



Equipo deportivo personalizable y reciclable sobre un modelo de economía circular

-VERTICALES:

Economía Circular.
Ingeniería de Materiales.
Sports Technology.

-EQUIPO

MATIAS LANFRANCONI

Co Fundador · CTO. Ingeniería en Materiales. Especialista en nanocompuestos. INTEMA.

SEBASTIÁN ROSENFELD

Co Fundador · CMO. Estrategia de Marketing, Producto y Desarrollo de negocios en LATAM.

MARTIN FERNANDEZ. Operación.

ROSARIO ENSEÑAT. Marketing.

TOBIAS SALINAS. Producción.

MATIAS RAMAJO. Producción.

AGUSTIN RUIZ. Producción.

-ALIANZAS ESTRATÉGICAS:

SIA: SnowSports Industries of America.

POW: Protect Our Winters.

INTEMA: Instituto de Tecnología de Materiales.

FAN: Fundación Argentina de NanoTecnología.

-ESTRUCTURA SOCIETARIA

Matías Lanfranconi 37.5%

Sebastian Rosenfeld 37.5%

Litoral Ventures I 25.0%

-PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

IB50K - Instituto Balseiro

Fundación Empretec - Banco Nación Vertical VC. Finland.

CE100 Emerging Innovators - Ellen MacArthur Foundation. UK.

-PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

EMPRETECNO 2016. FONARSEC.

Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica

-PROPIEDAD INTELECTUAL:

La actual patente es 100% propiedad de NAIROBY.

-DATOS DE CONTACTO:

Sebastian Rosenfeld

sr@nairoby.com

M: +549 11 3525 0090

www.nairoby.com

RESUMEN

NAIROBY mejora radicalmente la relación con los equipos deportivos para el usuario final, el negocio de alquiler y nuestro planeta, proporcionando la tecnología para personalizar/brandear el equipo online, entregarlo en el lugar donde se va a utilizar y luego devolverlo para que sea reprocesado, reciclado y reutilizado para crear nuevos equipos en un modelo de economía circular que minimiza el impacto ambiental y reduce los costos.

Ya comenzamos con snowboard y esquís. El próximo paso es surf y wakeboard.

PROBLEMA DETECTADO

Las grandes marcas en la industria de deportes de invierno están logrando un gran impacto en la concientización sobre cambio climático, pero las tablas aún se realizan con procesos ineficientes, materiales dañinos y se convierten en montañas de basura al final de su ciclo de vida (promedio de 4 años, o 40 días).

Es una gran inversión para los usuarios, es una gran inversión para las tiendas de alquiler que renuevan hasta el 40% de su stock cada año, y es un gran problema para el medio ambiente la generación ininterrumpida de basura no reciclable.

Esto se replica en la industria del surf, con 26 millones de toneladas de basura generadas anualmente.

El desafío de NAIROBY es rediseñar el modelo lineal de la industria y hacer que toda la experiencia deportiva sea circular.

SOLUCIÓN TECNOLÓGICA ACTUAL

Nairoby desarrolló una nueva manera, simple y sustentable para fabricar snowboards y esquís.

Se trata de un nuevo material (desarrollamos un nuevo compuesto con micro y nano aditivos) con diferente comportamiento mecánico en cada área de las tablas.

Pensar el proceso desde cero nos permitió simplificar la personalización, logrando que cada tabla obtenga la forma y la imagen directo desde el usuario, haciendo que la construcción del equipo sea tan personal como su uso.

La tecnología "unibody" es clave para nuestro modelo de economía circular. Las tablas se limpian, triturar y se convierten en el polvo que se reutilizará para crear nuevo equipo.

#INNOVACIÓN: Nairoby desarrolló un nuevo material y un nuevo proceso para fabricar equipamiento deportivo.

#PERSONALIZACIÓN: la simplificación del proceso permite personalización en forma, tamaño e imagen a escala productiva.

#SUSTENTABILIDAD: los equipos Nairoby son reciclables sobre el modelo de economía circular, reduciendo costos y minimizando el impacto ambiental.

MERCADO:

Revenue global del segmento de equipos de deportes de invierno: USD 1.173 millones (US: USD 644 millones).

Más de 125 millones de esquiadores. El 61% tiene entre 18 y 44 años, siguiendo tendencias de *economía compartida, responsabilidad ambiental, menos propiedades y más experiencias*.

En China, los esquiadores han aumentado de 10.3 millones en 2014 a 17.5 millones en 2017. El gobierno de China estableció el objetivo de atraer 300 millones más para practicar deportes de invierno hasta 2022, construir un total de 800 estaciones de esquí y alcanzar un tamaño de mercado de USD 87 mil millones.

Las tiendas de alquiler representan el 74% del negocio en China, el 75% en EE. UU. Y el 60% en Europa.

Principales razones para alquilar: "desea utilizar equipo más nuevo", "incomodidad de transportar equipo", "tarifas extra de equipaje aéreo".

MODELO DE MONETIZACIÓN

B2C: eCommerce. Precio completo primer equipo y obtención de crédito por devolución para los siguientes siguientes.

B2R: Rentals. Reducción de costos en renovación de stock, equipos de marca propia / patrocinados, responsabilidad con el medio ambiente.

Tecnología dirigida a ser **licenciada** a marca global.