

# PHILANTHROPIC WORLD

## ESTRATEGIA DE EMPRESA

### 1. **Productos propios. Alto potencial de crecimiento.**

Desarrollo de aplicaciones propias. Sinergias entre productos.

1. **Be Helpie**: Desarrollada, consolidada y con métricas al alza
2. **2U**: En desarrollo. Busca usuarios con crecimiento orgánico viral.
3. **Twicebook**: App de compra-venta de libros de segunda mano.

### 2. **Acuerdos con socios estratégicos. Alto potencial de crecimiento.**

Captación de tráfico en modelos de alto potencial. Acuerdos de fijo más variable y participación en beneficios.

1. Empresa de **cosmética**.
2. Empresa **multi-producto**.
3. Empresa **fast-food**.

### 3. **Plataforma SaaS. Generación de ingresos recurrentes.**

Plataforma de generación de sorteos e integración de medios de pago. Cuota mensual fijo + variable.

1. Asociaciones **Culturales**
2. Asociaciones de **Estudiantes**.
3. **ONG** y Fundaciones.
4. Asociaciones **Deportivas**.

### 4. **Modelo mixto. Generación de ingresos recurrentes.**

Servicio de marketing a medida a ONG y Fundaciones + uso mensual de la plataforma SaaS.

### 5. **Servicios a terceros. Break even.**

Acuerdos firmados para desarrollo de marketing digital y generación de tráfico.

1. Despacho de **abogados**
2. Empresa de **eventos** culturales.
3. Plataforma **SaaS** internacional.
4. Empresa de **gadgets deportivos**.
5. **Inmobiliaria**.

# PHILANTHROPIC WORLD

Apps



LEAN



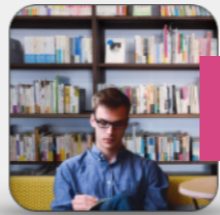
LEAN

Socios



LEAN

SaaS



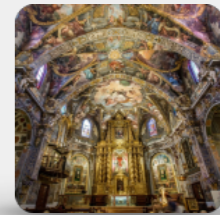
LEAN



Mixto



Marketing



Propio  
Sinergias  
**Escalable**

Estratégicos  
Fijo + variable  
**Escalable**

Plataforma  
Fijo + variable  
**Recurrentes**

SaaS + Mktng  
Fijo + variable  
**Break-even**

Terceros  
Ingresos fijos  
**Break-even**