



to \_\_\_\_\_  
from \_\_\_\_\_  
subject \_\_\_\_\_

Hola,

Como cada mes, te enviamos el informe del mes de diciembre'22 de EdGestiona.

## RESUMEN DEL MES DE DICIEMBRE'22

**Satisfacción clientes:** Trustpilot 4,3/5 (15 reseñas) (-0,2 puntos MoM)  
**Nº de clientes de pago:** 20 (+3 vs noviembre'22)  
**Churn Rate:** 2%  
**MRR:** 17 K€ (+15% MoM) / MRR dic'21: 5,8 K€ (x2,9 YoY)  
**Ventas netas sin IVA:** 20 K€ (+16% MoM) / Acumulado anual: 136 K€ (x2,5 YoY)  
**EBITDA:** - 10 K€ / Acumulado anual: - 65 K€  
**LTV/CAC:** 5:1  
**Caja:** 150 K€ (15 meses de runway sin tener en cuenta ENISA aprobado)  
**Net Burn Rate:** 10 K€  
**Full Time Employees:** 8 (+1 vs noviembre'22) + 2 personas en prácticas

## CLIENTE

**Satisfacción del cliente.** Este mes hemos recibido 2 nuevas reseñas. Puntos de mejora solicitados: más integraciones y lanzamiento de una app complementaria.

Innovación de producto. Hemos lanzado la nueva versión del software y la respuesta ha sido muy positiva. Las nuevas funcionalidades e integración con Typeform nos han ayudado a adquirir 2 nuevos clientes, disminuir un 10% el número de quejas en atención al cliente y aumentar en un 15% el AOV.

Nº de clientes.

Nº de clientes de pago: 20 (+2 vs noviembre'22).

Nº de clientes en prueba gratuita: 15 (+4 vs noviembre'22).

**Adquisición y retención.** El nuevo equipo de ventas ha conseguido aumentar el ratio de conversión de call a demo de 20% a 35%. Por otro lado, hemos probado dos nuevos canales de captación (Linkedin Sales y Linkedin Lead Generation) que nos han permitido llegar a un 20% (MoM) más de leads.

**Pipeline.** 50 oportunidades de venta por un valor total de 75 K€ (30% por debajo de lo presupuestado en el plan financiero).

## TRABAJADOR

**Número de trabajadores.** Somos 8 personas en plantilla (+1 vs noviembre'22), todos a tiempo completo. A parte hay 2 personas en prácticas.

**Contrataciones y salidas.** Hemos incorporado este mes a un Diseñador UX/UI con +5 años de experiencia en empresas del sector.

### Política de RRHH.

Novedades: 1) Se destinará 800€ en formación por nuevo becario que sea posteriormente contratado a partir de 2023; 2) En enero'23, promocionaremos a tres empleados; 3) A partir de 2023, los empleados tendrán la posibilidad de teletrabajar 2 días a la semana.

**Team Building.** Tras un cierre de año mejor que presupuestado gracias a los esfuerzos del equipo, hemos decidido organizar este mes una jornada de "humor amarillo".

## PROVEEDOR

**Proveedores (de bienes o servicios).** Hemos decidido externalizar el inbound marketing a la empresa Leoconnecting, una agencia especializada en B2B. Debido a nuestra falta de experiencia en esta área a día de hoy, hemos perdido tiempo y dinero probando estrategias que no nos han proporcionado ventas. Pensamos que la subcontratación a un especialista nos permitirá sentar las bases de una estrategia digital con resultados (captar y fidelizar).

**Partners.** Hemos firmado una alianza con la consultora Cora Education, quien actuará como reseller. Esta colaboración representa una nueva vía de ingreso que nos permitirá llegar más fácilmente a nuevos clientes.

## SOCIEDAD

**Esfuerzo reconocido.** Nos han concedido el 2º premio en la categoría de "Empresa Innovadora del año – ERP Educación" (enlace a la noticia). La visibilidad en redes ha contribuido al aumento de leads generados este mes (20% MoM).

**Crecimiento sostenible y compartido.** Cerrado el ejercicio 2022, podemos decir que EdGestiona ha creado 5 puestos de trabajo.

**Medioambiente y sostenibilidad.** Iniciativas para reducir el impacto de nuestra actividad: 1) Opción de teletrabajo 2 días/semana (reducción emisiones CO2); 2) Uso interno de Liight, app para motivar hábitos sostenibles entre nuestros empleados.

**Impacto social.** Como cada navidad, hemos donado el 3% de la facturación anual al Banco de Alimentos de Valencia.

## CAPITAL

**Plan financiero.** Enlace.

**Dashboard KPIs.** Enlace.

**Financiación.** Nos han aprobado un ENISA de 100 K€ que debería entrar en caja en los próximos 6 meses.

**Rentabilidad a medio y largo plazo.** Después de 2 años en el mercado, no somos rentables. Sin embargo, tal y como plasmamos en el plan financiero, prevemos generar beneficios en Q4'23.

## PETICIONES

Por último, estamos en busca de un perfil que tenga experiencia en Marketing Digital con conocimientos en RRSS, SEO y SEM. Si tienes algún contacto interesado (enlace a oferta), no dudes en escribirme.

Si hay alguna métrica o información que eches en falta, no dudes en enviarme un mail para resolver tus dudas.

Gracias,

Un saludo,

Cancelar

Enviar