

El Tinder de Celrà sense dret de caixa

Els promotors de l'aplicació per a mòbils Wanty van al Mobile World Congress a la recerca de 150.000 euros



L'equip de Somcrea, al "laboratori d'idees" que l'empresa té al Viver de Celrà.

CELRÀ | PEP TABERNER

Són joves. Són de Celrà. Són Somcrea i són una start-up tecnològica. Somcrea, al seu temps, és Wanty, una aplicació per a telèfons mòbils que serveix per posar en contacte persones que comparteixen interessos o que acostumen a anar als mateixos

locals, bé per prendre-hi un cafè, bé per prendre-hi una copa. O que queden per estudiar a la biblioteca.

Wanty vindria a ser una mena de Tinder -aplicació molt popular que facilita relacions íntimes amb un parell de clics-, però sense dret a caixa, almenys sobre el paper. Wanty és, també, un dels projectes que es presentarà al Four Years From Now (4YFN) -"Quatre Anys des d'Ara"- del Mobile World Congress 2016 (MWC), l'espai que reunirà emprenedors de tot el món. L'equip de Wanty viatjarà dilluns a Barcelona, primer dia del congrés, amb un objectiu molt clar: aconseguir 150.000 euros de finançament per assegurar el creixement definitiu del projecte.

Wanty té 21.000 usuaris registrats i repartits per Girona, Vic, Barcelona, Tarragona, València i Madrid, bàsicament, explica Víctor Domínguez, director comercial. La gran majoria, el 75%, són joves de 17 a 25 anys, bona part dels quals estudien a la Universitat. El 68% són nois i el 32%, noies. I, contràriament al que pensaven els promotors quan van tenir la idea -Wanty té una vida de 15 mesos-, la majoria de les "cites" que es concreten no són per anar de copes o a sopar o de festa, sinó per "trobar-se als campus universitaris per prendre un cafè o anar a la biblioteca". Segons la marca, les persones que "s'agraden" a la biblioteca superen en un 70% a les que ho fan en discoteques o locals d'oci.

A mitjà termini, explica el director comercial, Wanty vol créixer en usuaris a un ritme del 20% mensual i vol "accelerar" el procés d'expansió per Espanya, amb Salamanca, Màlaga i Bilbao, tres ciutats universitàries, com a objectius principals.

L'aplicació és gratuïta per a l'usuari, de manera que el model de negoci de Wanty no és altre que el dels ingressos publicitaris. Els anunciants, majoritàriament, són petits negocis d'àmbit local, explica Víctor Domínguez. No obstant això, una de les prioritats que s'ha fixat l'equip de Somcrea per al MWC és fer contactes "amb marques grans" per, amb la vista posada en el futur, aconseguir comptes de més envergadura i, per tant, més rendibles.

Seran al Mobile fins dijous i Domínguez confessa que tenen moltes esperances posades en la sessió de speed dating-trobades de durada molt curta amb inversors potencials- que tindran lloc en el marc del One to One Miting, dins del MWC. Wanty "parla" català, castellà, anglès i francès -els dos primers idiomes són els que tenen més usuaris.

En la línia de millorar la facturació, els programadors ja treballen en una millora de l'aplicació que es traduirà en "l'ofertament d'experiències" als usuaris: descomptes en bars, restaurants i locals de copes, entre d'altres.

Font del document:

http://www.diaridegirona.cat/economia/2016/02/21/tinder-celra-dret-cuixa/768709.html?utm_source=rss