



# Strategic Plan Smartvel 2021 - V2

OBJETIVOS & KPIs EN UN ESCENARIO COVID & POST-COVID

*Actualización 22 Septiembre 2021*

*Presentado en Consejo:*

- 24 Febrero 2021 - V1
- 22 Septiembre 2021 - V2

REVISIÓN  
CUMPLIMIENTO  
04 Jul 2022

# Índice

Introducción

Funding

Resumen Ejecutivo

KPIs

DAFO

Target Customers

Objetivos

Industry Overview

ACTUALIZACIÓN CUMPLIMIENTO PLAN ESTRATÉGICO A Q2 2022

OK



EN CURSO



NO REALIZADO



---

# Introducción

2020 supuso un antes y un después a la industria del Travel. Para Smartvel ha significado encontrar una oportunidad que le ha permitido ganar una criticidad y visibilidad máxima en su propuesta de valor.

Nuestra visión supone pivotar a la compañía hacia productos que claramente estimulen la demanda, acercándonos al máximo al booking, e integrando capacidades para una propuesta de mucha más criticidad.

Este movimiento lo hacemos tanto en el producto de Entry Restrictions como en el de Destination Content.

Este escenario se resumen en como pasar de ser un “nice to have” a un “must have”



# Resumen Ejecutivo



## Producto

### Desarrollo Producto : LP hacia nicho Entry Restrictions



Oportunidad global para competir con IATA Timatic en solución Visados/ Entry



Búsqueda otras oportunidades sobre Data

### De "Nice to ..." a "Must have"

Desarrollo producto Core hacia el booking e integrando terceros (precios) y SEO.

En DC ser un "estimulador de demanda"



## “ Must Have”



## Medios

### Recursos

Escalar con recursos propios y apalancar oportunidad fondos Europeos. Preparar Q1 2022 - SerieA / Exit



# OBJETIVOS PPTO 2021

Se modifican los objetivos iniciales de 2021, por haberse alcanzado el MRR Target inicial de Dic en Julio, y por haberse realizado una ronda de aceleramiento interna en Agosto 2021 por 0,8 M €

La prioridad se enfoca en crecimiento cuota de mercado, asumiendo que el EBITDA pase a ser negativo.

Asumimos Burn Rate de 35 K € para fase ScaleUp

MRR a 31 Dic 2021

**178 K €**

121 K € New Business &  
Upselling -18 K Churn

MRR a 31 Dic 2021

**133 K €**

70 K € New Business &  
Upselling

V1

-18 K Churn

EBITDA I

**-164 K**

EBITDA positivo hasta ronda

VENTAS

**1.54 M €**

x2,3 vs 2020 y +70% vs 2019



EBITDA I

**-43.5 K**

en EBITDA I positivo desde  
Octubre 2021

V1



VENTAS

**1.32 M €**

x2 vs 2020 y

V1

+44% vs 2019

# DAFO

COM

FIN

OP

IT

Own specific factors

## Strengths

Product  
ER newAPI

Team

Seniority  
Level of our  
contacts  
(Tier1)

Exclusivity of the  
Events Value Proposal  
(dinamic content)

Mk Share

DATA

Cash  
Position

Content as  
priority for  
Tier1

TIME TO MARKET  
(Implementation)

New  
Funding es  
possible (VD,  
A-Series  
investors, ...)

## Opportunities

One  
Order

IATA

Destination  
Pages with  
Price & ER  
& DC

Digital  
Onboarding  
Bot & Support  
Call Centers

Compra Avuxi  
o similares

Fondos AI  
Segittur,  
NextGen

Questa  
Timatic

Guitar  
Timatic de ER

Estamos en  
un sitio crítico

SERIE A CON  
CASH OUT O  
VENTURE  
DEBT

MEWA  
APAC

Strategic Partners  
(XCheck/Flyr,  
Everymundo,  
Accenture, IATA,  
Amadeus, ...)

New post  
COVID World =  
Requirements

Bot & Support  
Call Centers

Compra Avuxi  
o similares

Fondos AI  
Segittur,  
NextGen

Guitar  
Timatic de ER

CREAR UN  
BOARD  
SENIOR  
EXECS

NDC

New Segments  
PredictHQ, Avuxi, Here,  
Real State, B2C ...

IATA  
Timatic

## Threats

Sherpa

Estructura  
Comercial  
nueva

CONSEJO  
ASESOR  
ESTRATEGIA

New LCC  
Players ER

ER riesgo  
retención  
ingresos

Traducciones

Team Rotation =  
time to market

DC riesgo  
retención  
ingresos

hoteles

Economic  
downturn

## Weaknesses

Q DC

New BP = Cash  
Flow Negative

Sueldos en  
Operaciones

Lack of  
SEO on  
DC

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

CONSEJO  
ASESOR  
ESTRATEGIA

Modelo  
SaaS ?

Debt Maturity  
18m = 0,6 M €

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Q DC

LO URGENTE (TR)  
PARA LO  
IMPORTANTE  
(ESTRATEGIA/  
PRODUCTO DC)

New BP = Cash  
Flow Negative

Sueldos en  
Operaciones

Lack of  
SEO on  
DC

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Debt Maturity  
18m = 0,6 M €

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

Complejidad  
Pricing en Tier1

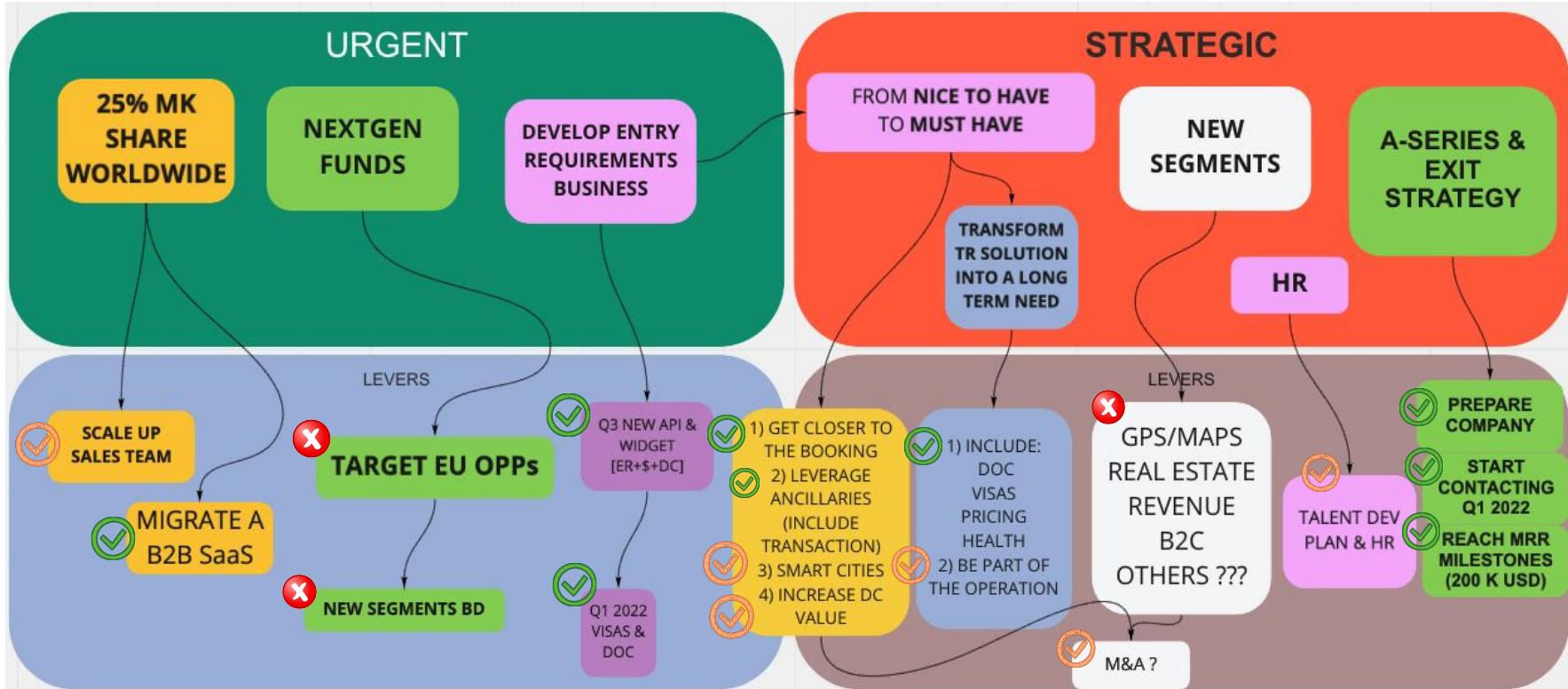
ROI, DC is a  
nice to have

Competitors  
with better  
pricing???

Dependencia  
posiciones  
críticas IT

## OBJETIVOS

## PALANCA



# Visión

## FOCO EN :

- SER LÍDERES EN AEROLÍNEAS MK SHARE ✓
- APROVECHAR FINANCIACIÓN EUROPA ✗
- CASH FLOW OPERATIVO POSITIVO. ✓

## FOCO:



- EXIT & A-SERIES STRATEGY
- CONSOLIDACIÓN CLIENTES TIER1 CON UPSELLINGS Y NUEVOS PRODUCTOS
- OPERAR NUEVOS SEGMENTOS EN SOLUCIONES DE DATA
- ASUMIMOS CASH FLOW NEGATIVO HASTA Q4 (EBITDA I > 0 EN Q4)

2021 S2

2021 S1

2022

## HITOS CLAVE :

- BRIDGE PARA SCALE UP (800 K) ✓
- SOSTENER INGRESOS ER ✓
- IMPLEMENTAR MAQUINA VENTAS SAAS ✓
- DE NICE TO HAVE A MUST HAVE
- EXPLORACIÓN NUEVOS SEGMENTOS ✓
- ARRANCAR PROYECTO MÁS ALCANCE ER
- REDIMENSIONAR DPTOS (COM/OP/IT) ✓



IMPLICA EBITDA <0 PROXIMOS 12 MESES

---

# FUNDING

1

HASTA AGO 2021 CashFlow Operativo +32K



COMO CONSECUENCIA RONDA BRIDGE SE HA  
DUPLICADO ESTRUCTURA



2

MANTENER DISPONIBLE  
AMORTIZACIONES PRÉSTAMOS  
PRÓXIMOS 18 MESES



BURN RATE 35 K NEGATIVO OK



3

MANTENER BÚSQUEDA EXTERNA DE  
FONDOS EUROPEOS (GRANTS & DEUDA LP)



4

PREPARAR POSIBLE EXIT & SERIE-A Q1  
2022



VALORAR VENTURE DEBT O  
ADELANTAR FACTURAS



---

# KPIs

1

## DEFENSA INGRESO ENTRY RESTRICTIONS

Churn <5% en Contratos ER



Upselling en Clientes Nuevos



Conseguir producto para dicho upselling.



3

## APROVECHAR FINANCIACIÓN FONDOS EUROPEOS

Target 500.000 € en 2021



2

## MK SHARE

Top200 Airlines



> 40% Mk Share Global por viajeros

4

## KPIs FINANCIEROS S/PPTO 2021

- MRR = 178 K (121 K New MRR)
- Ventas = 1,54 M €
- EBITDA I = -164 K



---

# Target Customers

Centramos el esfuerzo de producto y comercial en :

- 1) Segmento Aerolíneas
- 2) Smart Cities & Tier1 Resto Travel
- 3) Nuevos Segmentos





# Industry Overview

# STILL EXTREME SCENARIO FOR MOST OF THE AIRLINES

September 15, 2021

-63%

## Global airline revenue forecast

2019 global airline revenue

2021 revenue forecast across four recovery scenarios  
(as of September 2021)

\$666B

\$243B

\$249B

\$259B

\$225B

Change from previous projection

↓ \$12B

↓ \$19B

↓ \$14B

↓ \$9B

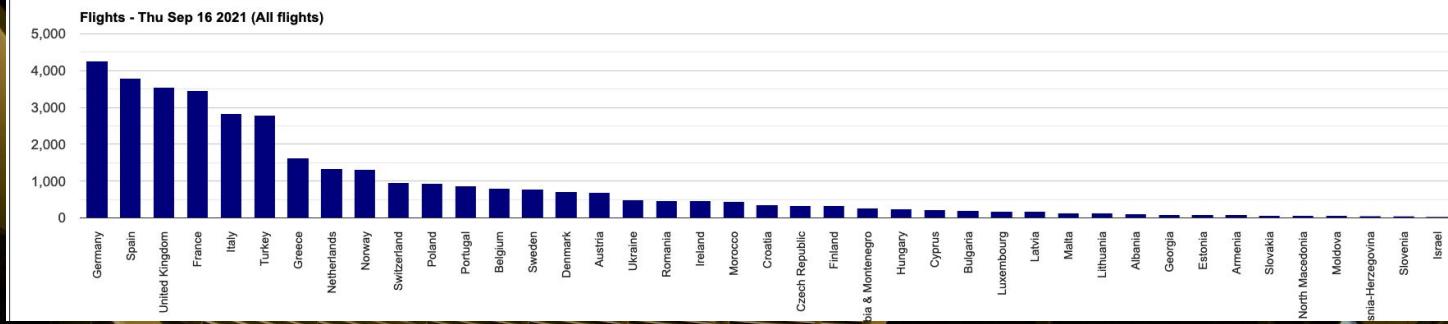
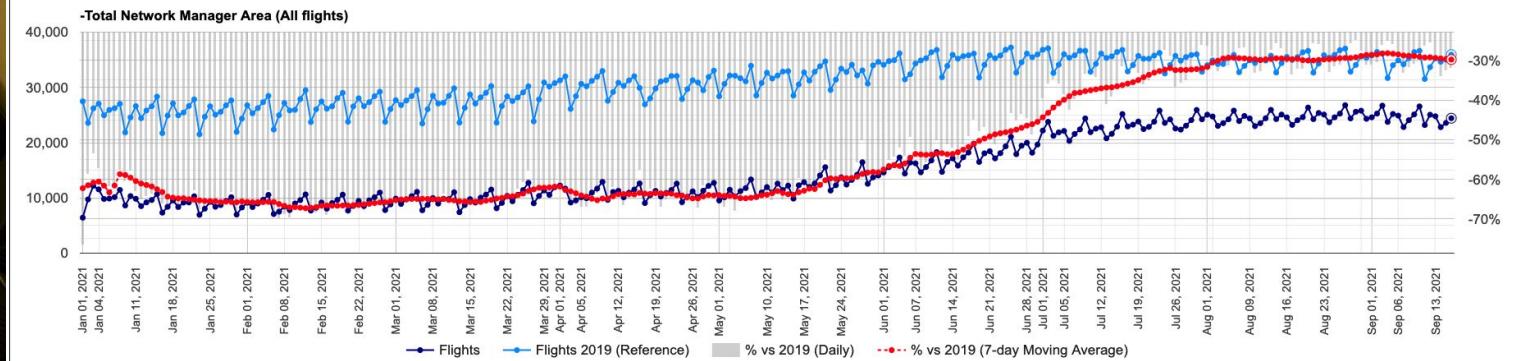
- 2019 revenue
- Baseline
- Coordinated recovery
- Accelerated vaccine
- Drifting

Note: Revenue forecast assumes same yield, or the average ticket price paid per passenger per kilometer, as in 2019  
Sources: IATA; International Monetary Fund; Economist Intelligence Unit; Johns Hopkins University; University of Oxford; UNWTO; World Bank; Numbeo; Bain analysis

# EUROPE - #FLIGHTS RECOVERING, BUT STILL -30% vs 2019

## Daily Traffic Variation - States

Select State:  Select Indicator:





## Air Traffic Movement Outlook – Europe

August 2021

- Air traffic movements in Europe are expected to approach pre-COVID levels by 2024 as illustrated in Chart 1 below.
- Limited recovery of traffic expected for 2021 overall due to travel restrictions in place during first half of the year. Widespread vaccination and lifting of travel restrictions are expected throughout 2022 and 2023 which will facilitate a more rapid recovery in demand and flight operations from 2022 onwards.

TRAVEL  
RESTRICTIONS  
EXPECTED TO BE  
LIFTED 2022 /  
2023



European airspace movement forecast scenarios 2021-2024

Chart 1 – Forecast aircraft movements in Europe indexed to 2019 level

ATMs Europe - IATA forecast August 2021 with Eurocontrol May 2021 comparison  
(Index 2019 = 100)

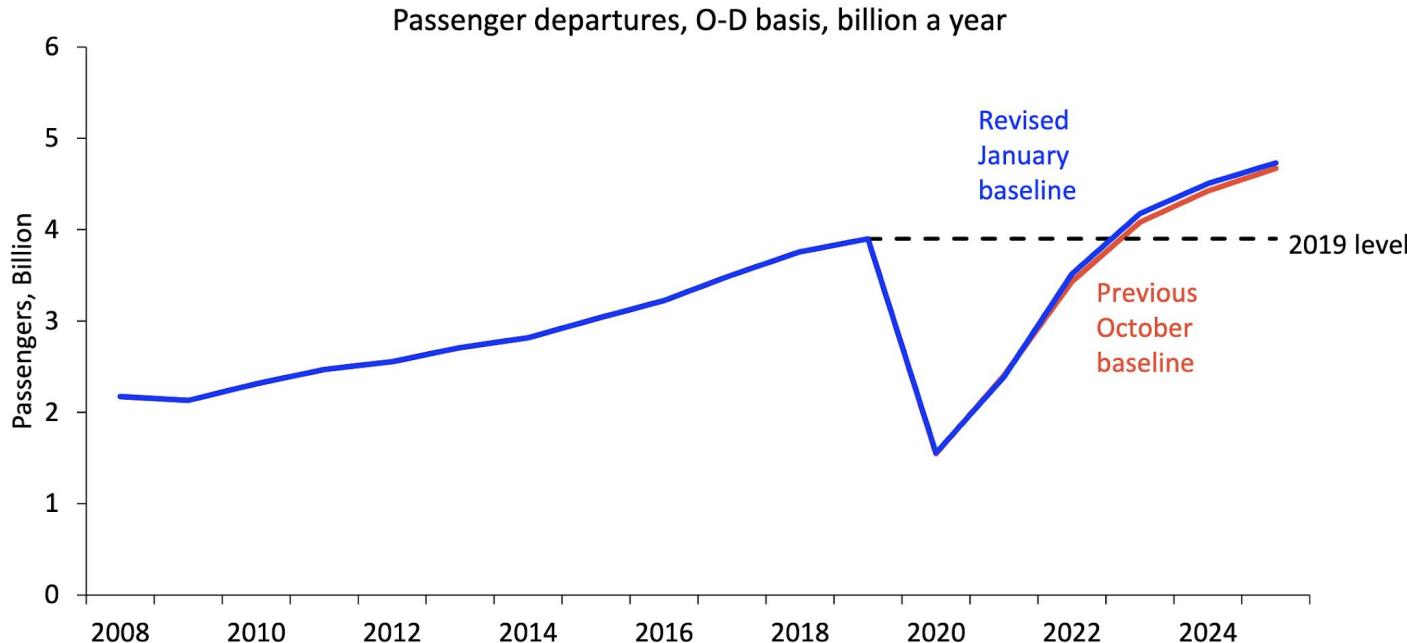


Source: IATA analysis based on [IATA / Tourism Economics](#) Air Passenger Forecast July 2021; EUROCONTROL STATFOR May 2021 ECAC forecast

# THIS WAS IATA'S PROJECTIONS IN JAN21. NEW BASELINE WILL BE WORSE

**We've left our baseline passenger forecast unchanged**

Need further visibility of 2021H2. Still do not expect recovery until 2023.



Source: IATA/Tourism Economics 'Air Passenger Forecasts' January 2020

Questions: Use the question panel

 TOURISM ECONOMICS

 IATA



El presente documento está valorado con los recursos actuales,

no incluye nuevo funding ni incorporación de préstamos Europa

SE HA ACTUALIZADO (Sep21) CON RECURSOS RONDA BRIDGE



---

Gracias

