

# Com incrementar les vendes B2B i sortir al “BME Growth”

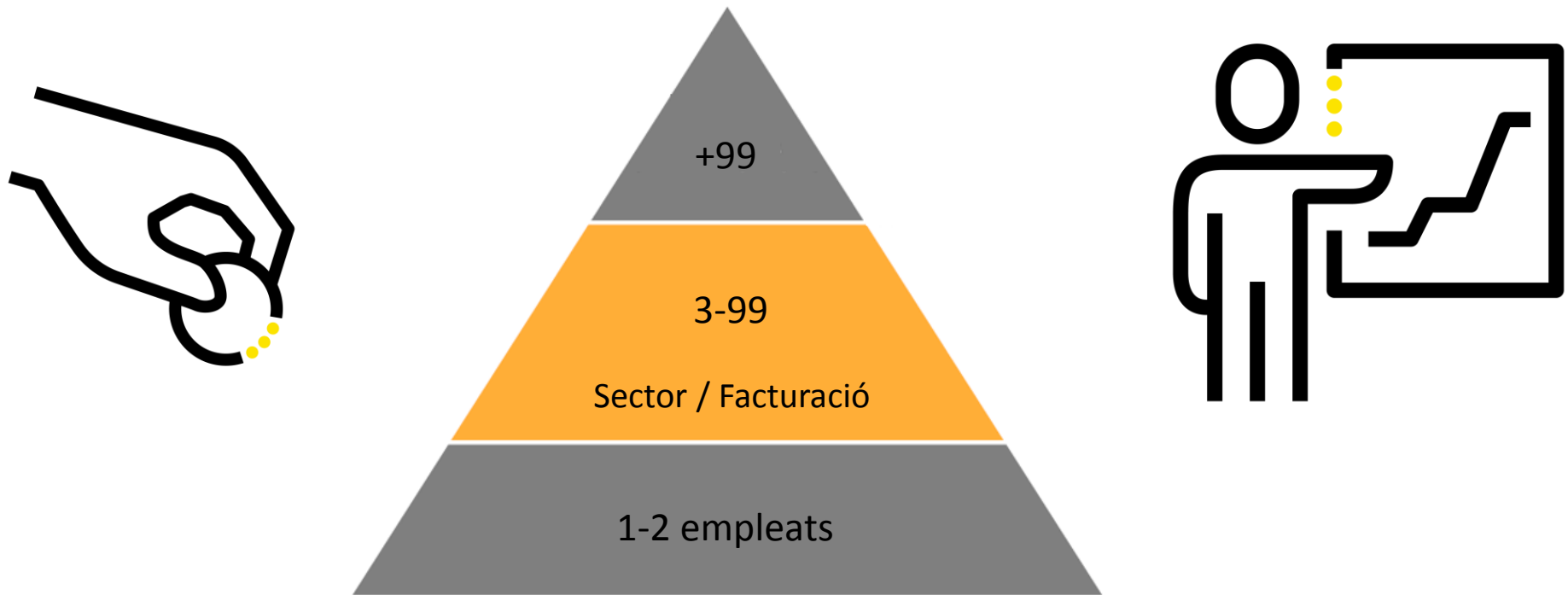
23 Juliol 2021

Xavier Casajoana, CEO i co-fundador de VozTelecom, empresa de comunicacions al núvol per empreses, que va sortir a borsa l'any 2016 i va ser adquirida per Gamma Communications l'any 2020

[www.voztele.com](http://www.voztele.com)

xavi@voztele.com

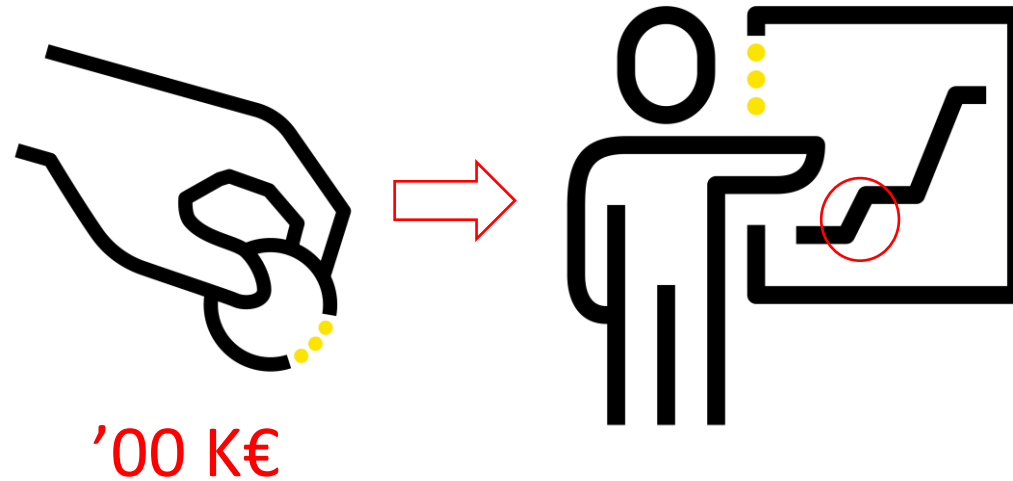
Un dels reptes més importants per a una *startup* en els seus primers anys de vida és el d'obtenir finançament per poder executar l'estratègia comercial, que sempre requereix inversió abans d'obtenir un retorn. Si bé en unes primeres etapes la inversió per validar els models comercials i procés de venda pot ser continguda, per accelerar el creixement les necessitats de capital augmenten i cal trobar més instruments de finançament.



## VozTelecom 2007

Venda de servei VoIP a pimes a través del canal de distribució dels fabricants de centraletes telefòniques

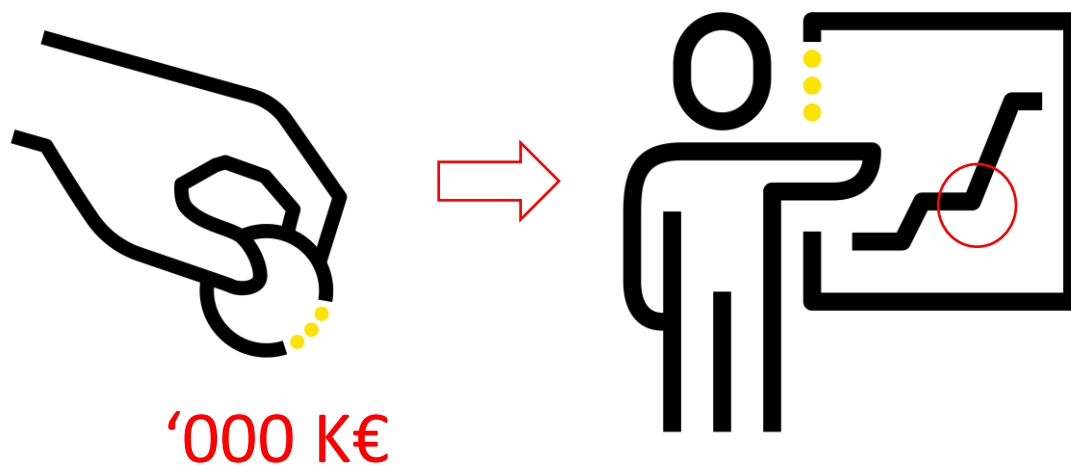
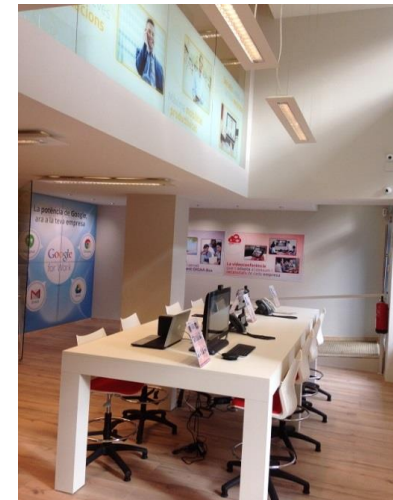
- Quan els clients no ens coneixen, com ens troben?
- Perquè han de comprar-nos a nosaltres?
- Comissió per vendes realitzades = captació + recurrent
- El canal és *'farmer'* i costós en temps de construir
- Els interessos del partners son els mateixos que els teus?



## VozTelecom 2016

Venda de comunicacions al núvol a pimes i mitjanes empreses amb un canal 'propi' i especialitzat

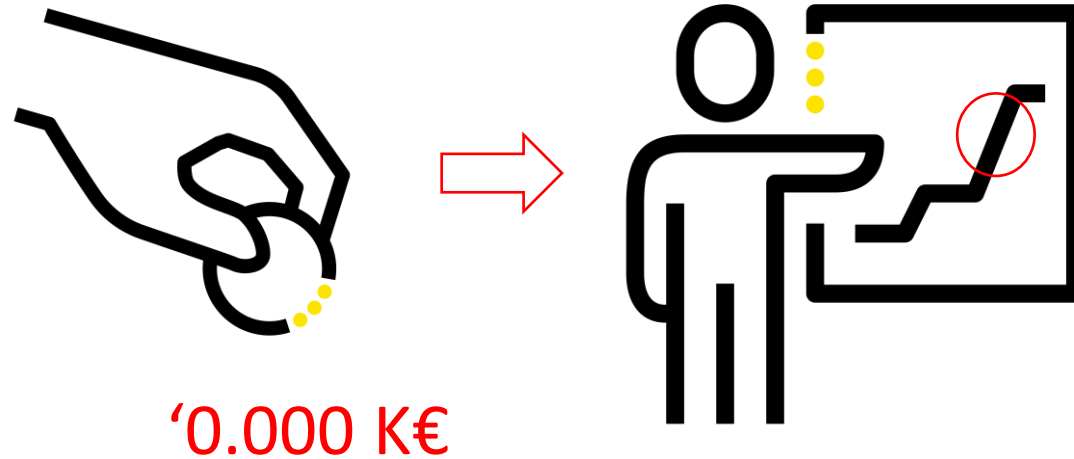
- El cost ocult d'un extens canal indirecte i poc actiu
- L'especialització del canal augmenta volums de venda
- Un canal '*hunter*' com a estratègia de creixement
- Desenvolupament de marca i generació de demanda
- Es diferent un partner comercial que un partner de negoci



## VozTelecom 2019

Venda directa de serveis de comunicacions i TIC a mitjanes i grans empreses

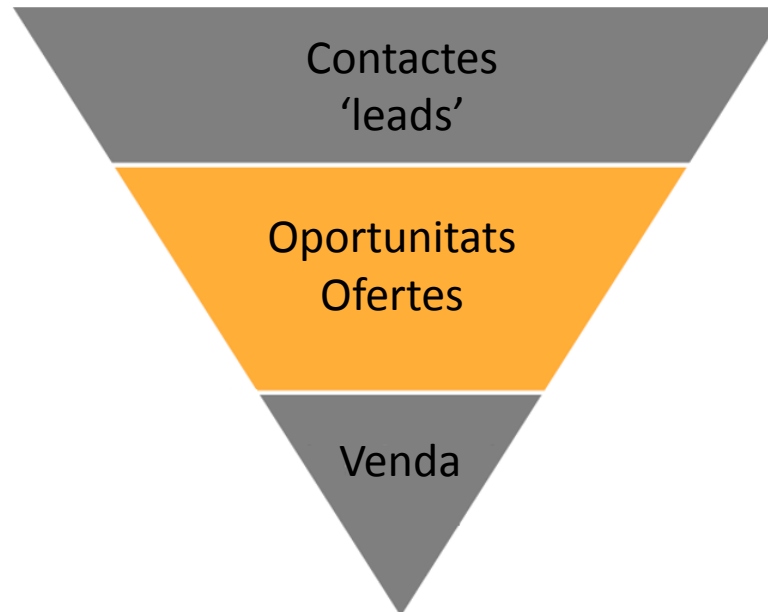
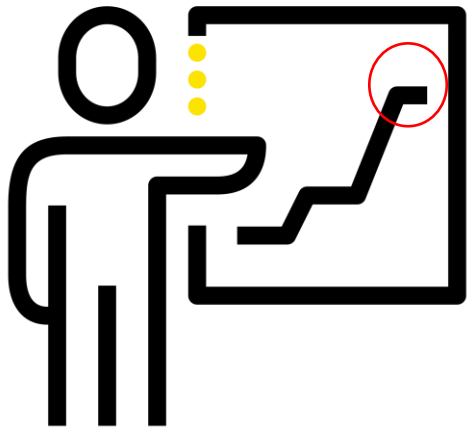
- Quan l'oferta no cobreix la demanda potencial del client
- Empreses mitjanes i grans compren diferent a les pimes
- L'especialització i experiència de l'equip comercial és clau
- El posicionament al mercat, la reputació i les referències



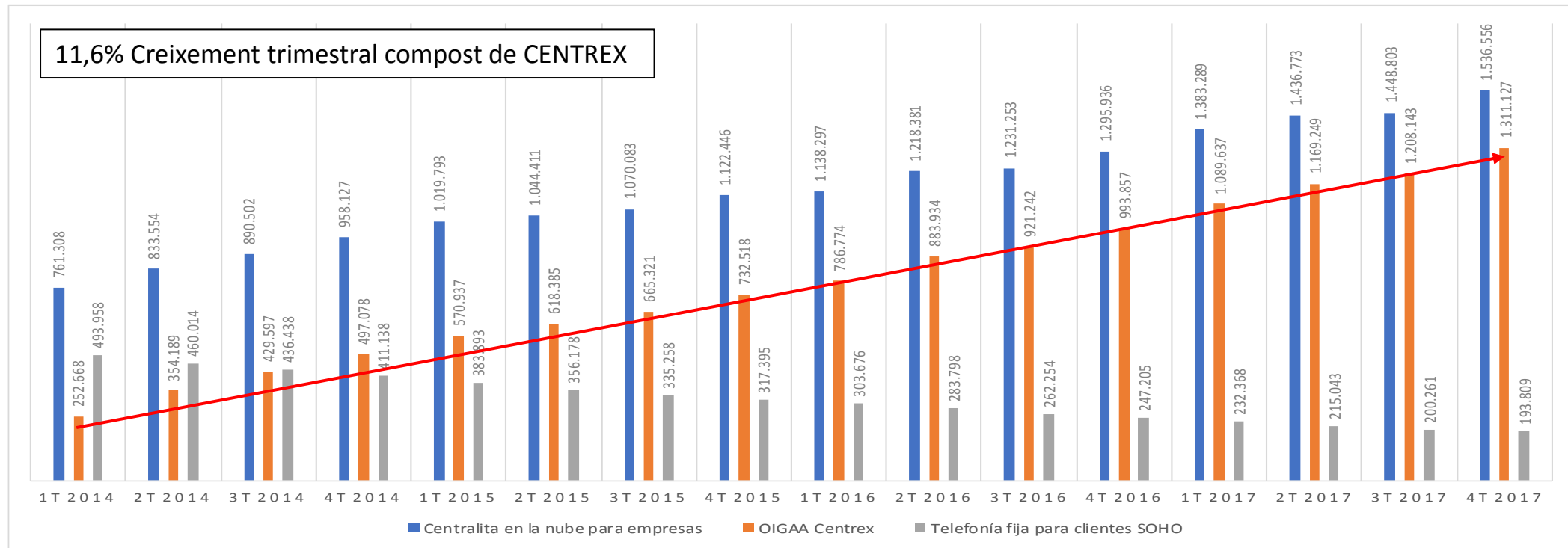
## VozTelecom 2021

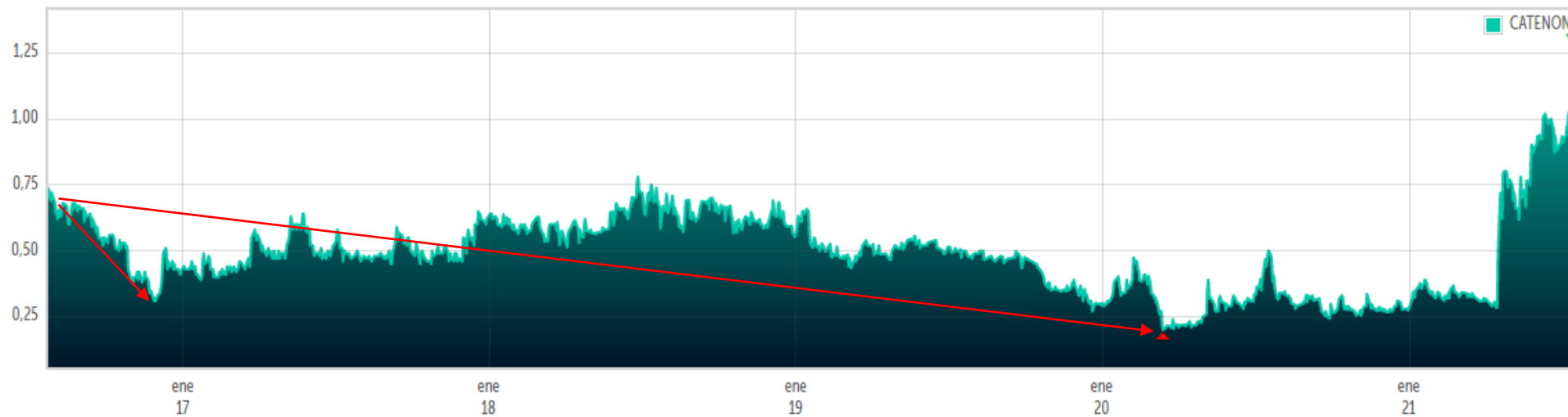
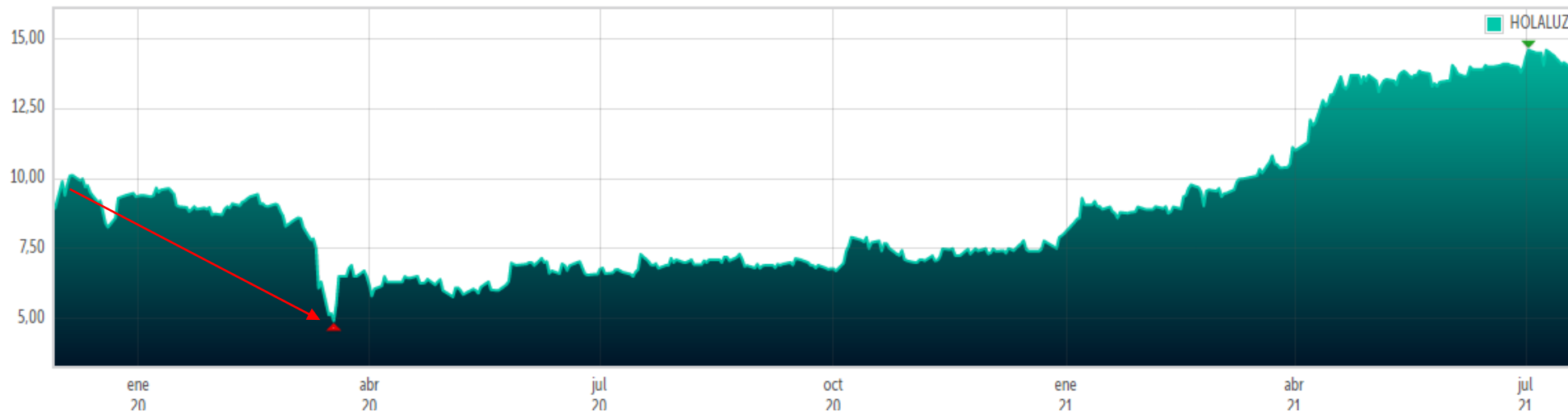
Desenvolupar nous canals al segment B2B pels serveis de comunicacions i TIC al núvol

- Els sectors i els canals evolucionen amb els anys
- El procés de venda s'ha d'adaptar contínuament al client
- El know-how comercial esdevé un dels actius estratègics
- Un excel·lent producte no és suficient per assolir l'èxit

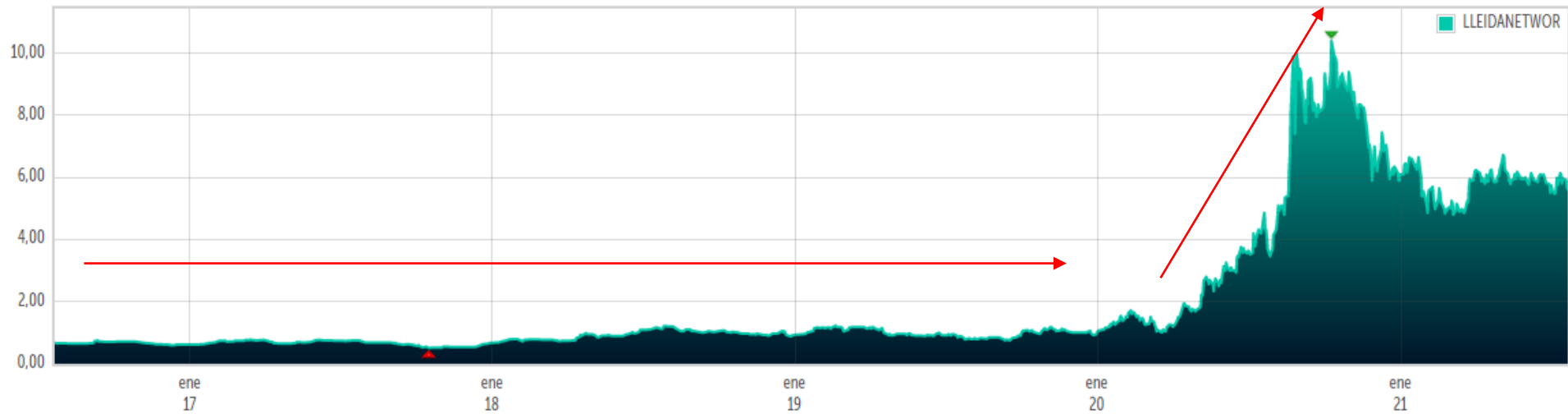
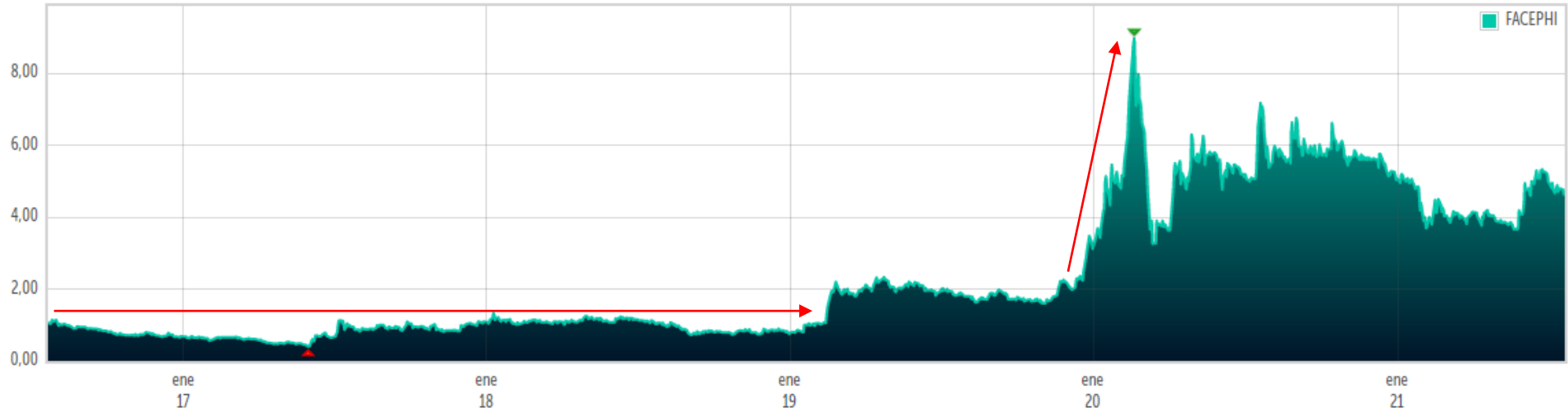


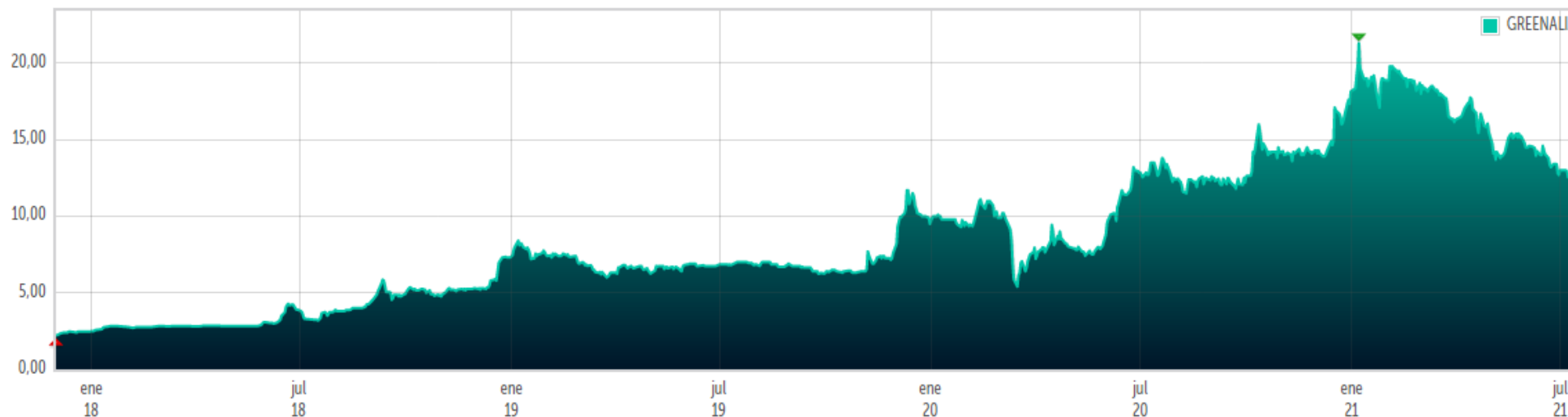
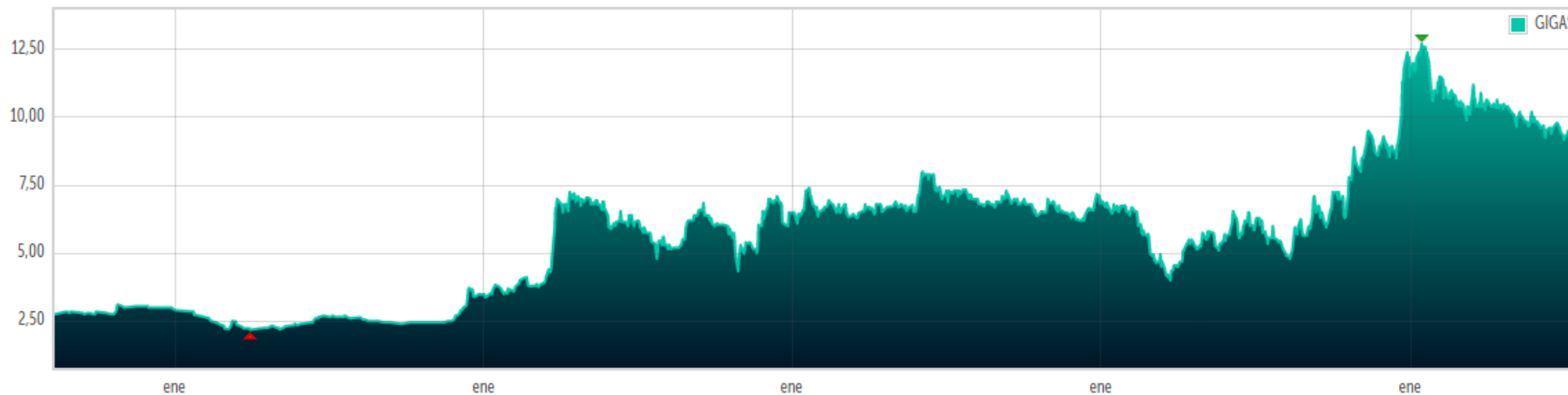
El mercat alternatiu borsari ([BME Growth](#)) pot ser un d'aquests instruments, però cal saber en quina etapa de maduresa de l'empresa és adient i quan no ho seria, així com quins avantatges i riscos té pel mateix desenvolupament de la companyia, els gestors i pels seus accionistes. També és important, en aquesta etapa de creixement de l'empresa que prèviament hi hagi hagut un impuls de les vendes i rendibilitat.











VOZ:SM Soc.BoI SIBE  
Voztelecom Oigaa360 SA [COMPANY INFO](#)

MARKET CAP €21.10M  
AUDIT FIRM BDO  
LIQUIDITY PROVIDER SOLVENTIS

● MARKET CLOSED  
AS OF 05/24/2019 EDT

4.70 EUR

STOCK PERFORMANCE 2018: ▲ 53'85%  
STOCK PERFORMANCE 2019 YTD: ▲ 56'67%  
STOCK INCLUDED IN IBEX MAB 15 since 18.03.2019

1D 1M 6M YTD 1Y 5Y

MINIMIZE CHART

Q Add a comparison



El 18 de febrer del 2020, Gamma Communications llença una oferta pública d'adquisició voluntària pel 100% de VozTelecom a un preu de 4.42€ per títol, on el 54,32% del capital social manifesta intenció d'acceptar l'oferta, excloent-se la societat de cotització el 12 de Juny del 2020, després de 4 anys al MAB

Empresa nova  
creació sector IA

37M€ EV

1M€ VENDES

-1M€ EBITDA

Sortida  
AVUI



EV 30M€



EV 57M€



EV 45M€



EV 16M€



EV 109M€