

PITCH KIVOPARK

Os presento a Pedro. Trabaja en el centro de Madrid, pierde 30 minutos al día buscando sitio y se deja más de 200 euros al mes en parkings tradicionales.

Esta es Laura y vive en el centro de Madrid. Ella hace el camino inverso: se va a trabajar al polígono a las 8 de la mañana, dejando su plaza de garaje vacía e improductiva durante 12 horas al día. ¿Quién no querría ganar un dinero extra con un activo que ya tiene?

La solución es Kivopark! Conectamos la necesidad de aparcar de Pedro con la plaza libre de Laura.

Somos el nexo de unión. Y esto no es solo una idea: ya tenemos una **APP funcional** y un MVP listo para lanzar al mercado. Una experiencia fluida donde Pedro reserva y Laura cobra.

Pero, ¿cómo entra Pedro si no tiene llave? Aquí entra nuestra tecnología: el KIVO Smart Relay.

Es un dispositivo propio que instalamos en el motor del garaje y que permite controlar la apertura de la puerta directamente desde nuestra aplicación.

Pero chocamos con una barrera: la comunidad de vecinos.

Contactamos con el presidente de la asociación de Administradores de Fincas nos dio la clave, y es que para entrar, debíamos aportar valor a *todo* el edificio.

Así creamos nuestra estrategia de entrada: **KIVO Access!** Ofrecemos a la comunidad una App para abrir el garaje sin mandos.

Les damos seguridad y control, y a cambio, dejamos la tecnología instalada para permitir el alquiler de plazas.

Nuestro modelo es híbrido y muy escalable:

1. Generamos ingresos inmediatos por la venta del hardware a la comunidad.
2. Y nuestro verdadero motor de crecimiento: una comisión recurrente por cada reserva realizada en la app.

Para ejecutar este lanzamiento estamos David Fortuoso, experto en tecnología y desarrollo de producto, y yo, Sofía Salvador, experta en Marketing y Desarrollo de Negocio.

Tenemos el MVP de la app, el hardware probado en laboratorio y la estrategia validada con los administradores de fincas.

Solo nos falta vuestro apoyo para fabricar los primeros dispositivos y empezar a conectar la ciudad. Muchas gracias.