

Fecha actualización: 1 julio 2019

PERFIL INVERSIÓN

SECTOR:	Moda
AÑO ACTIVIDAD:	2013
SCORING:	69/100
RIESGO/OPORT.:	Moderado
PRE-MONEY:	€ 2.800.000
IMPORTE RONDA:	€ 400.000
EQUITY:	12,5 %
TÍCKET MÍNIMO:	500,42€
DIVIDENDO:	30% del Bº neto
INCENTIVO FISCAL:	No

EQUIPO CLAVE

Dentro del equipo de La Más Mona nos encontramos un equipo multidisciplinar, con dedicación "Full Time" en la compañía:

- Polo Villaamil (CEO)
- Irene Fernández (COO)
- Carlota Urbano (CMO)

MODELO DE NEGOCIO

El modelo de La Más Mona es un **B2C** mediante el cual la compañía provee vestidos y complementos de gama media-alta para su alquiler. Los precios de alquiler son de media un 80% de su coste de adquisición. Su target son mujeres de entre 20 y 40 años que buscan lucir prendas que las diferencien, sin tener que desembolsar por ello una cantidad de dinero significativa

SCORING

69 PUNTOS



¿QUÉ ES LA MÁS MONA?

La Más Mona (LMM) es la marca comercial de la compañía *Dresshub S.L.*, la cual se dedica al alquiler de vestidos y complementos para aquellas mujeres que estén interesadas en adquirir distintos "looks" de manera temporal y a precios muy competitivos.

Todo esto nace cuando el CEO de LMM vió que una gran cantidad de mujeres, o bien se gastaban grandes cantidades de dinero en conjuntos que solo utilizaban en ocasiones especiales, o bien directamente no podían ni tan siquiera permitírselos. Atendiendo a esta necesidad, Polo Villaamil fundó LMM.

El objetivo a medio plazo de la compañía es establecer una red de franquicias a nivel nacional que de reconocimiento y visibilidad a la marca, convirtiéndose así en la empresa de referencia del sector.

¿POR QUÉ INVERTIR?

- Durante sus 6 años de vida LMM ha sabido identificar muy bien el perfil de sus clientas, lo que le ha permitido ajustar su oferta de tal manera que sus costes de aprovisionamiento se han reducido considerablemente, llegando a alcanzar así un margen bruto del 70%.
- En el último año han logrado automatizar varios procesos internos, logrando así reducir un 38% su gasto salarial, sin haber renunciado por ello al crecimiento de las ventas (un 60% en 2018).
- Actualmente ya están presentes en Madrid, Valencia, Málaga y Zaragoza. En 2019 esperan llegar a Barcelona, Sevilla y Valladolid.
- Cuenta con 201.000 seguidores en Instagram y 157.500 en Facebook.

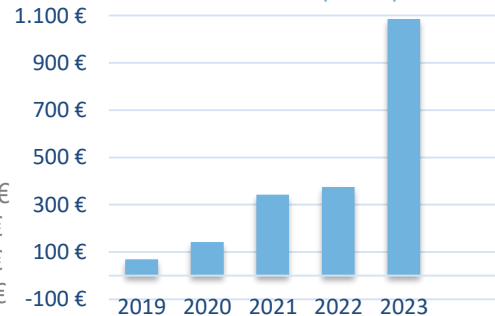
PROYECCIONES FINANCIERAS

Pto. equilibrio: 2019

EBITDA Estimado (Miles €)

Facturación

Ingresos 2019	>943,3K €
Ingresos 2020	>1.374MM €
Ingresos 2021	>2.065MM€
Ingresos 2022	>2.818MM€
Ingresos 2023	>4.348MM €



Fellow Funders (www.fellowfunders.es) es la plataforma española profesional de equity crowdfunding.

Si desea comunicarse con nosotros contacte a través de: inversores@fellowfunders.es. Este resumen se basa en información facilitada por la empresa y no constituye una recomendación para comprar o vender. Los inversores deberían hacer su propio análisis. Copyright @ Fellow Funders.

