

Like going out with your best friends.  
**JUST BETTER.**

groopify

Startup funding: The Groopify version  
December 2015

Pablo Viguera  
CEO · CO-FOUNDER



[www.groopify.me](http://www.groopify.me) // @groopify



Una manera de hacer Europa

\*Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020\*

# Agenda

- Who am I and why am I here?
- Groopify. ¿Qué hacemos?; ¿De dónde venimos?; ¿Dónde estamos a día de hoy?
- El fundraising en una startup como proceso/método. Del inicio al final y donde pueden surgir las dificultades y como las hemos solventado
- Errores (algunos gordos) cometidos
- Lecciones aprendidas y recomendaciones (IMHO – *In My Humble Opinion*)
- Reflexión final: expectativa vs. realidad

**Who am I and why am I here?**



Pablo Viguera  
CEO & Co-Founder Groopify



- 30 años
- Nacido en **Zaragoza**
- He vivido la mitad de mi vida fuera de España
- Soy **trilingüe**
- He **viajado** a más de **70 países**



- Licenciado en ADE/Finanzas por **ICADE** (Madrid) y **The Wharton School** (EEUU)
- Licenciado en Economía (**UNED**)
- MBA por The University of Chicago **Booth School of Business** (Fundación Ramón Areces scholar)



- Investment Banking – **Merrill Lynch** (Londres). Sector Tech e Internet
- COO OfficeFab – startup de **Rocket Internet** (Malasia)
- Ahora Groopify (desde hace 2 años)



**Groopify. ¿Qué hacemos?; ¿De dónde venimos?;  
¿Dónde estamos a día de hoy?**

**Aplicación de social discovery que organiza planes y quedadas entre 2 grupos de amigos que no se conocen entre sí (¡pero deberían!) en los locales, bares y restaurantes más molones de la ciudad.**

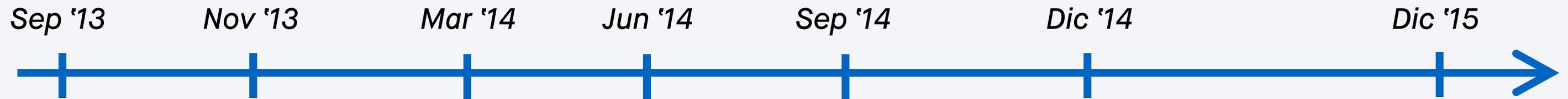
**Somos creadores de experiencias en la vida real derribamos las barreras entre conectar online (o en mobile) y vivir una experiencia offline con gente afín. Se acabó esconderse detrás de una pantalla y de un perfil de redes sociales, Groopify lo lleva todo al mundo real.**

**Ofrecemos una alternativa de ocio diferente para todos los aventurer@s que buscan salir de la rutina y vivir nuevas experiencias con sus amig@s.**

**Tú eliges con quién. Nosotros lo hacemos realidad.**







€3k (socios fundadores)

€15k (socios fundadores)

€25k (Plug & Play Spain)

€200k (Juan Roig a través de Lanzadera)

€75k (ENISA)

€180k (ronda pre-seed)

€800k (ronda seed)



GRUPO ZRISER



Otros business angels

# €1.3m



Juan Roig  
(Lanzadera)



Carlos Domingo



Roberto Centeno



José María Torroja

Otros business  
angels



STARTUP  XPLORE

Startupxplore  
SPV 4

ATRESMEDIA



(a través de fondo Media  
Digital Ventures)

GRUPO  ZRISER

  
PLUGANDPLAY SPAIN

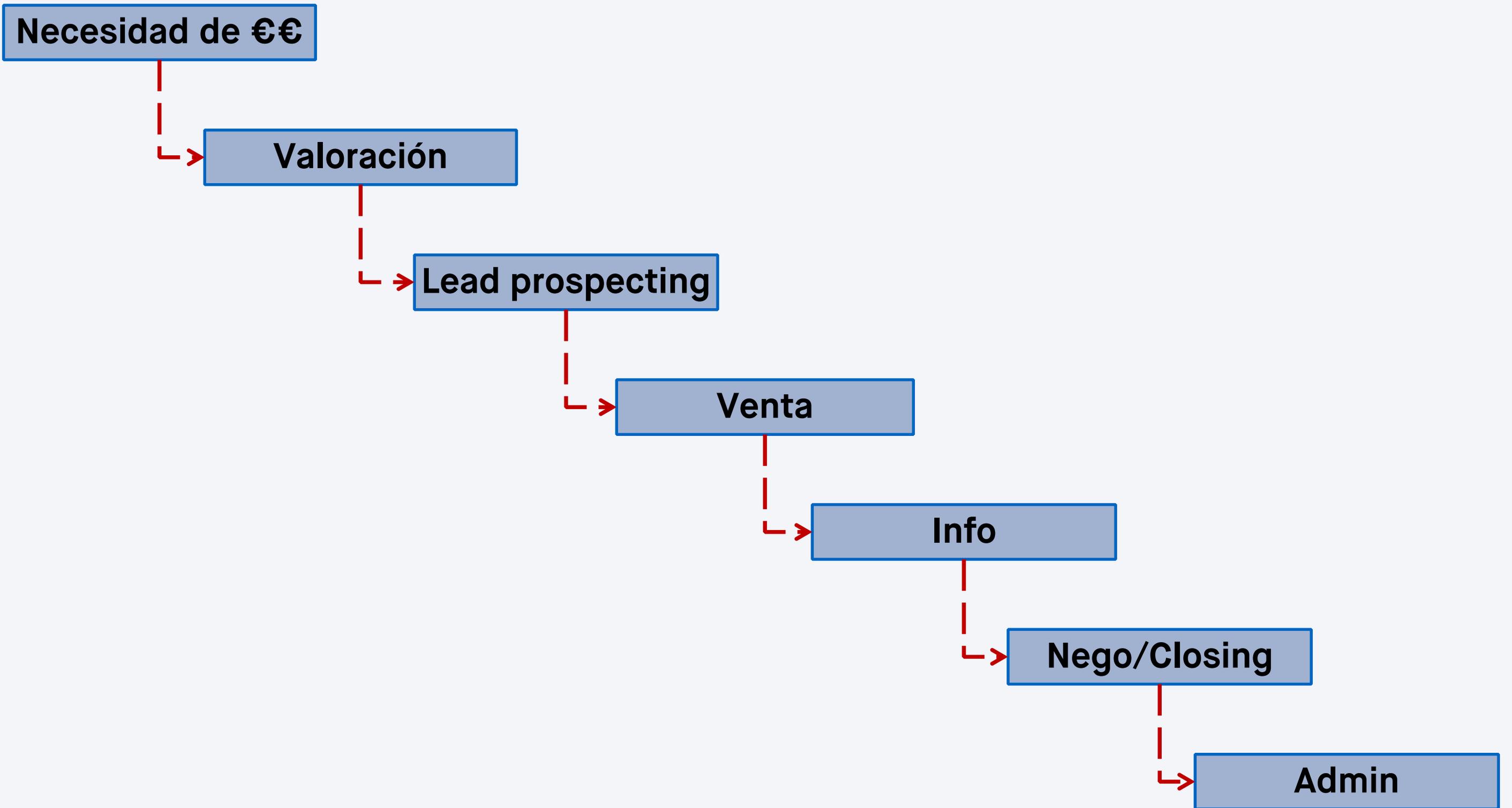
 CIVETA

PINAMA   
Inversiones

  
enisa

  
iVACE

**El fundraising en una startup como proceso/método.  
Del inicio al final y donde pueden surgir las dificultades  
y como las hemos solventado**



**(6-8 meses)**

**t**

# Proceso: Asíncrono y caótico



# Negociación: Búsqueda de un óptimo "local"



**Errores (algunos gordos) cometidos**

# 1. Ser demasiado optimistas con duración del proceso



## 2. Menospreciar el aspecto legal/administrativo



### 3. No trabajar relación con inversores desde antes



## 4. Pensar en el fundraising como “take the money and run”

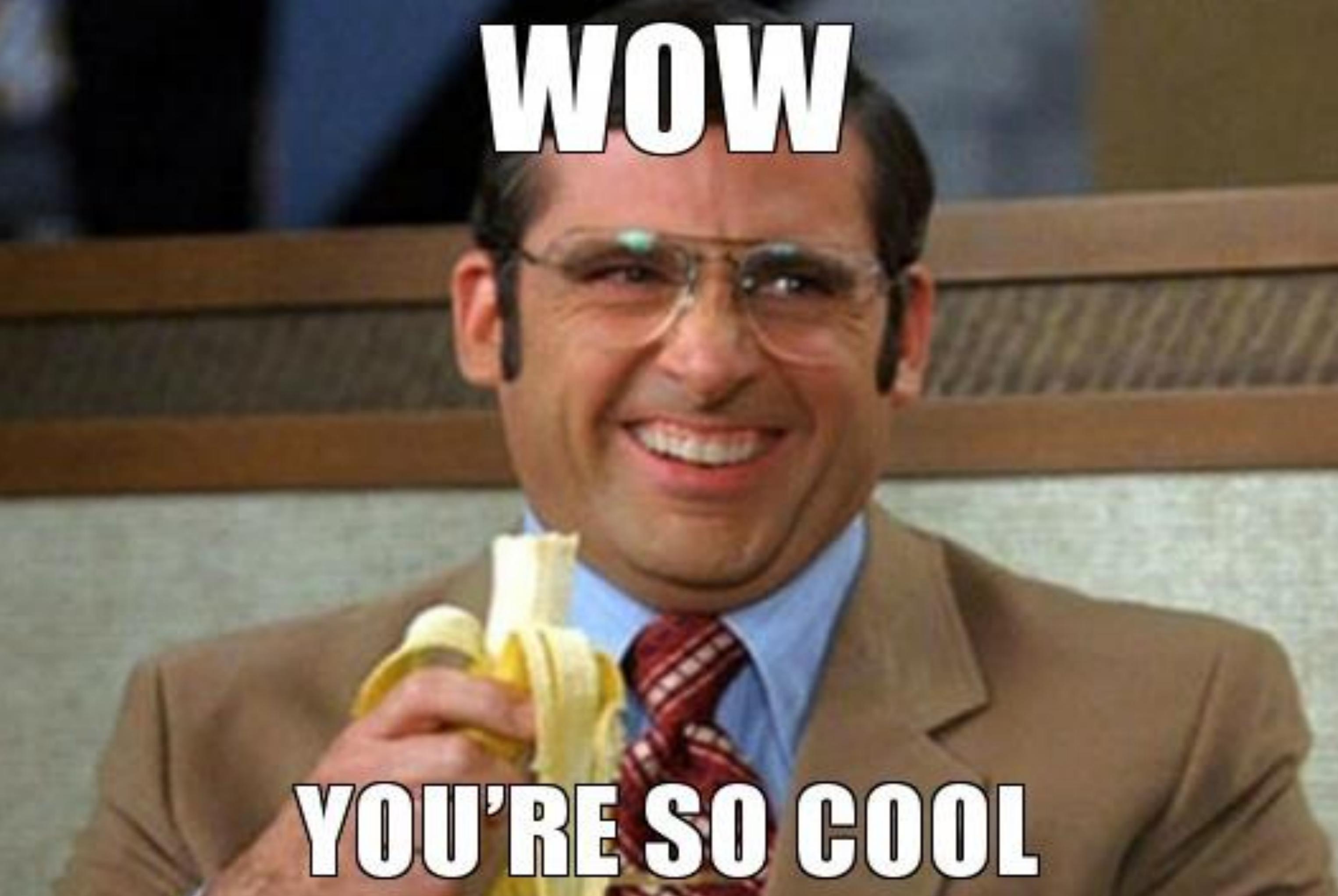


# **Lecciones aprendidas y recomendaciones (IMHO – In My Humble Opinion)**

- **Proceso largo y tedioso. Paciencia, optimismo y perseverancia** (but hey, I love my job! xDD). **HUSTLE, HUSTLE, HUSTLE.** Se debe ser pesado hasta recibir un NO
- **Todo el mundo te lo pide todo. El reto está en alinear posturas** donde, en principio, todo el mundo barre para su lado
- **Las mejores conexiones empiezan con un contacto en común y una intro.**
- **Relaciones basadas en la confianza,** meeting en persona > Skype o teléfono
- **Juego de números,** tocar a todas las puertas sabiendo que la mayoría de leads se caerán
- **Aceptar el rechazo. No frustrarse.** Tasa de éxito inferior al 5%
- **Rodearse de un buen abogado es clave.** No ahorrar dinero en esto
- **Con cierre no termina el proceso de fundraising.** En operaciones futuras, si la cosa va bien accionistas actuales hacen follow-on. Reporting y comunicación frecuente (nosotros 1 vez al mes) es clave
- **Esta es nuestra experiencia. Es más un arte que una ciencia**

**Reflexión final: expectativa vs. realidad**

**Lo que parece que es el fundraising...**

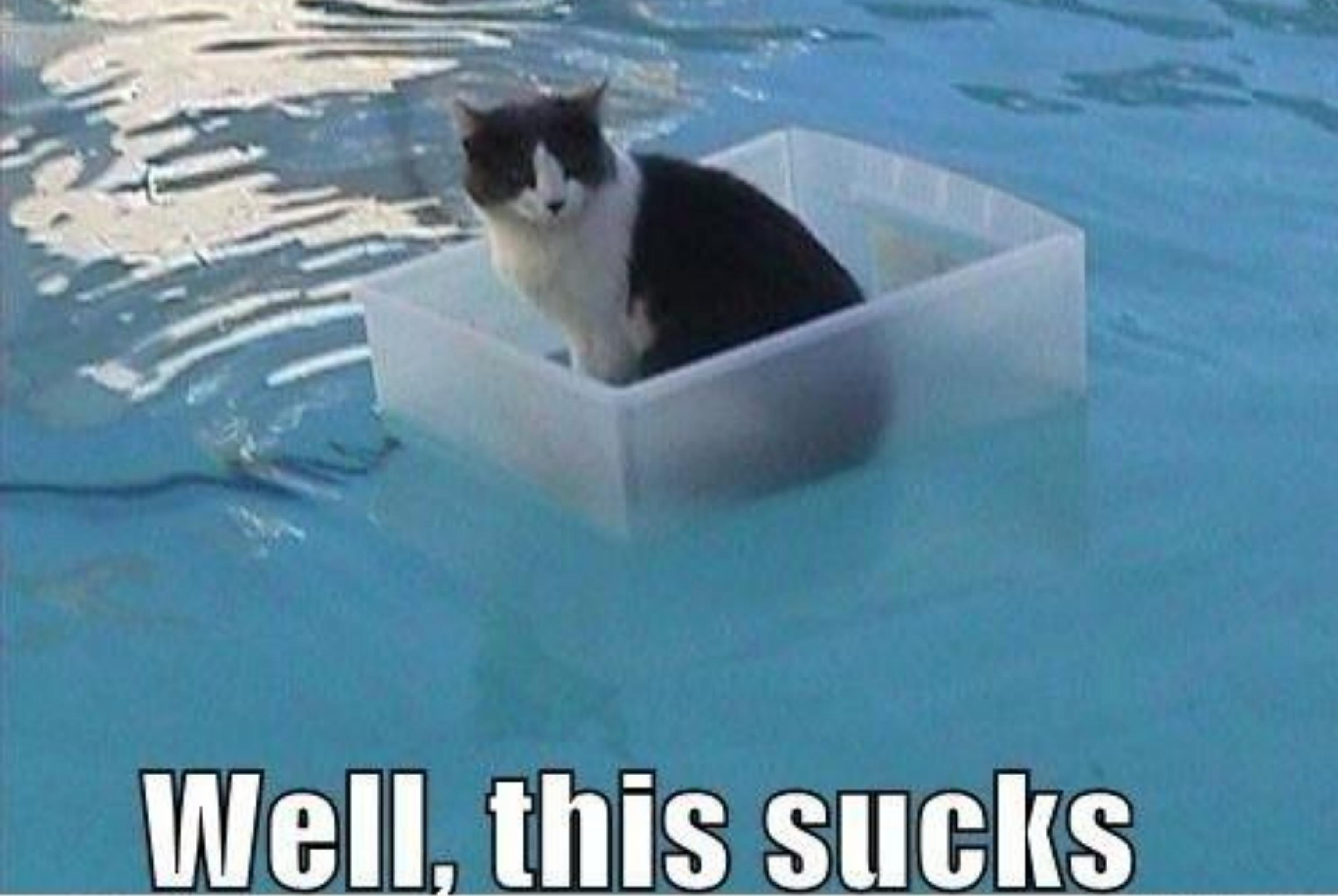
A meme featuring Steve Moss from the TV show 'The Office'. He is wearing his signature brown suit, blue shirt, and red patterned tie. He is smiling broadly and holding a banana. The background shows a wooden chair and a blurred office setting.

**WOW**

**YOU'RE SO COOL**



**Lo que es en realidad el fundraising...**



**Well, this sucks**



# ¡Muchas gracias!



**groopify**

[www.groopify.me](http://www.groopify.me)

**Pablo Viguera**  
pablo@groopify.me  
+34 609 85 03 67

