

Berrly.



Reporte
Anual
20/21

Guía del documento

Mensaje de Berrly	02
Hitos conseguidos	03
Crecimiento 2021	04
Berrly en gráficos	05
KPI's relevantes	06

Mensaje de Berrly a nuestros shareholders



Eric Sala i Marin

CEO de Berrly Data Tools SL

Este año 2021, Berrly Data Tools ha vivido un verdadero cambio. A pesar de las adversidades que a todos se nos han presentado, en este año hemos hecho la mejor labor hasta el momento.

Hemos crecido más de un 100% en número de licencias vendidas, y hemos multiplicado nuestra facturación creciendo más de un 600% respecto al año anterior. Hemos abierto nuevas verticales de negocio, y contamos con más recursos que nunca para seguir creciendo y, sobre todo, ayudar a nuestra comunidad.

Quiero aprovechar este mensaje para recordar los inicios y por qué estamos aquí. Berrly es un proyecto que nació de forma altruista en 2010 por una necesidad social y personal: la de gestionar una agrupación cultural con más de 300 personas inscritas. Lo que empezó entonces siendo un hobby, a día de hoy es una herramienta que está ayudando a cientos de asociaciones, organizaciones y clubes deportivos a digitalizarse.

La situación de excepción por la pandemia que nos viene acompañando los últimos dos años, ha hecho apremiar los ritmos con que las organizaciones deben abordar la digitalización. Esto nos ha dado un impulso inesperado, pero más que bienvenido. Nuestra misión es promover esta cultura de modernización y ofrecer la tecnología necesaria de forma fácil para que el tejido social se fortalezca, aprovechando beneficios que podemos ofrecer.

Estamos seguros de que lograremos minimizar la brecha digital que todavía a día de hoy está presente en miles de organizaciones. Y estamos muy contentos de que nuestros clientes cuenten con nosotros.

Estas son palabras de parte de todo el Equipo humano de Berrly, son palabras de agradecimiento por la confianza a todos los que han invertido en nuestra empresa y por los que creen en este proyecto. Y son también un mensaje para mostrar nuestro compromiso en transformar todos estos recursos con los que contamos en resultados, siempre mejores, que aumenten el valor de las acciones de nuestros shareholders.

Esperamos seguir contando con vuestro apoyo.

Eric Sala i Marin
CEO Fundador
Berrly Data Tools SL

Hitos de Berrly: pasado, presente y futuro

2020

Abril

Desarrollos a medida



Desarrollos a medida

En Abril de 2020 abrimos la puerta a nuestros clientes para realizar **desarrollos e integraciones a medida**. Esto ha resultado ser positivo dejando a la empresa un gran margen de contribución.

2021

Enero

Berrly Events



Nueva licencia Berrly Events

En Enero de 2021 comercializamos las primeras **licencias para gestionar eventos, con una sincronización directa a la base de datos de nuestros clientes**. A base de prueba y error, y por **necesidad de nuestros propios clientes**, nos percatamos de que ésta es una buena vertical de negocio.

2021

Junio

App Móvil



App Móvil para iOS y Android

Lanzamiento en Junio de 2021 con soporte para iOS y Android simultáneo, que es un gran atractivo para nuestros clientes. Disponible solo con un **plan anual, representa un incremento en nuestro ticket medio**. Actualmente tenemos **14 Apps comercializadas con un ARR total de 5.760€**.

2021

Septiembre

Nueva imagen



Nueva imagen de marca

En Septiembre de 2021 lanzamos nuestra **nueva imagen de marca, acompañada de una nueva web, mejorando el UX/UI de la interfaz**. Esto nos permitirá **mejorar nuestro posicionamiento en el mercado y trabajar entorno a nuestro branding**, que pretendemos consolidar a lo largo de 2022.

2021

Septiembre

Nuevas tarifas



Incremento de precios en todas nuestras tarifas

A la vista de un **escenario inflacionario**, y jugando con la **psicología en las promociones**, en Septiembre de 2021 aplicamos un incremento de precio a todas nuestras tarifas. Un precio que **nuestros clientes siguen dispuestos a pagar** y que nos posiciona respecto a nuestros competidores.

2021

Octubre

Ticketing



Ticketing y venta de entradas

En Octubre de 2021 implementamos un sistema nativo de ticketing para la venta de entradas. Utilizamos esta línea de negocio para **aumentar nuestro flujo de caja**. En **3 meses superamos expectativas con más de 6300 transacciones y 50k€ de facturación**.

2022

1er trimestre

Berrly Pay



Pasarela de pago nativa: Berrly Pay

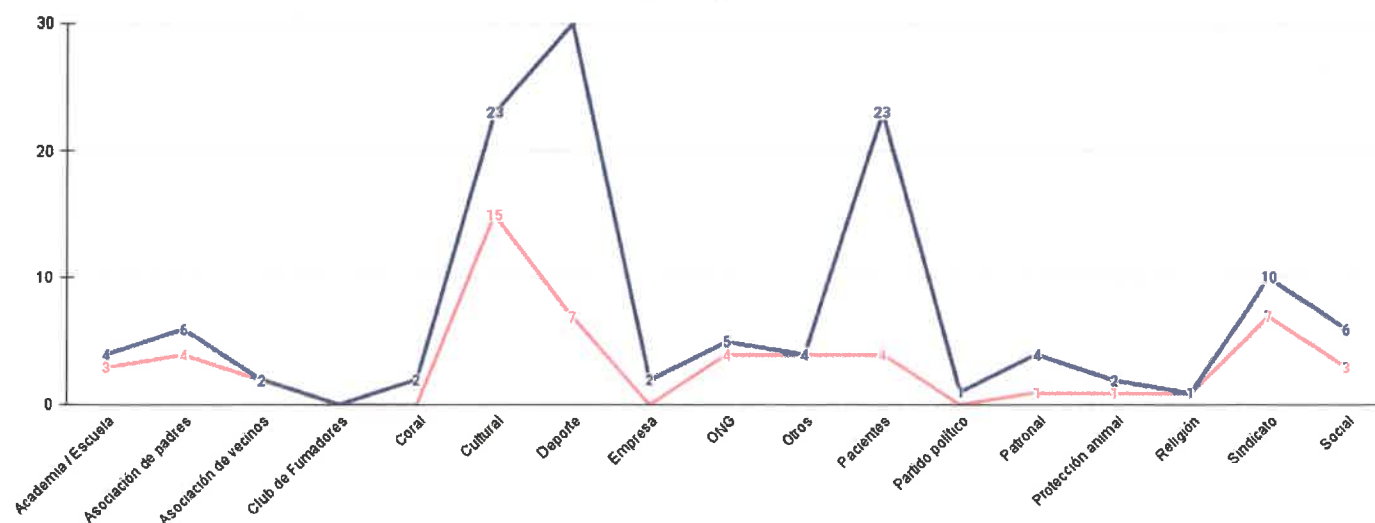
Durante el primer trimestre de 2022 lanzaremos Berrly Pay. **Nuestra propia pasarela de pago**. El objetivo es **aumentar aún más nuestro margen de contribución de la vertical de ticketing**, ya que esta pasarela propia nos permitirá reducir la comisión bancaria de cada transacción.

El crecimiento de Berrly en 2021

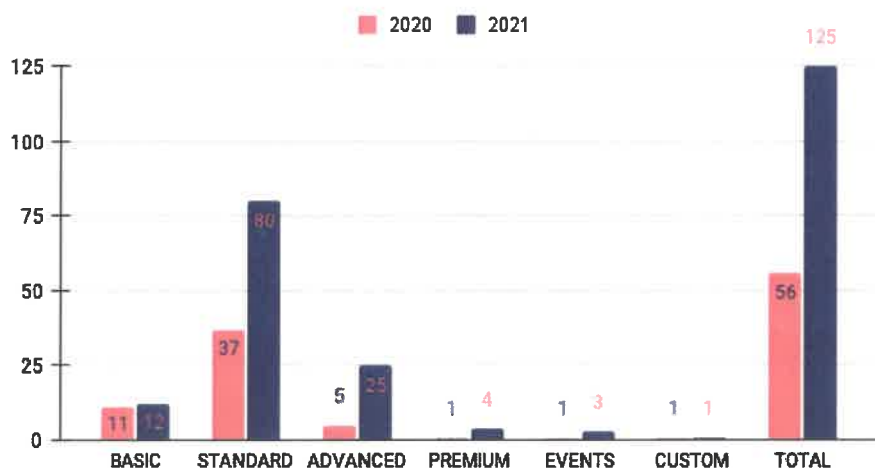
Esta figura representa el crecimiento en número de licencias por sector de mercado:

SECTORES	A 31 DE DICIEMBRE 2021		
	2020	2021	% CRECIMIENTO
Academias y escuelas	3	4	33,33%
Asociaciones de familiares de alumnos	4	6	50,00%
Asociaciones de vecinos	2	2	0,00%
Clubes de fumadores	0	0	0,00%
Corales y grupos musicales	0	2	Nuevo sector
Cultura	15	23	53,33%
Clubes deportivos	7	30	328,57%
Empresas	0	2	Nuevo sector
ONG's	4	5	25,00%
Otros	4	4	0,00%
Pacientes	4	23	475,00%
Partidos políticos	0	1	Nuevo sector
Patronales	1	4	300,00%
Protectoras de animales	1	2	100,00%
Religión	1	1	0,00%
Sindicatos	7	10	42,86%
Entidades sociales	3	6	100,00%
TOTAL	56	125	123,21%

● 2020 ● 2021

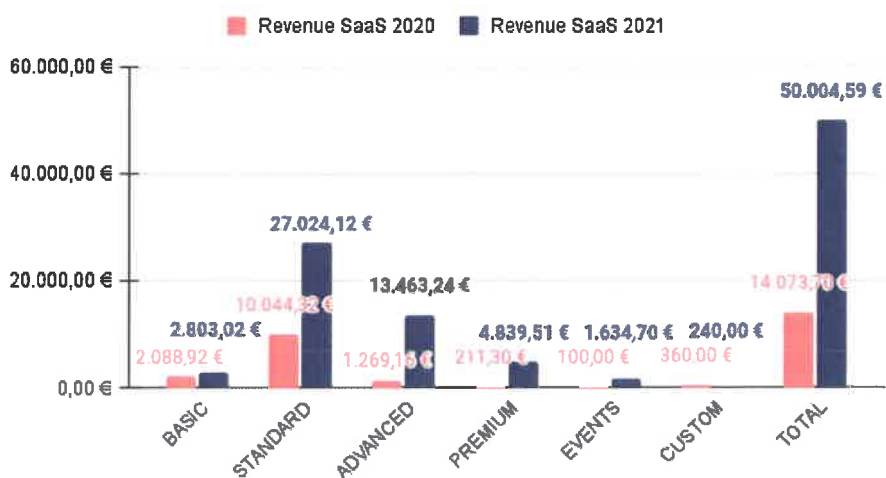


Berrly en gráficos



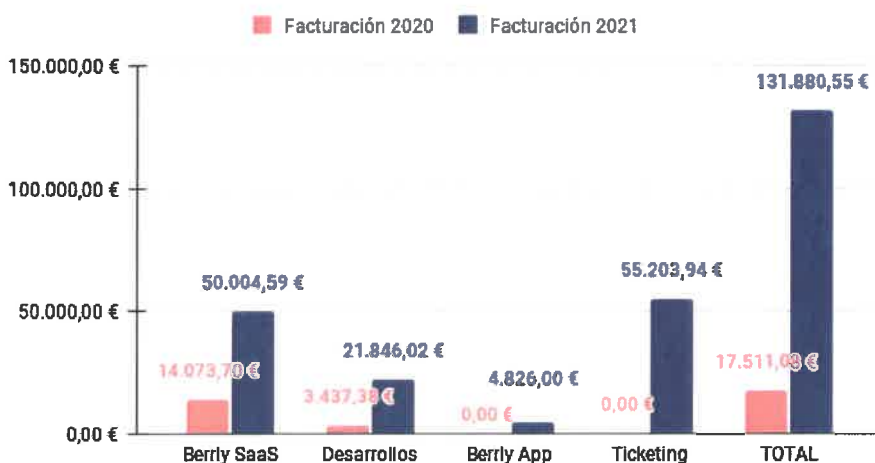
Crecimiento
en nº de licencias anuales

2020 56
2021 125
% Var. +123,21%



Crecimiento
en ingresos anuales del SaaS

2020 14.073,70€
2021 50.004,59€
% Var. +255,31%



Crecimiento
en facturación total anual

2020 17.511,08€
2021 131.880,55€
% Var. +653,13%

Los KPI's más relevantes

Average MRR

Monthly Recurrent Revenue

2020 28,60€

2021 38,73€

% Var. +35,42%

Average ARR

Annual Recurrent Revenue

2020 343,20€

2021 464,76€

% Var. +35,42%

CAC

Coste de Adquisición de Cliente

Diciembre 2021

172,73€

Average LTV

Lifetime Value del Cliente

3 años

1.394,28€

Average Churn Rate

Tasa de abandono de Berrly

10,40%

Growth Rate 2021

Crecimiento en facturación

+653,13%



Berrly.

C/ Honduras, 40
08027 Barcelona
info@berrly.com
berrly.com