



Dossier de Imprensa

Quem Somos

Agile Content é uma empresa de tecnologia com soluções para gerenciamento de vídeo e Big Data Audience Management com modelo de Software (SaaS), nas quais permitem rentabilizar as audiências dos meios de comunicação, operadoras telefônicas e grandes anunciantes.

Nossa tecnologia possibilita os clientes uma melhor rentabilização de seus canais digitais, através da segmentação baseada nos dados do usuário, com conteúdo e publicidade relevante para cada perfil individual.

Grandes números

Ano fundação: 2007
Renda 2014: 8 M€
Crescimento renda últimos 4 anos: > 40% anual
Tipologia do cliente: Multinacional– Setor comunicação e telecom
Número de funcionários: 38
Presença internacional: > 80% vendas fora da Espanha; 6 escritórios e escritório Central em Barcelona.

Governo Corporativo

CEO: Hernán Scapusio
Direção Financeira: Alex Galdeano
Conselho Administração: Knowkers (fundadores), Inveready, Perennius, minoritarios
Principais acionistas: Fundadores; *venture capital*; minoritarios
Empresa de auditoria: BDO (desde 2011)

2009

Incorporação de Business Angels e Venture Capital como accionista:

2011

- Aquisição da Navita empresa com faturamento de 1M €, empresa dedicada à gestão de portais com sede no Brasil

2012

- Mais de 75% das receitas vêm de fora da Europa (Latam)
- Desenvolvimento e licença de Agile Multimedia Platform (AMP) para as próprias instalações do cliente como Saas

2014

- Clientes Premium (Médias e Grandes Corporações) nos mercados onde opera: Espanha, Brasil: Grupo Estado, Grupo RBS, Grupo Istoé, Cielo, RTVE, Telefónica.
- Reconhecimento de liderança tecnológica e potencial de crescimento por analistas respeitados: Gartner Group (EUA), incluindo-os nas suas reportagens e histórias de sucesso.
- Final do ano com 8M€ de faturamento

2015

- Operação Enreach e criação de joint venture nos Estados Unidos
- Saída ao MAB no quarto trimestre

Partimos de 2 premissas iniciais :

- O que é fundamental nas indústrias de conteúdos digitais, telecomunicações e publicidade.
- Ele está transformando o relacionamento com os clientes em quase todos os setores.

Estamos a cerca de quatro ondas que se sobrepõem

1

- **Crescente consumo de conteúdos e vídeo online**
- Último relatório do Cisco são estimados que os vídeos terá 84% do total de tráfego on-line em 2018

2

- **Consolidação do e-commerce e dos serviços digitais**
- Se estima umas vendas mundiais B2C para 2017 de 2357 bilhões frente aos 1505 de 2014

3

- **Publicidade digital e a automatização do marketing**
- A publicidade na Internet está chegando à TV. Em 2013, a publicidade total da Internet representavam \$ 117.200M. O número vai aumentar para \$ 194.500M em 2018, um CAGR de 10,7%.

4

- **Aumento de celulares e dispositivos inteligentes**
- 2014: 1,640 milhões de usuários de smartphones no mundo.
- 2018: se alcançaram 2.560 milhões de usuários.

Atuamos em um mercado de alto crescimento, com média de 35 a 45% (CAGR) para 2015-2018

Ambiente digital crescendo com excesso de conteúdo

- As audiências se movem para o digital, cada vez mais informação e entretenimento via web e móvel
- A relevância do conteúdo é essencial para manter contato com o cliente e para o mundo digital, e assim o permite de forma personalizada
- Em um mundo de excesso de oferta a chave é a segmentação



- Comercializamos tecnologia própria (desenvolvimento de I+D) em forma de licenças (inversão) ou aluguel de plataformas SaaS (gasto recorrente, 3 anos de média).

NECESSIDADES PARA COMPETIR NO ENTORNO DIGITAL

- Gestão de conteúdos multimídia e experiências multicanal
- Capacidade de previsão de Personalização
- Agile ajuda a transformar o conteúdo tradicional em serviços de valor agregado

PUBLICAÇÃO BASEADA EM DADOS DE AUDIÊNCIA (DATA-DRIVEN-PUBLISHING)



Monetização de audiências digitais
(Big Data)



Publicação de conteúdos
multimídia
(Video on line)



Distribuição digital e otimização
publicitária

MELHORA COMPETITIVA NO AMBIENTE DIGITAL PARA MEIOS DE COMUNICAÇÃO

Ajuda com a tecnologia digital a
eficiência do negócio
(flexibilidade e produtividade) e
a rentabilizar as audiências

PARA OPERADORES DE TELECOMUNICAÇÕES

Nós ajudamos a gerar rendimentos
adicionais para os serviços de
telecomunicações de valor agregado

PARA GRANDES MARCAS E ANUNCIANTES

Nós fornecemos soluções para :

1. Melhor segmentação e personalização de conteúdo de marca e publicidade digital,
2. Aumento da eficiência na captação e relacionamento com o cliente

- A empresa, com sede em Barcelona e 3 centros de I+D, tem uma presença em 8 países
- Para 2015-2016 estão previstas 7 novas aberturas, das quais Miami já está operando



Penetração da Agile no mercado, considerando a despesa global de TI:

Dic.2014 - Latam+Espanha aprox. 12%

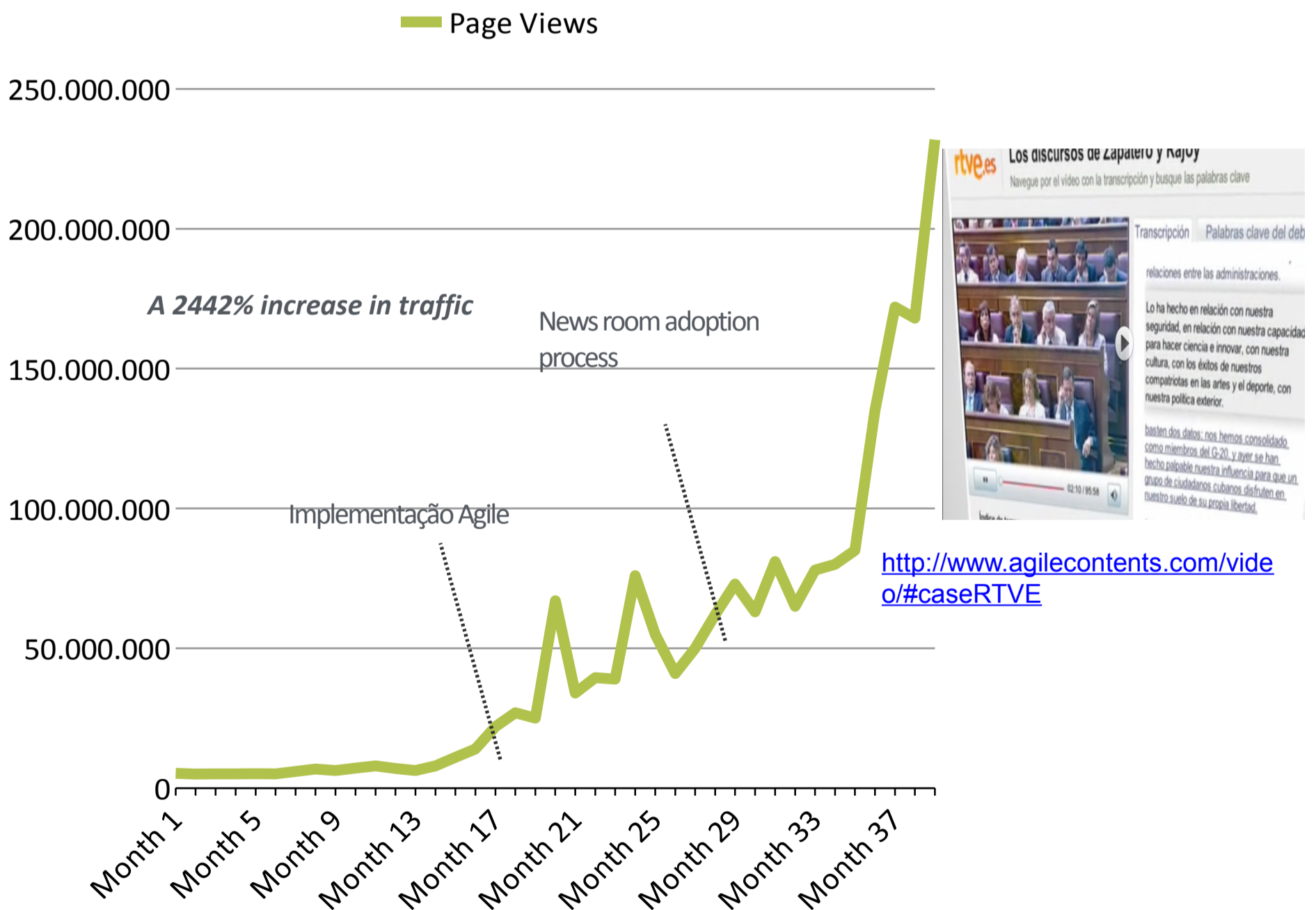
Cientes globais são líderes em seus respectivos mercados



Contamos com clientes entre os principais grupos de comunicação da Espanha, México e Brasil, operadoras telefônicas pan-regionais líderes e empresas globais

Portais RTVE

- A televisão pública tinha uma presença on-line muito limitado com pouco tráfego e um baixo tempo médio. O site antigo não estava preparado para operar um acesso multi-canal, nem tinha a velocidade de transformação.
- Quando começamos a trabalhar com a nova equipe para lançar novos portais, destacamos por um lado as ferramentas de publicação que dão maior agilidade para as pessoas que tinham que maximizar o impacto dos conteúdos disponíveis da casa e por outro personalizar a experiência para diferentes segmentos de audiência
- O resultado tem sido multiplicar 24x o tráfego nos seguintes 18 meses ao lançamento, maximizando a quantidade de páginas por empregado e elevando a média de tempo de 5min a mais de 24, com impacto direto na audiência. O principal indicador de negócio



El Comercio (PE)



- O grupo é líder no Perú em imprensa escrita, com vários cabeçalhos, televisão e outros negócios que lhe dão uma posição dominante no percentual da publicidade tradicional, mas com uma participação muito menor em digital pela entrada de grandes players de Internet
- Temos trabalhado com eles na unificação dos sistemas de gestão e segmentação de audiências, desenvolvendo perfis de maior valor publicitário, tecnologias preditivas com base no comportamento dos usuários, hábitos de consumo, conteúdos que eles lêem, etc
- Temos contribuído para aumentar a capacidade competitiva, para fornecer uma melhor segmentação publicitária, dados que permitem otimizar a publicidade dos anunciantes para atingir públicos mais específicos, com melhorias de 15 a 25% sobre o rendimento das campanhas.



Grupo RBS (BR)

- É um grupo de mídia líder no sul do Brasil, com a mídia impressa, rádio e televisão com uma audiência digital em todo o país, que queria melhorar as suas capacidades de multimídia, ferramentas de produção mais eficientes para maximizar os formatos publicitários mais rentáveis
- Depois de analisar diferentes instrumentos de mercado, escolheu o Agile como solução multimídia para gerir todo o grupo, o que lhes permitiu aumentar a produtividade dos jornalistas, criação, gestão e publicação de conteúdos multimídia a partir de dispositivos móveis, por exemplo.
- Foi reforçada a capacidade de gerar canais de vídeo on-line para cada uma de suas marcas e cabeçalhos, com canais verticais que permitem um público mais direcionados, e a explorar conteúdos para públicos específicos, como o agronegócio, que tem um peso económico muito importante na região.
- O grupo recentemente vendeu o Canal Rural para uma multinacional do setor de alimentos, que, posteriormente, expandiu o uso da tecnologia Agile para todos os negócios digitais.



Barcelona | Madrid | São Paulo | Buenos Aires | Miami | México DF

Avenida Diagonal 449, 7º- 08036 BARCELONA (Europe Headquarters)

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1993, cj 43 - 01452-909 SÃO PAULO (Americas HQ) Central: (+34) 93 8023800

<http://www.agilecontents.com>

Contato com a mídia:

IR Capital – Cori Pellicer +34 654 10 59 55