

Rebus anuncia su llegada a México para reactivar las industrias del deporte y el entretenimiento

?Es la primera startup latinoamericana en ser seleccionada entre más de 50 mil empresas en el programa de deportes de la aceleradora estadounidense Techstars. Con inteligencia artificial, Rebus logra que cada evento deportivo o de entretenimiento se convierta en una experiencia memorable para sus aficionados, permitiendo a las empresas organizadoras generar ingresos adicionales. Desde que esta empresa lanzó su herramienta interactiva (widget) en 2017 ha crecido más de 800% en número de clientes

Las industrias del entretenimiento y del deporte han sido de las más afectadas a causa de la pandemia por COVID-19 en México y en el mundo debido a la cancelación de eventos masivos. En este contexto, Rebus llega a México para generar oportunidades de fuentes adicionales de ingresos (Ancillary Revenue) para las industrias del deporte y el entretenimiento a través de su algoritmo, que promete una conversión de 15%, cifra tres veces superior a la de cualquier e-commerce internacional.

Este emprendimiento tecnológico ayuda a las empresas de eventos, franquicias deportivas y marcas a generar oportunidades de ingresos adicionales y lograr engagement con sus fans al ofrecerles productos únicos y experiencias adicionales. La startup nacida en Latinoamérica es financiada por grandes fondos de inversión, tanto mexicanos, y aceleradoras mundiales como Techstars, ofrece soluciones digitales y experiencias a partir de inteligencia artificial.

La compañía, dirigida por Juliana Villalba, busca conquistar 60% del mercado deportivo y 30% del mercado de entretenimiento con proyecciones de ingresos por 1.2 millones de dólares y más de 100 clientes al finalizar el año.

Con su eficaz widget (fácil funcionalidad que se puede instalar en cualquier página, app o solución de streaming) ayuda a generar ventas adicionales de experiencias únicas para los asistentes a eventos digitales, que pueden ir desde comprar merchandising hasta tomar una clase privada de guitarra con el artista o que su jugador favorito de fútbol firme su camiseta.

Ahí es donde entra la inteligencia artificial, que recomienda los servicios y productos basado en el perfil de cada persona, teniendo tasas de conversión de mínimo 15%, cuando la tasa de conversión típica de un e-commerce global (invespcro.com) es 4.31%; es decir, tres veces más de lo que genera una plataforma de comercio online tradicional.

“Si un organizador de evento o equipo deportivo, logra una mejor conversión en ventas adicionales en un evento utilizando otra plataforma diferente a nosotros, tales como e-commerce, domicilio o súper app, nosotros le pagamos 2X la diferencia a nuestro cliente”, dice Juan P. Mejía, CTO de Rebus.

Rebus llegó a las grandes ligas al ser la primera startup latinoamericana en ser seleccionada de entre más de 50 mil empresas a nivel mundial en el programa de deportes de la aceleradora Techstars.

"Estamos encantados de financiar a Rebus dentro de la clase Techstars Sports 2020, como una de nuestras diez compañías seleccionadas y única en Latinoamérica hasta la fecha. Rebus ha demostrado su impresionante constancia, incluso con limitada financiación, lo cual es un verdadero testimonio para los fundadores Juliana Villalba y José Berrio, de su pasión y tenacidad por impulsar el negocio desde su lanzamiento en 2017", confirmó Jordan Fliegel, Managing Director de Techstars Sports.

Es por esto que Rebus logró captar el interés de miles de empresas de entretenimiento y producción de eventos que se vieron obligadas a reinventarse y buscar ayuda de expertos.

"Para cualquier organizador de eventos o equipo deportivo, digital o presencial no importa el tamaño, generar Ancillary Revenue (ingresos adicionales), antes era algo "importante", hoy es literalmente una cuestión de vital supervivencia; quien no genere estas fuentes adicionales está destinado a morir, y es por eso que las grandes ligas nos ficharon", señaló Juliana Villalba, CEO de Rebus.

Desde que esta empresa lanzó el widget en 2017 ha crecido en número de clientes más de 800%. En su portafolio, esta startup latinoamericana ha brindado soporte y soluciones a varias empresas de Sudamérica para migrar sus eventos masivos presenciales a digitales.

Por esta y muchas más razones, es que Boletia, una de las más grandes empresas de boletería en México, con su plataforma Neerme, e IndieBo en Colombia, los contrataron para sus eventos.

"Neerme es la plataforma de live stream que permite crear experiencias realmente interactivas y, en alianza con Rebus, brindará al asistente la posibilidad de adquirir un recuerdo único y exclusivo del evento de su artista favorito a través de un proceso muy sencillo", explicó Joshua Francia Torres, CEO de Boletia, México.

Y así como ellos, más de 47 clientes en toda Latinoamérica entre organizadores de eventos, equipos deportivos, foros y sedes están encontrando en Rebus soluciones inteligentes y memorables en formatos digitales para venta de experiencias.

Datos de contacto:

Jacqueline Navarro
+52 55 2152 6394

Nota de prensa publicada en: [Ciudad de México](#)

Categorías: [Nacional](#) [Música](#) [Fútbol](#) [Tecnología](#) [Recursos humanos/empresa](#)

Mexico Press

<https://www.mexicopress.com.mx>