

# PROGRESUS

PRESENTACIÓN PARA  
**INVERSIONISTAS**





# EL PROBLEMA

El drama de Ser Pyme  
En Colombia y en LA!

¿Dónde está  
el **contrato**  
que firmamos  
con el  
**cliente**?

¿Cuánto me  
quedo en el  
**Banco**?

¿Cuál es la  
**rentabilidad**  
real de este  
**negocio**?

¿Dónde está el  
**número celular**  
del cliente que  
atendía el  
**vendedor** que  
**renuncio**?

¿Ya pagué  
estas  
**comisiones**?

¿Cómo  
**controlo** mis  
ventas y a mis  
**vendedores**?

¿Cuál es la  
**productividad** de  
este vendedor y  
quien le hace  
**seguimiento**?

¿Cuántos **días**  
de **vacaciones**  
le quedan a  
este empleado?

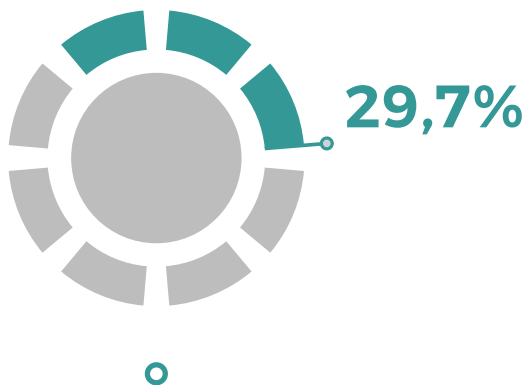


PROGRESUS

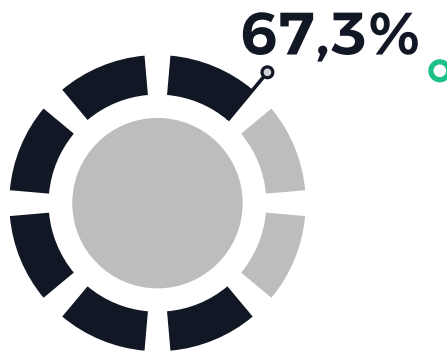


# EL PROBLEMA

El drama de Ser Pyme  
En Colombia



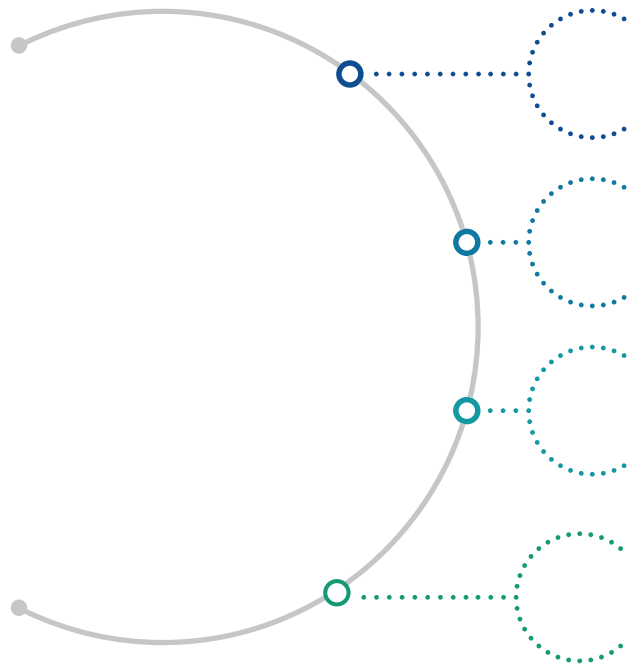
Según **confecámaras** la tasa de **supervivencia** de los nuevos emprendimientos es de solo el **29,7%** el resto fracasa antes de **5 años**



Según the **failure institute** con un **67,3%** la segunda causa de **fracaso** de las mipymes en colombia esta relacionada a la **mala ejecución** de lo planeado y esto a su vez esta muy ligado a la mala gestión



# NUESTRO MERCADO OBJETIVO

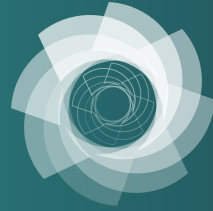


Según la OIT Existen mas de **10 Millones** e MiPymes en LA. En Colombia existen **2.5 Millones** de MiPymes según **Confecamaras**.

Según **Confecamaras** La constitucion de sociedades aumento en un **21,7%** en **2.016**

Las **MiPymes** invierten en un año en promedio USD 266 en Tecnologías de Informacion lo que significa un mercado de **USD2.600** Millones en LA y de USD 665 Millones en Colombia.

En **Colombia** las inversiones en servicios de nube están al alza, con crecimiento de dos dígitos durante los **5 años** que vienen.



# PROGRESUS

“**PROGRESUS** esta desarrollando aplicaciones de administración empresarial en la nube con el objetivo de garantizar el acceso de las PYMES Latinoamericanas a herramientas de base tecnológica de bajo **costo y baja complejidad** que les permitan mejorar la gestión y el control de sus negocios, aumentando su **productividad** y sus probabilidades de **éxito**”



# NUESTROS PRODUCTOS

## Universo Salesman:

SalesMan es un **gestor comercial** que tiene como propósito permitir el control de la mayoría de aspectos relacionados a la gestión comercial como:



CRM



Inteligencia de Negocios



Micromanagement



Marketing



Productividad



Gestión de Proyectos



Gastos de Representación



Compensación de Comisiones



Flujo de Caja



Compras



Booking



Agenda



# SalesMan



# NUESTROS PRODUCTOS



Ikipu es un app que permite gestionar el flujo de caja libre de una compañía logrando proyectar pagos e ingresos de forma visual.



*Hola Betty*

Hola Betty es un gestor de agenda para profesionales de la salud que permite gestionar la agenda así como historias clínicas y facturación cumpliendo con RIPS



*Hola Betto*

Programador virtual de citas para Talleres permitiendo controlar todos los eventos asociados a mantenimientos, así como historial y facturación.



# NUESTROS PRODUCTOS



Especialistas en crear  
comercios electrónicos exito-  
sos y profesionales y admini-  
strarlos.



Desarrollos a la medida para  
empresas



# MODELO DE NEGOCIOS

| PRODUCTO          | TIPO DE INGRESO                     | TIPO DE CONTRATO          | PRECIO MENSUAL                                                 |
|-------------------|-------------------------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------|
| SALESMAN          | RECURRENTE MENSUAL                  | SIN TERMINO               | DESDE \$245.000                                                |
| HOLA BETTY /BETTO | RECURRENTE MENSUAL                  | SIN TERMINO               | DESDE \$100.000                                                |
| IKHIPU            | RECURRENTE MENSUAL                  | SIN TERMINO               | DESDE \$30.000                                                 |
| E-COMMERCE        | IMPLEMENTACION + RECURRENTE MENSUAL | A TERMINO MINIMO 12 MESES | DESDE \$3.600.000<br>IMPLEMENTACION Y \$300.000<br>DESDE ADMON |
| DEVOPS            | VENTA                               | POR PROYECTO              | N/A                                                            |



# ROAD TO MARKET

VENTAS DIRECTAS



AFINIDADES



CANALES DE DISTRIBUCION





# EQUIPO



**OSWALDO MEDRANO.**  
GERENTE GENERAL



**JUANITA GUZMAN.**  
VENTAS



**JUAN DAVID SUAREZ.**  
DISEÑADOR



**SEBASTIAN DIAZ.**  
LIDER ESTRATEGIA DIGITAL



**MICHAEL GAONA.**  
MAQUETADOR



**JONATHAN MONTOYA.**  
DESARROLLADOR SR



**JENNY LAMPREA.**  
DESARROLLADOR



**OSCAR JIMENEZ.**  
DESARROLLADOR



**JOAN GAONA.**  
ARQUITECTO