

NUEVOS ACTIVOS

GENERACIÓN 2.0

EELP!, QUE PREPARA UNA RONDA DE FINANCIACIÓN DE MEDIO MILLÓN DE EUROS, SE ENCARGA DE GESTIONAR Y SOLUCIONAR LAS NECESIDADES DIARIAS DE LOS USUARIOS, QUE PAGAN POR SERVICIO O UNA MENSUALIDAD.

La aplicación móvil que ayuda a llegar a todo

Marta Molas. Barcelona

Recoger a los niños, hacer la compra, reservar mesa en un restaurante o llevar el coche a la ITV. El día a día es complejo y no siempre se llega a todo. O quizá sí. A principios de este año se lanzó Eelp!, una aplicación que ayuda a que los quehaceres diarios sean mucho más accesibles.

Se trata de una *app* en la que los usuarios contratan servicios como reservas de restaurantes o el ir a buscar a los niños al colegio. En cada caso, Eelp! se encarga de buscar la mejor opción para solucionarlo gracias a los *eelpers*. La empresa ofrece dos tipologías de pago: por servicio o una cuota mensual. El precio puede variar según la necesidad y la franja horaria en la que se solicite el servicio. Quien lo desee sólo debe descargarse la aplicación e introducir un número de tarjeta de crédito para pagar.

Eelp!, con sede en Pier 01, en Barcelona, no comenzó a funcionar a pleno rendimiento hasta febrero. La idea empezó a cobrar forma el año pasado y busca unificar en una sola todas aquellas aplicaciones de contratación de servicios como *Just Eat*. Alex Díaz es el actual CEO de la empresa después de sustituir a Nina Alastruey en el cargo. Tras la llegada de Díaz, Eelp! pasó por un proceso de reestructuración interna donde se cen-



Alex Díaz, primer ejecutivo de Eelp!

traron en automatizar las tareas, las relaciones con los proveedores o el *chatbot* y la inteligencia artificial, así como la formación de sus *partners*.

Mil pedidos al día

Actualmente Eelp! cuenta con trece trabajadores y han llegado a gestionar mil pedidos al día con tan solo dos personas. Los *eelpers* se comprometen a ofrecer al cliente el mejor socio con la mejor re-

Hacer la compra o cuidar a los niños son algunos de los servicios más contratados en Eelp!

putación en el sector y a realizar un seguimiento exhaustivo desde que se contrata el servicio hasta que se completa la valoración de éste por parte del cliente. De esta manera han recibido siete quejas

Las claves

PRECIO:

Los clientes de Eelp! pueden escoger entre pagar una mensualidad de 29, 49 o 129 euros mensuales o abonar únicamente el servicio contratado.

CLIENTES:

A diferencia de Estados Unidos, el cliente español prefiere pagar por un servicio esporádico que pagar una mensualidad, aunque ésta le salga más rentable. Eelp! tiene clientes que han llegado a gastar 5.000 euros mensuales

MERCADO:

La empresa se diferencia de otras aplicaciones parecidas porque no se dirige únicamente a clientes de alto nivel adquisitivo.

en los 1.500 servicios realizados y el 60% de los usuarios ha repetido la experiencia.

La empresa cerró una ronda de financiación en febrero por 200.000 euros y está preparando una segunda ronda de 500.000 euros.

Por el momento Eelp! sólo desarrolla su actividad en Catalunya, pero tiene previsto llegar a Madrid tras el verano con el objetivo de dar el salto al mercado europeo más adelante.

NICHO DE MERCADO



Enric y Oriol Martori, fundadores de Vermutissimo.

Vermutissimo revoluciona la manera de tomar vermut

I.García-Arnav. Barcelona

Todo el mundo sabe cómo se toma un vermut de la manera clásica, pero Vermutissimo ha lanzado al mercado unas cápsulas de sabores especiales para mezclar con esta bebida y aumentar así su variedad. Su fundador, Enric Martori, estuvo trabajando muchos años en Barcelona y allí es donde le surgió la idea del negocio. "En el resto del mundo el vermut de Martini se combinaba con muchos otros ingredientes y quise traer esta idea aquí", cuenta Martori.

Vermutissimo, con sede en Terrassa, lanzó en marzo su primera producción de 15.000 cápsulas de sus seis variedades de sabores diferentes. Se trata de combinaciones como fresa, pimienta y cereza; o maracuyá, jengibre y piña.

Dentro de un mes quieren sacar su segunda producción de 45.000 cápsulas, que van a distribuir principalmente en puntos de venta de hostelería. La empresa

ya tiene acuerdos con dos grandes distribuidores en España y acaba de cerrar un acuerdo con otros dos en Portugal.

Facilitar la vida

La idea es facilitar la vida al hostelero. "Les damos una fórmula para que ellos no tengan que comprar las frutas y los ingredientes para hacer un vermut más sofisticado", dice Martori. En los grandes bares de coctelería no hacen falta productos como Vermutissimo, pero "sí en muchos bares medianos y no tan especializados en coctelería, que son la mayoría", señala.

La empresa, fundada por Enric Martori y su hermano Oriol, ha empezado con 40.000 euros que ellos mismos han aportado, pero ahora están buscando un inversor externo para ampliar producción, hacer más variedades y quizás poder llegar a supermercados para que las cápsulas también lleguen a los particulares.

LA 'APP' DE LA SEMANA



MYABCKIT

Esta aplicación ayuda a aprender a leer y a escribir, practicar gramática y ortografía y mejorar la comprensión lectora. Karina Ibarra lidera este proyecto que acerca la lectoescritura a niños de entre 3 y 7 años de forma autónoma, libre y divertida. MyABCKit incluye temáticas conocidas por el niño y crea un itinerario específico para él. La aplicación no está dirigida sólo a los padres, sino que las escuelas podrán utilizar esta plataforma en clase y personalizar el contenido según el tema que se esté trabajando.

LO MEJOR

- La *app* ofrece una modalidad gratuita en la que el niño tiene acceso a todas las lecciones, cuenta con tres temáticas de contenido y pueden jugar dos niños a la vez en el mismo dispositivo.
- Los niveles de los ejercicios se adaptan al ritmo de aprendizaje del niño.

LO PEOR

- Sólo en la modalidad de pago los padres y profesores reciben un informe de progreso semanal del niño.
- Por el momento sólo está disponible en tres idiomas: catalán, castellano e inglés.