



RESUMEN EJECUTIVO

RONDA DE INVERSIÓN

Etapa de empresa: Consolidación
Ronda de inversión: \$1.000.000.000 COP
Participación: 10%
Fecha de cierre: 15 de Diciembre- 2020
Condiciones especiales: Los inversionistas tendrán la opción de referir prospectos crediticios y si estos son exitosos tendrán una comisión de \$7.000 por millón desembolsado hasta que recuperen el 100% de su inversión. En adelante, podrán seguir refiriendo a \$5.000 por millón desembolsado.

USO DE LOS FONDOS

Tecnología: 25%
Operación: 35%
Mercadeo y comercial: 25%
Legal, administrativo y otro: 15%

EQUIPO FUNDADOR

GERENTE DE OPERACIONES: Laura Ramos, Economista y especialista en tributación de la Universidad de Los Andes, diplomada en Gerencia de Proyectos del CESA y cursó en Escuela de negocios del Instituto Empresa de Madrid. Cuenta con más de 3 años de experiencia en consultoría y un año en gestión bancaria. Acelerada en Startup Chile.

GERENTE COMERCIAL Y DE MERCADEO.

Daniel Garzón, Administrador de Empresas de la Universidad de Los Andes y asistente de d.school en Stanford. Emprendedor digital con 7 años de experiencia de 3 años en creación de agencia digital, 4 años como Co-fundador de Booklick, fue acelerado en Startup Chile y es miembro de la Andi del futuro.

PROBLEMA:

A la hora de elegir un crédito no es posible determinar con claridad cual es la mejor opción del mercado para cada uno. Por esto, las personas están acostumbradas a elegir sus créditos con el banco de siempre y no se aseguran de obtener la mejor alternativa del mercado en términos de tasa de interés, seguros y cuota mensual, pues es una labor dispendiosa que toma tiempo y exige un conocimiento detallado de la industria bancaria.

SOLUCIÓN - PITCH:

Creditop: Una plataforma web que permite a sus usuarios comparar y gestionar su crédito ideal, en tiempo real y sin salir de casa. Para esto asignamos un asesor en línea, que junto a nuestro software de comparación bancario, determinarán cual es la mejor opción crediticia para cada persona de acuerdo con su perfil financiero. Y si nuestro usuario ya tiene un crédito podemos re-estructurarlo mejorando sus condiciones, completamente gratis.

OBJETIVO DE LA EMPRESA:

Ahorrar tiempo y dinero en la elección y gestión de un crédito.

MODELO DE NEGOCIO:

Ganamos el 1% de los créditos desembolsados que nos pagan nuestros bancos aliados (5 por el momento: Itau, BBVA Colpatría, AvVillas y Popular) por comisión, el usuario por su parte tiene todo el servicio gratis desde la recolección de documentos en su casa hasta el desembolso del crédito.

MERCADO:

A Agosto de 2019 en Colombia la cartera total fue de \$243 Billones en créditos. Distribuidos así: 156B Consumo Y 87B en créditos de Vivienda.

COMPETIDORES:

- Financiero mejor - Compara online - Compara bien - LQN - Banlinea

VENTAJAS COMPETITIVAS:

- Personalización en servicio - Tecnología escalable - 100% operación interna

ESTRATÉGIA DE SALIDA A MERCADO

Resultados del 15-30 Octubre relanzamiento con apertura económica y bancaria: 9.875 Simulaciones - 930 Solicitudes - 87 en Documentación - 70 Potenciales para Radicar - 40 Aprobados (esperados) - 25 Desembolsados - \$50.000.000 en ingresos esperados - Inversión: 700.000 - CPA: \$28.000.

CONTACTO

Daniel Garzón
+(57) 300 208 3292
Daniel@creditop.co
www.creditop.co

Proyección	2021	2022	2023
Créditos Totales	261	1.936	14.324
Ingresos	\$420	\$2.918	\$19.131
Egresos	\$1.108	\$2.871	\$10.074
UAI	-\$687.767	\$46,8	\$9.057

*Cifras financieras anuales esperadas en Millones de pesos colombianos.