

Signaturit
Sign anywhere, anytime

QUIÉNES SOMOS

Fundada en Barcelona en 2013

Experiencia en el sector financiero

Equipo Internacional

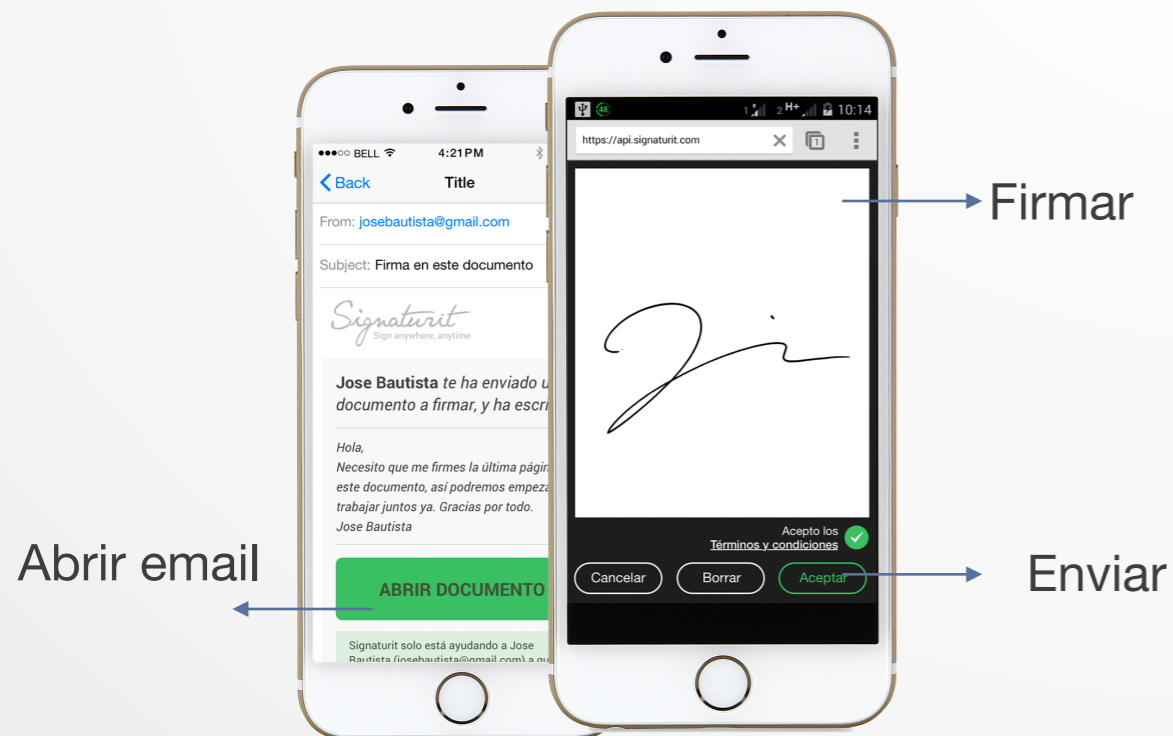
Más de 1.000 clientes en 40 países confían en Signaturit.



NUESTRA PROPUESTA DE VALOR

“Asegura el cierre de contratos
con un proceso de firma intuitivo y eficaz”

Experiencia de Usuario



Desde cualquier dispositivo



MAIL



WEB



SMS

PROCESO DE FIRMA ELECTRÓNICA AVANZADA



SIGNATURIT BUSINESS MODEL

Signaturit basa su modelo de negocio en un SaaS



SME

Licencias de Usuario



Enterprises

Pago Por Uso

SOFTWARE AS A SERVICE

Principales diferencias en un negocio SaaS se basan en el modelo de venta, que consta de dos fases:



Captación del Cliente

Maximizar el número de oportunidades



Retención del Cliente

Maximizar la vida del cliente

LAS 3 CLAVES PARA TENER ÉXITO EN UN NEGOCIO SAAS



Captar Clientes



Retener Clientes



**Conseguir que los
clientes paguen**

Los negocios SaaS tienen grandes pérdidas de forma inicial, debido a la gran inversión inicial para adquirir el cliente, y que los beneficios se producen en un largo período de tiempo.

MÉTRICAS A CONTROLAR



1. **ARPA**
2. **CHURN**
3. **LTV**
4. **CAC**
5. **Ratio LTV:CAC**
6. **Meses Recuperar CAC**

¿TU NEGOCIO SAAS ES VIABLE?



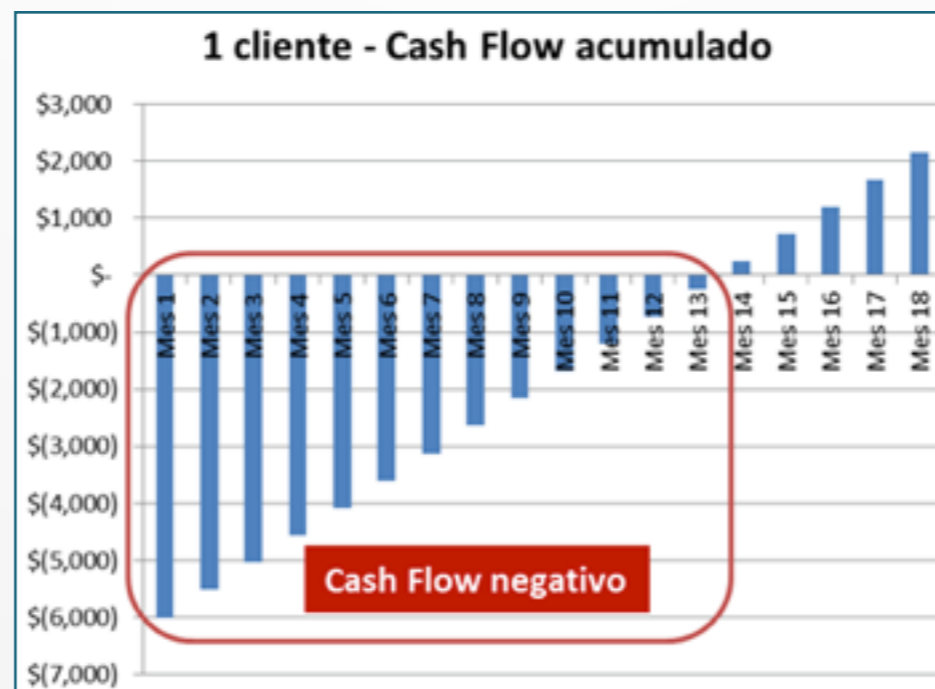
LTV : CAC < 3

Necesitamos asegurar que el retorno de cada cliente es **3 veces superior** al coste que nos supone adquirirlo.



MESES RECUPERAR CAC < 12

El tiempo para recuperar la inversión realizada por cada cliente, es decir, obtener cash flow positivo, tiene que ser menos de **12 meses**.





Follow us:

@signaturit
@juanenzamora

Más info:
info@signaturit.com