

# LIKTEÑA

Connecting people, places and moments.

Octubre 2020

**Las mejores y más bellas cosas del mundo no se pueden ver ni tocar. Deben sentirse con el corazón.**

**—Helen Keller**

**“**

## PROBLEMA

Los museos enfrentan problemas para mantenerse actualizados y competitivos porque son instituciones diseñadas para una realidad social muy diferente de la que existe hoy en día.





- ✎ Modelo antiguo
- ✎ No satisfacen como deberían
- ✎ Recurrencia casi nula
- ✎ Pierden mercado y ingresos





# SOLUCIÓN

Nuestra solución tecnológica moderniza los museos a través de la realidad mixta, creando una capa virtual sobre el espacio existente, lo que nos permite crear un sinfín de experiencias e interacciones para las instituciones.

-  Actualización
-  Entretenimiento
-  Múltiples experiencias
-  Encantar y facturar



# UKTENA

**Ayudamos a que los Museos ofrezcan experiencias inolvidables a sus visitantes a través de Realidad Mixta, Inteligencia Artificial y Ciencia de Datos.**

“

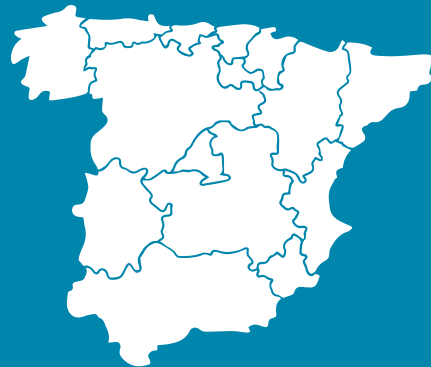
# MERCADO

El primer enfoque de Uktena es el nicho de los museos, sin embargo nuestra solución tecnológica puede satisfacer varias otras verticales, además de aportar valor para otros sectores como la educación, los negocios, la industria y el marketing.



El **40%** del  
Turismo Europeo  
es Cultural

## Número de museos en España



**+1500** 

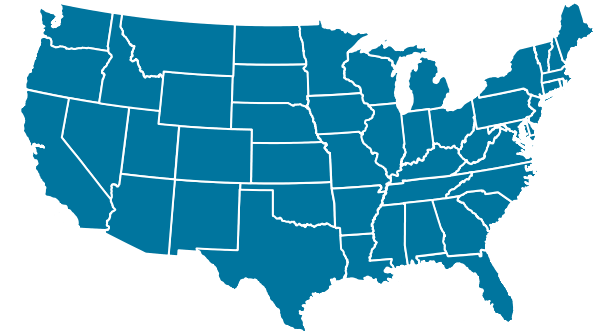
Con más de 20 millones  
de visitantes anuales

## Los Estados Unidos tiene **35.144** museos repartidos en **19.495** ciudades

### Museos



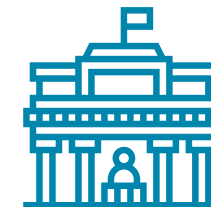
### Ciudades



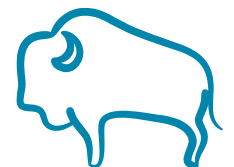
## Ejemplos del número de visitantes anuales en 2019



**Louvre**  
9,6 millones



**Prado**  
3,2 millones



**Altamira**  
277 mil



# COMPETENCIA

Actualmente no hay empresas especializadas en realidad mixta centradas en producir experiencias para museos. Esto se debe al hecho de que todavía no hay equipos comercialmente viables disponibles en el mercado. Nuestra primera gran ventaja competitiva es exactamente esta, tenemos este hardware.



La parte frontal se eleva con solo presionar un botón, liberando la visión natural del usuario.

Material: plástico resistente a los rayos UV + espuma EVA desechable.

# TECNOLOGÍA

Mediante el desarrollo de gafas de realidad mixta, algoritmos de inteligencia artificial y tecnología de ciencia de datos, ofrecemos a los museos la creación de experiencias en una capa virtual holográfica integrada con sus exposiciones, donde los visitantes pueden experimentar, compartir e interactuar con las historias y el entorno, desde un punto de vista emocional y personal.



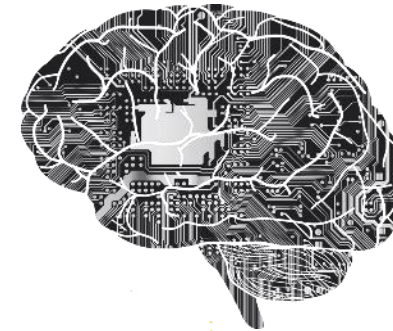
Realidad Mixta



Sensores



Sistemas Hápticos



Inteligencia Artificial



Análisis de Datos

# SERVICIO Y MODELOS DE MONETIZACIÓN

Monetizamos a través de un servicio completo de creación de experiencias, proporcionando hardware, software, mantenimiento y mejoras, ofrecido en tres modelos.

Lo que ofrecemos



KITS DE REALIDAD MIXTA



CREACIÓN DE EXPERIENCIAS



ANÁLISIS DE DATOS



FORMACIÓN DEL PERSONAL



INSTALACIÓN DE LOS EQUIPOS



ÉXITO DEL CLIENTE



SOPORTE POSTVENTA



MANTENIMIENTO DEL SISTEMA

Modelos de Monetización



## ▲ 1 XPaaS (B2B)

Modelo de alquiler: ofrecemos nuestro know-how y tecnología de hardware y software, el cliente se hace cargo de la operación.



## ▲ 2 Partnership (B2B2C)

Concesión: asumimos toda la operación y compartimos las ganancias con el cliente.



## ▲ 3 Totem (B2C)

Alquiler directo al cliente final a través de máquinas de autoservicio o quioscos, distribuidos en las calles de cualquier ciudad del mundo.



# PLANIFICACIÓN

En este momento tenemos el prototipo del hardware terminado y los siguientes pasos son: transformarlo en un producto comercial, desarrollar una experiencia piloto, llegar a los primeros clientes y obtener métricas positivas de cara a una ronda de inversión.

FASE 0	FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4
<b>Objetivos:</b>  Planificar, analizar el mercado, entrevistar a potenciales clientes, desarrollar un prototipo, agregar talento, establecer alianzas y consolidar la sociedad  Plazo: entre Dic/19 y Oct/20  Socios + Concurso:  10.000,00 €	<b>Objetivos:</b>  Finalizar el producto, primeros clientes y métricas positivas  Plazo: entre Nov/20 y Jun/21  Ronda Presemilla:  90.000,00 €	<b>Objetivos:</b>  Consolidación en el mercado nacional y encontrar el formato final del servicio  Plazo: entre Jul/21 y Jun/22  Ronda Semilla:  A definir	<b>Objetivos:</b>  Punto de equilibrio nacional e internacionalización  Plazo: entre Jul/22 y Dic/23  Serie A:  A definir	<b>Objetivos:</b>  TOTEM (B2C)  Plazo: desde Ene/24  Serie B:  A definir

**Exit:** Las rondas de inversión futuras son excelentes oportunidades de salida para los inversores.

# PROYECCIONES

Proyecciones de costes y facturación en los modelos XPaaS y Partnership, de acuerdo con los perfiles y pronósticos presentados.

<b>PRONÓSTICO DE USO:</b> <b>30% de los visitantes</b>	<b>COSTE DE ALQUILLER:</b> <b>9,90 €</b>
---	---

**XPaaS (B2B)**

**Partnership (B2B2C)**

Visitantes anuales	Coste para el cliente	Margen bruta Uktena	ROI para el cliente	Payback del cliente
50 mil	40.000 €	45%	271%	0,30
100 mil	60.000 €	46%	395%	0,22
150 mil	120.000 €	45%	271%	0,30
280 mil	240.000 €	52%	247%	0,32

Cliente potencial	Visitantes anuales	ARR Uktena
Museo del Fútbol Club Barcelona	1,9 millones	2.820.000 €
Museo del Prado	3,2 millones	4.750.000 €
Metropolitan Museum of Art	7,3 millones	10.900.000 €
Guggenheim Bilbao	1,1 millones	1.738.000 €
Museo Nacional de Altamira	277 mil	412.000 €
Centro Botín	186 mil	277.000 €

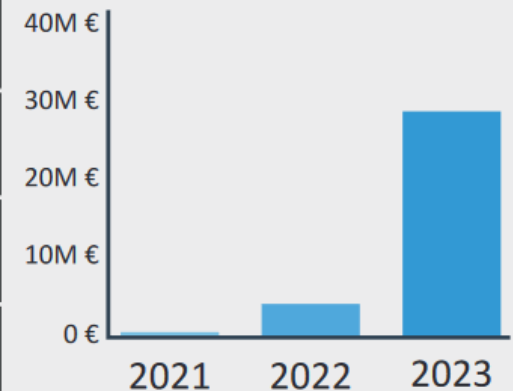
**A partir del segundo año:**  
**20% del coste en ARR**



**PAYBACK:** Para que el cliente sea capaz de generar un flujo de visitantes recurrentes y por lo tanto aumentar sus ingresos, será necesario poner en marcha continuamente nuevas experiencias, y para que esto sea posible económicamente, es esencial que la recuperación de la inversión de la institución sea rápida.

# PROYECCIONES

INGRESOS	2021	2022	2023
XPaaS	330.000 €	2.228.500 €	6.131.000 €
Partnership	0 €	2.079.000 €	22.869.000 €
<b>TOTAL</b>	<b>330.000 €</b>	<b>4.307.500 €</b>	<b>29.000.000 €</b>



## XPAAS

MARGEN BRUTA ENTRE:

**45% y 52%**

## PARTNERSHIP

AVANCE DEL ROI Y DEL PAYBACK PROMEDIO EN RELACIÓN AL PRONÓSTICO DE USO

Uso	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%
ROI	428%	540%	635%	710%	770%	820%	870%
Payback	4.8	3.9	3.4	3.0	2.8	2.6	2.5



# EQUIPO

Actualmente nuestro equipo está formado por los fundadores Rafael, Gustavo y Willian, todos con amplia experiencia en gestión de personas y tecnología.



**Rafael Wanderley - CEO**

 Manager

 Arqueólogo



**Willian Padovani - CTO**

 Desarrollador

 Físico



**Gustavo Santos - CXO**

 UX Manager

 Game Designer

# OTRAS INFORMACIONES



Resumen ejecutivo



Premio UCem al Mejor Proyecto Avanzado de emprendimiento universitario

[www.uktena.net](http://www.uktena.net)

# Diego Velázquez

*Las meninas*

(Diego Velázquez, 1656)





*Concept art*



*Rue de Paris, temps de pluie - 1887*



*Gustave Caillebotte  
(1848-1894)*







*Concept art*



**Tenemos que soñar. Si no, las cosas no suceden.**

– Oscar Niemeyer



**iMuchas gracias!**

[www.uktena.net](http://www.uktena.net)