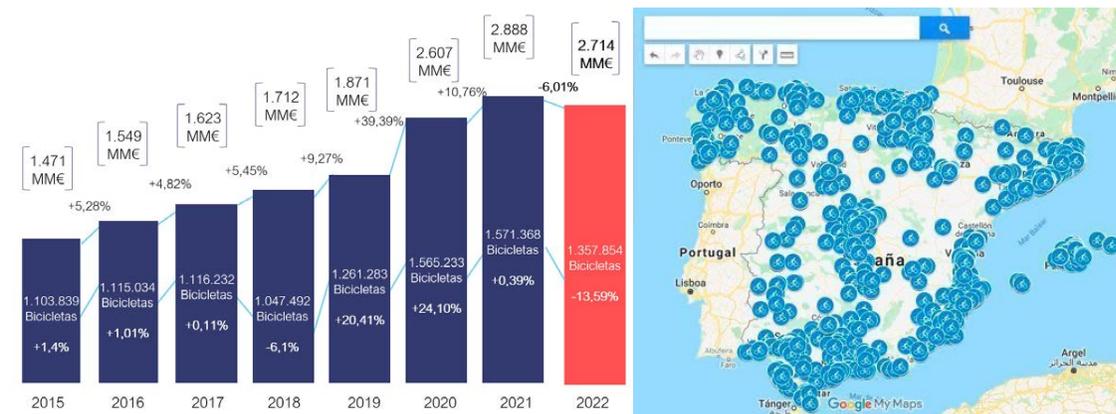
## - Marketplace, ventas B2C:

En un contexto donde el mercado está en caída con un **-13,5%** en 2022 y un esperado de **-15%** en 2023 (pese a todo se esperan ventas por valor de 2.500M€ solo en España y 44.000 M € en Europa), controlado en el 80% por el canal tradicional de distribución, **All in Biking se encuentra con la enorme oportunidad** de poder ser la plataforma que aúne en internet a un canal cuya principal desventaja es lo que hasta ahora ha sido su punto fuerte, su arraigo a una zona y su poca capacidad de venta fuera de ella.

- En All in Biking dotamos a este canal del escaparate perfecto para que pueda vender sus productos en una aplicación con cientos de miles de usuarios el primer año hipersegmentados dotándoles así de una herramienta única para darles presencia y que puedan competir contra los grandes player del mercado pudiendo vender sus productos en todo el mundo.

- **Ventas B2B.** Dotamos a los actuales distribuidores de la mejor tecnología para controlar sus comercios y lanzarse de forma segura a la venta on-line. Esto nos generará unos ingresos recurrentes por parte de todo el canal independientemente de la comisión por venta.

- **Ventas C2C.** Que mejor lugar para vender una bici de segunda mano que una aplicación llena de usuarios con la misma pasión. No comisionaremos por la venta, pero si por el envío.



Situación del mercado actual y mapa de tiendas de bicicletas en España. Más de 2.800 que controlan más del 80% del mercado (alforjas.com y Barómetro de la bicicleta 2022)

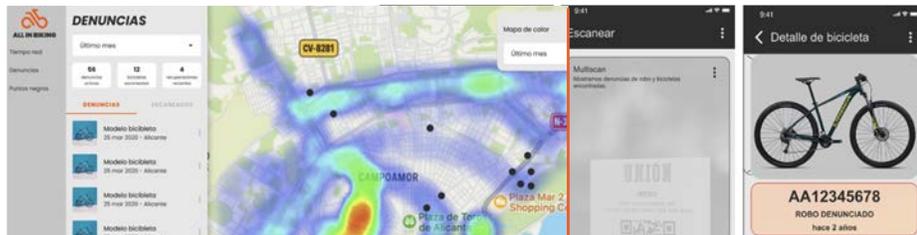
# Monetización en **ALL IN BIKING**: ADMINISTRACIONES PÚBLICAS



UNA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO SERÁ A TRAVÉS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS DEBIDO A LOS MÚLTIPLES SERVICIOS QUE LES PODEMOS OFERTAR. AQUÍ MOSTRAMOS ALGUNOS DE LOS QUE ESTÁN DESARROLLADOS PARA SER COMERCIALIZADOS EN LOS PRÓXIMOS MESES:

## INFORMACIÓN Y SEGURIDAD

**HERRAMIENTA PARA LA POLICÍA Y URBANISMO:** SERVICIO PROPORCIONADO TANTO A AYUNTAMIENTOS (POLICÍA LOCAL), COMO A POLICÍA NACIONAL O GUARDIA CIVIL. EL OBJETIVO ES QUE PUEDAN DETECTAR BICICLETAS ROBADAS Y DEVOLVERSELAS A SUS LEGÍTIMOS PROPIETARIOS, ADEMÁS DE UN MAPA DETALALDO CON LOS TRANSITOS DE LOS CICLISTAS POR LA CIUDAD Y ASI DOTAR DE INFRAESTRUCTURAS DE FORMA ADECUADA.



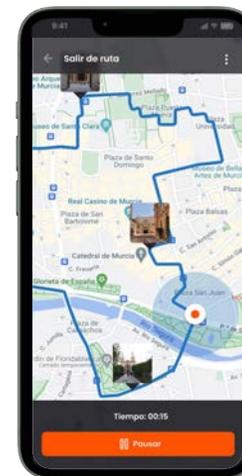
**PUNTOS NEGROS:** SEÑALIZACIÓN Y REPORTE DE PUNTOS NEGROS, TANTO A LA COMUNIDAD CICLISTA COMO A LOS SERVICIOS DE EMERGENCIA, AYUNTAMIENTOS, SERVICIOS DE MANTENIMIENTO,... TODO ELLO EN TIEMPO REAL, CON LO QUE LA REACCIÓN PUEDE SER INMEDIATA PUDIENDO LLEGAR A SALVAR VIDAS EN LOS CASOS MÁS GRAVES.



## PROMOCIÓN TURÍSTICA

**TURISMO:** CON 150.000 MILLONES DE EUROS EN EL SECTOR CICLOTURISTA EN EL MUNDO, LAS OFICINAS DE TURISMO DE CUALQUIER MUNICIPIO PODRÁ PROMOCIONAR SUS RUTAS Y ENTORNOS TANTO CULTURALES COMO NATURALES EN NUESTRA COMUNIDAD CICLISTA Y ASÍ ATRAER A NUESTROS USUARIOS A SUS DESTINOS TURÍSTICOS DE FORMA SENCILLA Y CÓMODA.

**LAS RUTAS** más Emblemáticas de tu municipio en un solo **CLICK**



**LAS MEJORES**

Guías y videoguías de la ciudad y su entorno con el objetivo de que el cicloturista pueda conocer su destino incluso antes de visitarlo y así hacer de su viaje una nueva experiencia mucho más interesante.

# Otros Canales de Monetización en **ALL IN BIKING**

## - **COMPETICIONES DEPORTIVAS Y EVENTOS:**

INSCRIPCIONES EN COMPETICIONES DE CUALQUIER PARTE DEL MUNDO DIRECTAMENTE Y SOLO CON UN BOTÓN. COMISIÓN POR CADA INSCRIPCIÓN

## - **TRANSFERENCIAS DE CONTRATOS C2C:**

LA APLICACIÓN ES 100% GRATUITA PARA EL USUARIO. EL UNICO PAGO QUE TENDRÁN QUE REALIZAR ES CUANDO VENDAN SU BICI DE SEGUNDA MANO POR LA TRANSFERENCIA DEL CONTRATO INTELIGENTE. A LA VENTA SE LE AÑADIRÁ UN PEQUEÑO INCREMENTO DE 5€ POR CADA TRANSACCIÓN. (SOLO EN ESPAÑA SE ESTIMAN QUE SE VENDEN MÁS DE 500.000 BICIS DE SEGUNDA MANO ENTRE PARTICULARES).

## - **GESTIÓN DE TIENDAS Y TALLERES:**

LICENCIAS DE USO ANUALES PARA ENLAZAR CON NUESTRO MARKETPLACE Y DOTAR A LAS TIENDAS Y TALLERES DE SISTEMAS DIGITALES DE CONTROL DE SU STOCK Y TRANSACCIONES

## - **FABRICANTES:**

PAGO POR UD. DE BICICLETA PRODUCIDA POR SU INCORPORACION EN LA BLOCKCHAIN. PARA EL FABRICANTE ES BÁSICO, SOBRE TODO POR SU RSC DEBIDO A LA PROTECCION QUE BRINDAN AL CANAL Y AL USUARIO, ADEMÁS DE QUE AUMENTAN DE FORMA NOTABLE LA INFORMACIÓN DEL SELL OUT DE SUS PRODUCTOS, CUESTIÓN BÁSICA Y QUE AHORA SE SITUA DE MEDIA EN EL 15%!!.

## - **OTROS INGRESOS EXTRAORDINARIOS:**

CON EL MARKETPLACE SE ABRIRÁN NUEVAS FUENTES DE INGRESOS COLATERALES A LA PROPIA DINÁMICA DEL USUARIO. CON EL ENVÍO DE SUS PRODUCTOS COMISIONAREMOS POR LOGÍSTICA, COBROS, ETC...



***LA APLICACIÓN,  
EQUIPO Y  
PROYECCIONES***



**ALL IN  
BIKING**  
*SAFE TOGETHER*

# COMPETIDORES: Las principales Aplicaciones en una sola APP

Existen diversas aplicaciones, en el mundo del ciclismo, pero ninguna ofrece una solución unificada. El motivo es que ninguna de ellas está centrada exclusivamente en la Comunidad ciclista y **POR TANTO NO RESUELVEN SUS NECESIDADES REALES.**

GARMIN

komoot



STRAVA

Runkeeper



ALL IN BIKING

**All IN BIKING** Combina y mejora todas las funcionalidades disponibles en el mercado, creando una app focalizada en el sector de las bicicletas, y añadiendo nuevas funciones inexistentes hasta el momento. Desde el primer día ALL IN BIKING SERÁ 100% compatible con Strava y Garmin importando datos entre si.

# ALL IN BIKING VS. STRAVA

## Algunas diferencias por funcionalidad



### 1 Compra tu bici

Disponible en el Marketplace de ALL IN BIKING



### 2 Compra accesorios

Disponible en el Marketplace de ALL IN BIKING



### 3 Registra tu bici

Con un contrato Blockchain



### 4 Encuentra amigos

Conecta con la comunidad ciclista



### 5 Chatea

Utiliza nuestro chat para compartir experiencias



### 6 Apúntate a salidas

Apúntate a salidas que publiquen ciclistas de tu alrededor



### 7 Organiza Salidas

Crea tus propias salidas e invita a otros a salir contigo de ruta



### 8 Crea grupos

Crea un grupo por el que chatear, concretar detalles de la salida y compartir fotos



### 16 Salida Individual

Analiza tus salidas individuales



### 15 Track GPX

Descarga rutas de otros usuarios



### 14 Segmentos

Segmenta en un mapa para ser el más rápido



### 13 Rendimiento

Analiza tus propias métricas



### 12 Estadísticas Personales

Obtén las estadísticas de tu ruta



### 11 Estadísticas grupo

Comprueba quién ha sido el más rápido en el podium, y comparte tus gráficas



### 10 Pedir ayuda

¿Un imprevisto en tu ruta? Avisa a la comunidad por la App y pide ayuda



### 9 Compartir en RR.SS.

Comparte tu actividad de la App en Redes Sociales



### 17 Alerta del robo de tu bici

Si roban tu bici puedes alertarlo en nuestra App y te ayudaremos a encontrarla



### 18 Encuentra tu bici

Vende tu bici en el Marketplace de ALL IN BIKING



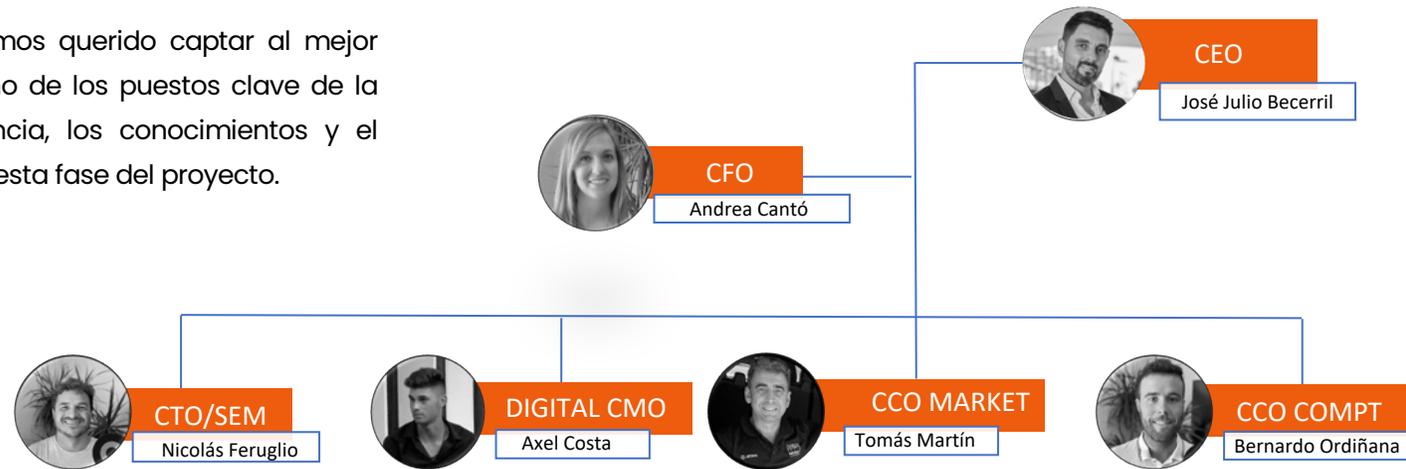
### 19 Vende tu bici

Vende tu bici en el Marketplace de ALL IN BIKING

TODO EMPIEZA Y ACABA EN 

## LO MÁS IMPORTANTE DE UN PROYECTO ES EL EQUIPO QUE LO COMPONE

Desde All In Biking hemos querido captar al mejor personal para cada uno de los puestos clave de la empresa, con experiencia, los conocimientos y el talento necesario para esta fase del proyecto.



### ORGANIGRAMA ALL IN BIKING

#### FUNDADOR



El fundador del proyecto, José Julio Becerril, ocupa el puesto de CEO, teniendo a sus espaldas la constitución y alta dirección dirección en empresas tecnológicas y comerciales punteras en su sector.

#### LA APLICACIÓN DE LOS CAMPEONES

En All in Biking contamos con algunos socios que han destacado a nivel mundial ocupando las primeras categorías en cada una de sus disciplinas. Nos hacemos eco de sus éxitos y sobre todo nos impregnamos día a día de su esencia y consejos como de campeones, aplicando su filosofía de vida basada en el esfuerzo, la humildad y sobre todo el tesón por encima de todo para convertir este proyecto en el líder a nivel mundial, al igual que lo fueron ellos en su momento.



**Sete Gibernau**



**David Ferrer**



**Juan Carlos Ferrero**

# CRONOGRAMA LANZAMIENTO

## MAR. 21

- Inicio del proyecto.
- Transmisión de ideas y conceptos. Estudio de mercado.
- Creación de grupos de trabajo  
Diseño del plan de acción.
- Comienzo desarrollo proyecto.

## MAR. 22

- PRIMERA RONDA (INVERSION 600K)

## AGO. 22

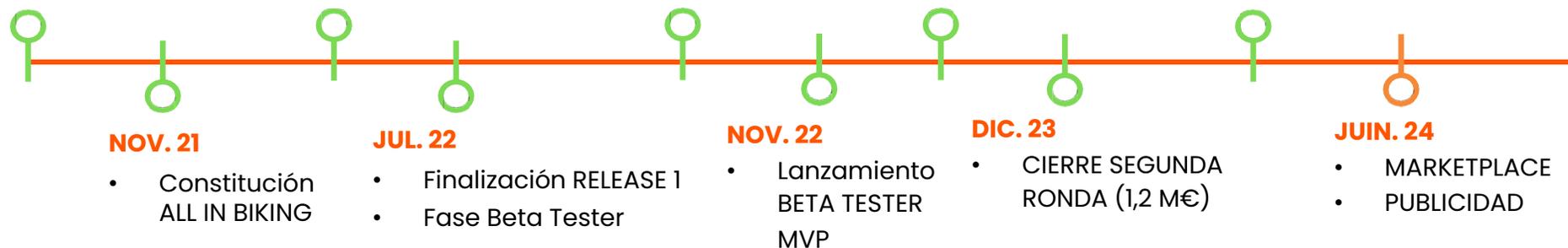
- Participación Vuelta ciclista a España.

## ABR. 23

- LANZAMIENTO MVP
- INICIO SEGUNDA RONDA

## ABR. 24

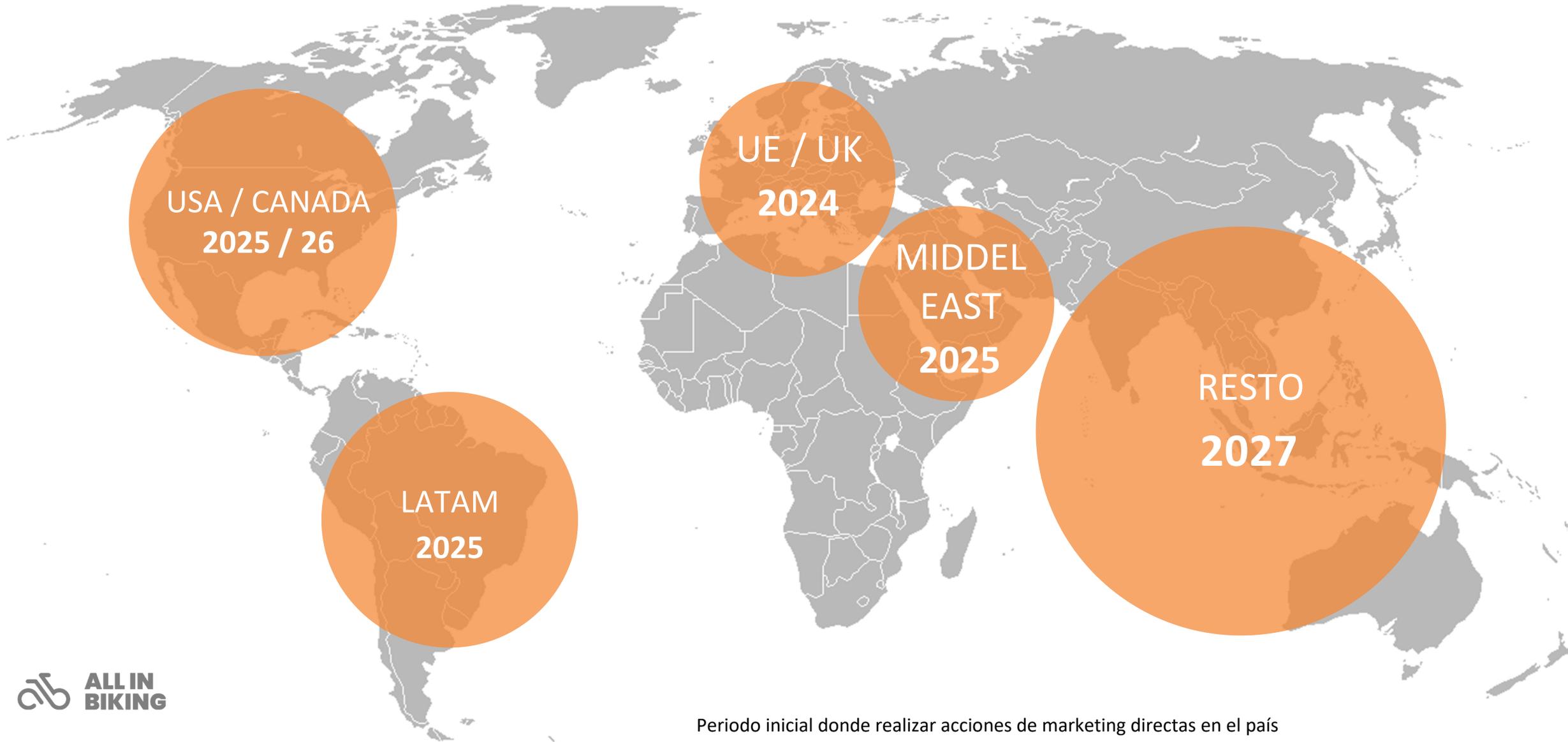
- LANZAMIENTO RED SOCIAL



## Dic. 2027

- 10 MILLONES DE USUARIOS
- FACTURACIÓN > 15M€
- VALORACIÓN > 100M€

# ROADMAP SIGUIENTES PASOS - Posicionamiento en Países



# DISTRIBUCIÓN COSTES MARKETING ON-OFF LINE

Estrategia validada con nuestros partners para 2024 en el área de marketing donde la captación de usuarios la obtendremos a través de acciones en Online y Offline. Objetivo principal crear programa de referidos para la difusión en grupetas y clubs y su difusión a través de esos canales como una de las mayores fuentes de entrada de usuarios:

Para que esta estrategia funcione necesitamos:

- 1.- Presencia en redes sociales
- 2.- Influencers de renombre que difundan el proyecto
- 3.- Reputación en el mundo del ciclismo (competiciones,...)

Algunas agencias de marketing colaboradoras con All in Biking:



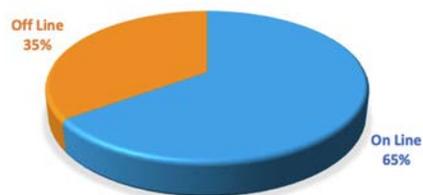
	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	2024	2025
Ponderación	20%	25%	30%	25%		
Coste Captación Usuarios On Line	75.175	93.969	112.763	93.969	375.875	2.402.695
Coste Captación Usuarios Off Line	42.220	52.775	63.330	52.775	211.100	1.498.867
<b>Total Usuarios:</b>	<b>117.395</b>	<b>146.744</b>	<b>176.093</b>	<b>146.744</b>	<b>586.975</b>	<b>3.901.561</b>
Coste Captación por Usuario On Line	0,54	0,86	0,46	1,17	0,76	0,82
Coste Captación por Usuario Off Line	0,52	0,83	0,44	1,12	0,72	0,95
<b>Total Coste Bruto Captación por Usuario:</b>	<b>0,53</b>	<b>0,85</b>	<b>0,46</b>	<b>1,16</b>	<b>0,74</b>	<b>0,87 €</b>

2024									
Captación Usuarios On Line	Impresiones	CTR	Clics	CPC	% Conversión	Descargas	CPI	Coste	
ASO + ASA	3.496.000	5,20%	181.792	4,16 €	45,00%	81.806	0,53 €	43.700 €	
Campañas in App	29.603.225	3,10%	917.700	0,08 €	19,75%	181.246	0,51 €	91.770 €	
Meta	39.954.285	2,00%	799.086	1,40 €	10,00%	79.909	0,88 €	69.920 €	
Twitter	5.993.142	2,30%	137.842	1,75 €	11,40%	15.714	0,83 €	13.110 €	
Tik Tok	2.330.667	1,20%	27.968	3,00 €	9,50%	2.657	3,29 €	8.740 €	
Influencers	1.817.920	4,00%	72.717		20,00%	14.543	3,91 €	56.810 €	
<b>Totales</b>	<b>83.195.239</b>		<b>2.137.105</b>			<b>375.875</b>	<b>0,76 €</b>	<b>284.050 €</b>	

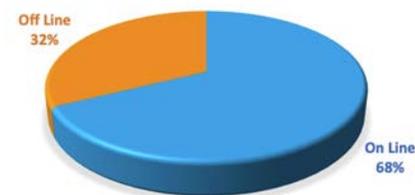
2024							
Pto estimado agencia vs pto real	Pto Agencia	Impresiones est.	Pto real	Increment. Imp.	Impresiones	% corrección	Impr. esperadas
ASO + ASA	15.000	1.500.000	43.700 €	291%	4.370.000	80%	3.496.000
Campañas in App	35.000	14.112.903	91.770 €	262%	37.004.032		29.603.225
Meta	10.000	7.142.857	69.920 €	699%	49.942.856		39.954.285
Twitter	2.000	1.142.857	13.110 €	656%	7.491.428		5.993.142
Tik Tok	3.000	1.000.000	8.740 €	291%	2.913.333		2.330.667
<b>Totales</b>	<b>50.000</b>	<b>23.398.617</b>	<b>183.540 €</b>	<b>367%</b>	<b>97.351.649</b>		<b>77.881.319</b>
Influencers	75.000	3.000.000	56.810 €	76%	2.272.400	1.817.920	
<b>Total Mktng Online</b>	<b>125.000</b>	<b>26.398.617</b>	<b>240.350 €</b>	<b>192%</b>	<b>99.624.049</b>	<b>79.699.239</b>	

2024						
Impactos campañas Off Line	Impresiones	Impactos (%)	Impactos	% Conversión	Descargas	Coste
Eventos presentación	300.000	50%	150.000	30%	45.000	48.070
Eventos competición	200.000	50%	100.000	15%	15.000	39.330
Campañas en medios Off	50.000	10%	5.000	15%	750	21.850
Campaña Referidos (descargas x 2)	751.750	50%	375.875	40%	150.350	13.110
Videos y piezas subcontratadas			-		-	21.850
Papelería y otros			-		-	8.740
<b>Totales</b>	<b>1.301.750</b>		<b>630.875</b>		<b>211.100</b>	<b>152.950</b>

DISTRIBUCIÓN COSTES MARKETING ON-OFF LINE



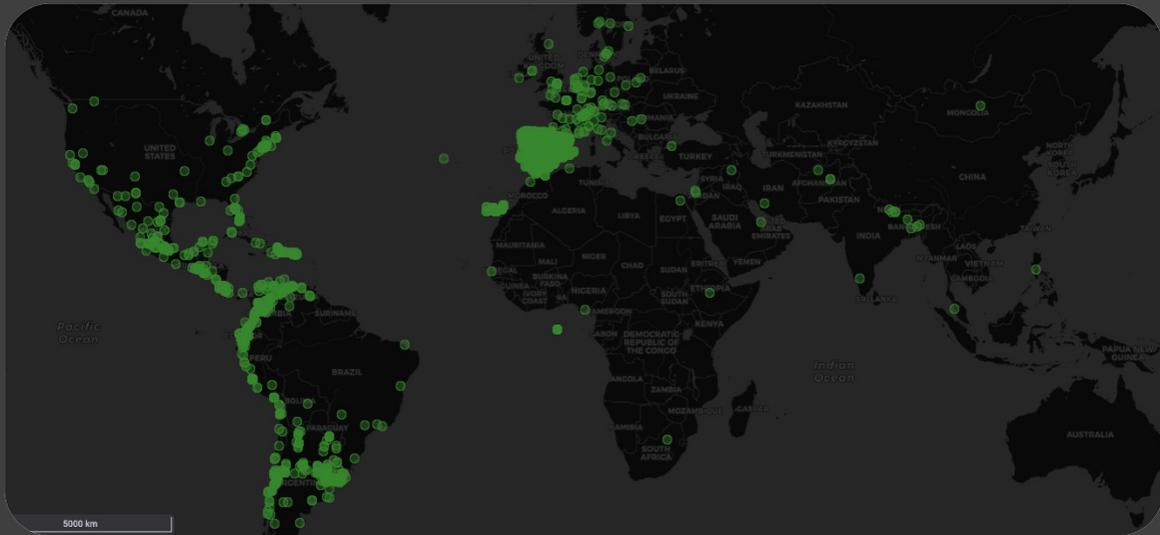
DISTRIBUCIÓN USUARIOS MARKETING ON-OFF LINE



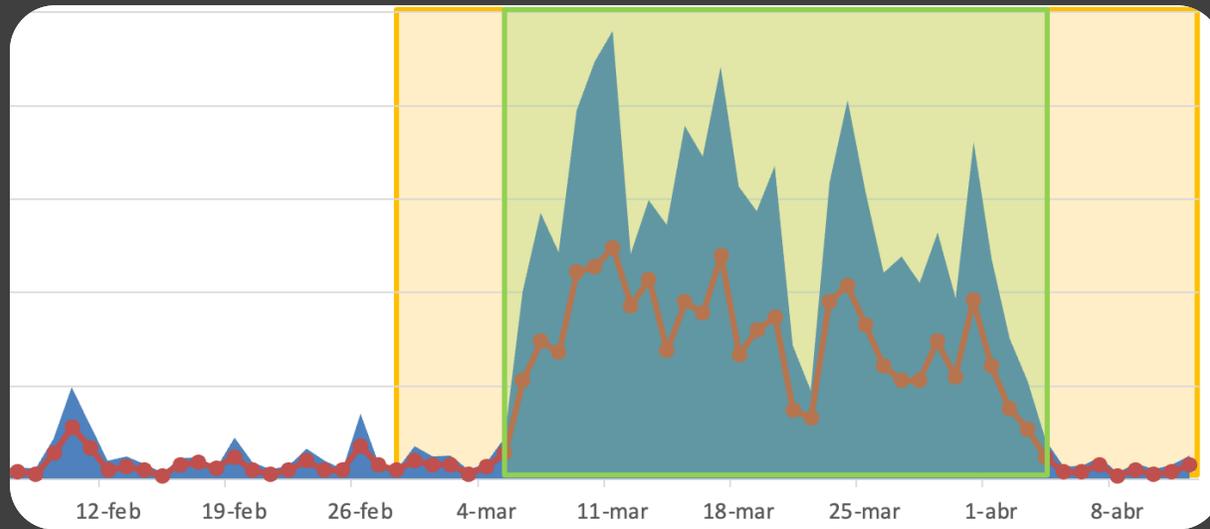
# ***MÉTRICAS ALL IN BIKING***

# Algunas Métricas de All In Biking

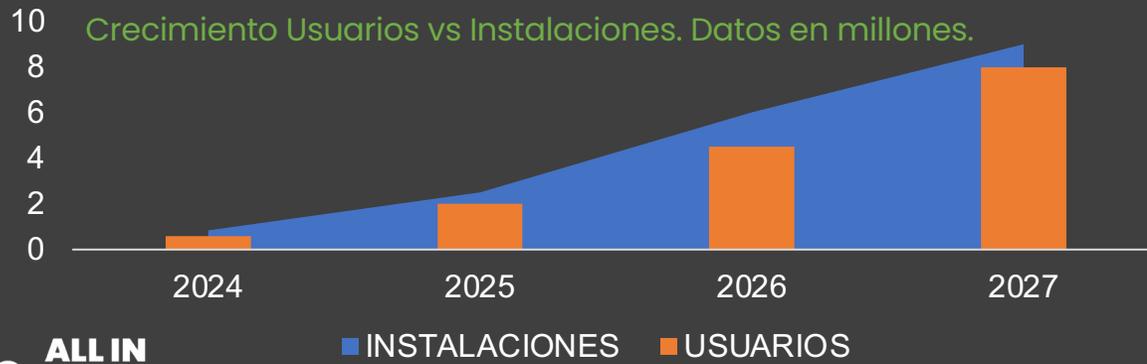
## USUARIOS EN MÁS DE 56 PAÍSES



## ALTA RESPUESTA AL MARKETING ONLINE



Respuesta de instalaciones y usuarios activos por inversión en Paid Media



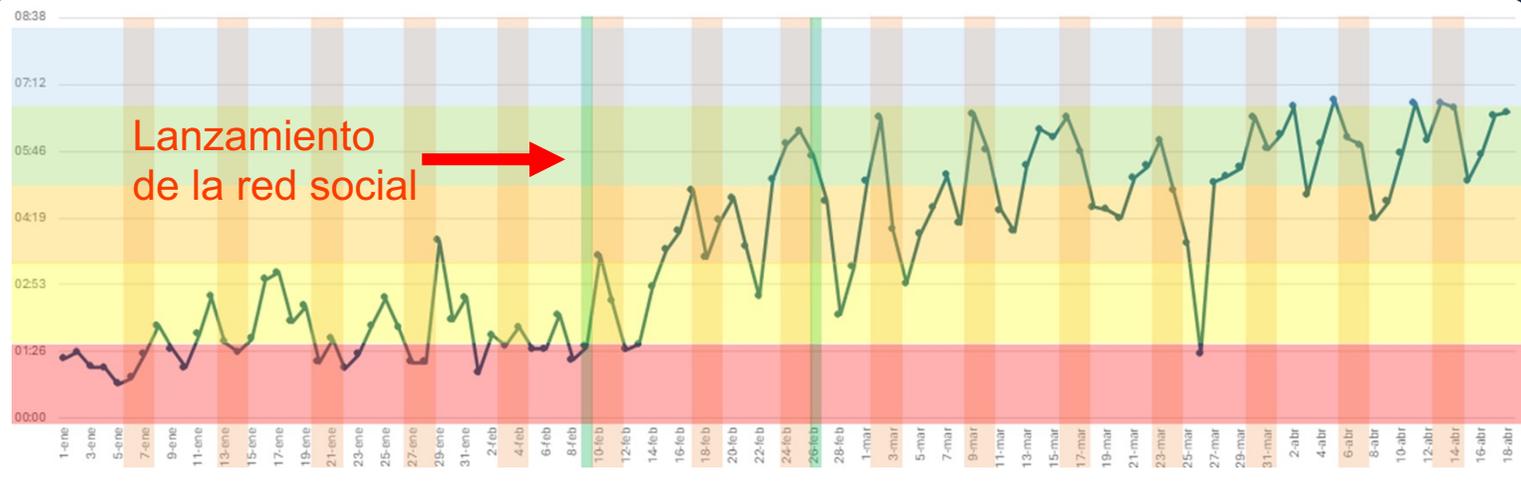
ALL IN BIKING TIENE EL OBJETIVO DE CAPTAR EN LOS PRÓX. 5 AÑOS MÁS DE 10 MILLONES DE USUARIOS ACTIVOS. EL USUARIO CICLISTA ES UN USUARIO DE ALTO VALOR, TANTO EN COMPRAS DE PRODUCTO COMO EN SERVICIOS

# Algunas Métricas de All In Biking

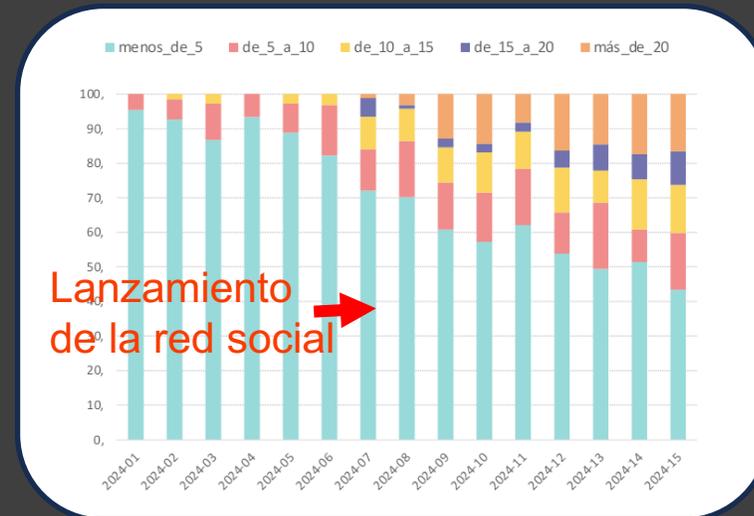
(datos MVP)

Desde marzo de 2024, fecha en la que lanzamos la red social al mercado, los índices de tiempo de uso y retención de los usuarios han crecido de forma exponencial convirtiéndose en el líder a nivel mundial en los próximos años.

+ 15k MAUs desde lanzamiento en marzo de 2024



TIEMPO MEDIO DE USO DE LA APLICACIÓN POR SESIÓN (MINS.). Crecimiento de tiempo de uso por sesión de más del 450%, CON UNA MEDIA > 6 MIN POR SESIÓN



SESIONES DE USO POR USUARIO Y SEMANA MÁS DEL 40% DE LOS USUARIOS USAN LA APLICACIÓN MÁS DE 10 VECES A LA SEMANA

***RONDA DE AMPLIACIÓN DE CAPITAL  
Y  
DATOS ECONÓMICOS***

# ROADMAP RONDAS INVERSIÓN

## MARZO 2022

### Ronda: Semilla

- Importe: 600 k
- Post-money: 4M
- % Dilución: 15%

**DESEMBOLSADA Y ESCRITURADA**

### Objetivos

Desarrollo de la aplicación  
Posicionamiento imagen mercado

Desarrollo Producto: 80%  
Marketing: 10%  
Personal: 10%

## JULIO 2023

### Ronda: Preserie A

- Importe: 1,2 M
- Post-money: 9,1 M
- % Dilución: 15%

**DESEMBOLSADA Y ESCRITURADA**

### Objetivos

Consolidación funcionalidades Beta  
Lanzamiento versión de usuario  
Lanzamiento unidades de negocio

Desarrollo producto: 50%  
Lanzamiento ud. Negocio: 30%  
Marketing: 20%

## JULIO 2024

### INICIO RONDA: SERIE A

- Importe inversión: 3 M
- Pre-money.: 12 M
- % Dilución: hasta 20 %

### Destino de la inversión

- Desarrollo Aplicación: 15%
- Desarrollo Negocio: 35%
- Growth (Mkting): 45%
- Gastos Generales: 5%

### Objetivos:

- Desarrollo y Consolidación de producto de usuario
- Puesta en marcha monetización de unidades de negocio
- Captación de más de 1 millón de usuarios en 12 meses

## FASE 1: MAYO 24 – SEPT 24

**CAPTACIÓN DE 1 millón € con descuento en valoración**

## FASE 2: SEP 24 – DIC 24

CAPTACIÓN DE HASTA 3M € con valoración Ronda

## PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Pérdidas y ganancias	2022	2023	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	2024	2025	2026	2027
<b>Ingresos</b>	<b>925</b>	<b>13.527</b>	-	-	<b>28.365</b>	<b>223.880</b>	<b>252.244</b>	<b>3.890.210</b>	<b>10.415.016</b>	<b>15.520.627</b>
0.- SUSCRIPCIONES PREMIUM y PAQUETES VIP			-	-	-	37.892	37.892	696.558	3.556.722	6.862.577
1.- FEE DISTRIBUCION	-	-	-	-	5.534	19.763	25.296	268.817	641.142	766.480
2.- COMISION VENTA EN MARKETPLACE	-	-	-	-	9.639	34.425	44.064	904.727	3.274.650	3.914.816
3.- PUBLICIDAD	-	-	-	-	13.192	64.750	77.942	1.439.109	1.797.502	2.059.255
4.- LICENCIAS ADMOND. PUBLICA	-	-	-	-	-	67.050	67.050	506.000	745.000	1.117.500
5.- FEE FABRICANTES (X Ud. Bicicleta)	-	-	-	-	-	-	-	75.000	400.000	800.000
<b>Activaciones</b>	<b>290.115</b>	<b>454.257</b>					<b>436.665</b>	<b>489.658</b>	<b>870.381</b>	<b>909.595</b>
<b>Costes Producto o Servicio (incl. Com. Servicio)</b>						<b>(4.769)</b>	<b>(4.769)</b>	<b>(41.214)</b>	<b>(118.444)</b>	<b>(238.796)</b>
<b>Margen bruto</b>	<b>291.040</b>	<b>467.784</b>	-	-	<b>28.365</b>	<b>219.111</b>	<b>684.140</b>	<b>4.338.655</b>	<b>11.166.952</b>	<b>16.191.426</b>
<b>Margen bruto sobre ventas</b>										
Gastos de personal	(483.507)	(847.704)	(164.192)	(149.210)	(110.455)	(128.795)	(552.651)	(1.073.737)	(1.975.980)	(2.369.873)
ESTRUCTURA			(16.290)	(16.038)	(16.047)	(16.047)	(64.422)	(183.400)	(230.560)	(230.560)
DESARROLLO	-	-	(58.364)	(59.768)	(42.258)	(42.258)	(198.718)	(334.050)	(537.100)	(537.100)
PRODUCTO			(23.580)	(19.265)	(10.557)	(10.557)	(63.959)	(120.057)	(232.255)	(456.649)
MARKETING			(36.787)	(22.052)	-	(6.550)	(65.389)	(98.250)	(98.250)	(140.170)
MONETIZACIÓN	-	-	(29.171)	(32.087)	(41.593)	(53.383)	(156.233)	(337.980)	(421.820)	(458.500)
Gastos por gestión de Inversión	(29.525)	-	-	-	-	(150.000)	(150.000)			-
Oficinas e Instalaciones	(33.430)	(44.526)	(12.063)	(10.301)	(3.099)	(3.050)	(28.513)	(42.769)	(64.153)	(96.230)
Marketing y Eventos	(183.589)	(135.667)	(23.526)	(102.300)	(172.500)	(202.500)	(500.826)	(876.445)	(1.752.891)	(2.979.915)
Gastos por suministro de actividad	(31.778)	(38.197)	(4.990)	(14.412)	(7.126)	(7.126)	(33.654)	(40.384)	(48.461)	(58.153)
Gastos de Dietas, Alojamiento y Viajes	(43.907)	(65.182)	(8.150)	(17.400)	(17.400)	(17.400)	(60.350)	(77.804)	(104.150)	(124.165)
Gastos de Consultorías, subcontratas y otros	(150.226)	(248.417)	(28.347)	(58.200)	(75.700)	(75.700)	(237.947)	(194.511)	(416.601)	(465.619)
Otros Gastos	(135)	(2.702)	(321)	-	(129)	(2.747)	(3.196)	(3.890)	(10.415)	(15.521)
<b>Total Gastos</b>	<b>(956.096)</b>	<b>(1.382.395)</b>	<b>(241.590)</b>	<b>(351.822)</b>	<b>(386.408)</b>	<b>(587.317)</b>	<b>(1.567.136)</b>	<b>(2.309.541)</b>	<b>(4.372.651)</b>	<b>(6.109.476)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(665.056)</b>	<b>(914.611)</b>	<b>(241.590)</b>	<b>(351.822)</b>	<b>(358.043)</b>	<b>(368.206)</b>	<b>(882.996)</b>	<b>2.029.114</b>	<b>6.794.301</b>	<b>10.081.950</b>
EBITDA Acumulado	(701.633)	(1.616.243)	(1.857.833)	(2.209.655)	(2.567.698)	(2.935.905)	(2.499.239)	(470.125)	6.324.175	16.406.126
<b>Margen EBITDA</b>			-	-	<b>-1262%</b>	<b>-164%</b>	<b>-350%</b>	<b>52%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>
Amortización	(8.327)		-	-	(37.637)	(36.005)	(73.642)	(223.207)	(277.911)	(377.226)
<b>EBIT</b>	<b>(673.383)</b>	<b>(914.611)</b>	<b>(241.590)</b>	<b>(351.822)</b>	<b>(395.680)</b>	<b>(404.211)</b>	<b>(956.638)</b>	<b>1.805.907</b>	<b>6.516.390</b>	<b>9.704.724</b>
<b>Margen EBIT</b>			-	-	<b>-1395%</b>	<b>-181%</b>	<b>-379%</b>	<b>46%</b>	<b>63%</b>	<b>63%</b>
Resultado Financiero	(3.736)	(13.284)	(210)	(5.200)	(5.810)	(5.278)	(16.499)	25.062	48.674	136.597
<b>EBT</b>	<b>(677.119)</b>	<b>(927.894)</b>	<b>(241.799)</b>	<b>(357.023)</b>	<b>(401.490)</b>	<b>(409.490)</b>	<b>(973.136)</b>	<b>1.830.969</b>	<b>6.565.064</b>	<b>9.841.321</b>
<b>Margen EBT</b>			-	-	<b>-1415%</b>	<b>-183%</b>	<b>-386%</b>	<b>47%</b>	<b>63%</b>	<b>63%</b>
Impuesto	101.568	139.184	36.270	53.553	60.224	61.423	145.970	(274.645)	(1.113.434)	(1.476.198)
<b>Beneficio Neto</b>	<b>(575.551)</b>	<b>(788.710)</b>	<b>(205.529)</b>	<b>(303.469)</b>	<b>(341.267)</b>	<b>(348.066)</b>	<b>(827.166)</b>	<b>1.556.323</b>	<b>5.451.630</b>	<b>8.365.123</b>
<b>Margen Beneficio Neto</b>			-	-	<b>-1203%</b>	<b>-155%</b>	<b>-328%</b>	<b>40%</b>	<b>52%</b>	<b>54%</b>

## BALANCE DE SITUACIÓN

Balance de situación	2022	2023	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	2024	2025	2026	2027
<b>Activo No corriente</b>	<b>695.935</b>	<b>1.297.999</b>	<b>1.436.982</b>	<b>868.311</b>	<b>1.119.353</b>	<b>1.149.772</b>	<b>1.552.564</b>	<b>1.564.370</b>	<b>2.094.763</b>	<b>3.127.132</b>
Inmovilizado tangible	24.158	38.193	38.193	34.738	38.001	41.101	55.136	72.379	118.760	612.822
Inmovilizado intangible	560.142	1.014.399	1.117.112	717.998	682.098	647.993	1.102.250	1.371.459	1.967.548	2.505.854
BNs	107.060	240.752	277.022	107.119	390.799	452.222	386.722	112.077	-	-
Inversiones financieras l/p	4.576	4.655	4.655	8.455	8.455	8.455	8.455	8.455	8.455	8.455
<b>Activo corriente</b>	<b>112.729</b>	<b>115.707</b>	<b>130.929</b>	<b>949.821</b>	<b>2.055.648</b>	<b>1.722.697</b>	<b>1.691.070</b>	<b>2.977.102</b>	<b>7.987.093</b>	<b>15.553.699</b>
Cientes	-	787	182	-	3.152	21.020	21.020	324.184	867.918	1.293.386
<i>Días de ventas</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>30</i>	<i>30</i>						
Otros deudores	109.578	114.698	129.738	155.248	1.051	7.007	7.007	108.061	289.306	431.129
<i>Días de ventas</i>			<i>10</i>	<i>10</i>						
Caja operativa	3.150	223	1.010	1.169	1.576	10.510	10.510	162.092	433.959	646.693
<i>Días de ventas</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>15</i>	<i>15</i>	<i>15</i>	<i>15</i>	<i>15</i>	<i>15</i>
Caja excedentaria	-	-	-	793.404	2.049.870	1.684.159	1.652.532	2.382.765	6.395.910	13.182.492
<b>Total Activo</b>	<b>808.664</b>	<b>1.413.706</b>	<b>1.567.911</b>	<b>1.818.132</b>	<b>3.175.001</b>	<b>2.872.468</b>	<b>3.243.634</b>	<b>4.541.473</b>	<b>10.081.856</b>	<b>18.680.830</b>
<b>Total Patrimonio Neto</b>	<b>51.049</b>	<b>492.211</b>	<b>286.681</b>	<b>982.755</b>	<b>2.641.488</b>	<b>2.293.422</b>	<b>2.664.588</b>	<b>4.220.911</b>	<b>9.672.540</b>	<b>18.037.663</b>
Capital social	67.228	67.228	67.228	67.228	67.228	67.228	67.228	67.228	67.228	67.228
Semilla	590.494	590.494	590.494	590.037	590.037	590.037	590.037	590.037	590.037	590.037
Ronda 2023	-	1.229.871	1.229.871	1.229.871	1.229.871	1.229.871	1.229.871	1.229.871	1.229.871	1.229.871
Preserie 2024	-	-	-	1.000.000	-	-	-	-	-	-
Serie A	-	-	-	-	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Reservas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultados anteriores	(31.122)	(606.673)	(1.395.383)	(1.600.912)	(1.904.381)	(2.245.648)	(1.395.383)	(2.222.549)	(666.225)	4.785.404
Resultado	(575.551)	(788.710)	(205.529)	(303.469)	(341.267)	(348.066)	(827.166)	1.556.323	5.451.630	8.365.123
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>160.761</b>	<b>486.116</b>	<b>192.179</b>	<b>192.179</b>	<b>192.179</b>	<b>192.179</b>	<b>192.179</b>	<b>111.160</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Deuda largo plazo	160.761	486.116	192.179	192.179	192.179	192.179	192.179	111.160	-	-
Préstamo participativo A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Necesidades de Financiación</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>596.853</b>	<b>435.379</b>	<b>539.154</b>	<b>643.198</b>	<b>341.333</b>	<b>386.867</b>	<b>386.867</b>	<b>209.402</b>	<b>409.316</b>	<b>643.167</b>
Deudas a corto plazo	294.658	7.466	7.466	217.786	217.786	217.786	217.786	-	-	-
Proveedores	138.679	145.766	172.666	198.501	61.774	84.540	84.540	106.418	209.593	331.533
<i>Días de COGS</i>			<i>30</i>	<i>30</i>						
Otros acreedores	163.516	282.147	359.022	226.911	61.774	84.540	84.540	102.984	199.723	311.634
<i>Días de Otros gastos de explotación</i>	<i>40</i>	<i>40</i>	<i>30</i>	<i>30</i>						
<b>Total PN+Pasivo</b>	<b>808.664</b>	<b>1.413.706</b>	<b>1.018.015</b>	<b>1.818.132</b>	<b>3.175.001</b>	<b>2.872.468</b>	<b>3.243.634</b>	<b>4.541.473</b>	<b>10.081.856</b>	<b>18.680.830</b>



**ALL IN  
BIKING**  
SAFE TOGETHER

**¿Rodamos... ?**