

El tiempo que se dedica a redes sociales puede convertirse en 1.000€ mensuales gracias a AddTimme

Nace AddTimme, el marketplace de talento en el que el conocimiento y la experiencia se pagan

Los españoles están conectados a Internet, de media, más de seis horas al día, dos de ellas -casi íntegras- dedicadas a las redes sociales. Si se destinara ese tiempo a monetizar el conocimiento, se podrían obtener unos ingresos extra de alrededor de 1.000€ al mes. Con este punto de partida ha nacido AddTimme, la startup española que aspira a convertirse en el marketplace de talento de referencia en habla hispana.

A diferencia de otros modelos de intercambio de servicios, AddTimme se basa en el concepto de comunidad de libre mercado en la que los adders pueden ofrecer su conocimiento y su talento en la modalidad que prefieran (asesoría por videollamada, cursos, sesiones periódicas, etc.) y los getters, personas que contratan los servicios, pueden obtener el consejo o la orientación que necesitan en ámbitos muy variados. “Todos tenemos un talento, un currículum, unas aficiones o unas habilidades en las que destacamos. Son conocimientos y aptitudes que pueden ser útiles para otros en muchas ocasiones. Lo que buscamos en AddTimme es que ese conocimiento sea una fuente de ingresos -como complemento a un salario o como alternativa laboral- y que además ayude a otras personas y empresas de forma sencilla”, explica Gonzalo Solana, fundador y CEO de AddTimme.

El mercado del conocimiento online

Durante el confinamiento el mercado de eLearning experimentó un enorme crecimiento a nivel global. En 2020 superó los 250.000 millones de dólares y se prevé que crezca a una tasa de crecimiento interanual compuesto (CAGR) de más del 21% entre 2021 y 2027. Una expansión similar se espera en el ámbito de EdTech (tecnología educativa), que representa el conjunto de herramientas que permiten, además, ofrecer contenido personalizado o centrado en un sector, sesiones en streaming o incluso individuales (one-to-one). En 2020 esta industria ya alcanzaba los 89.000 millones de dólares.

Por otra parte, el volumen de actividad de los profesionales con la modalidad ‘freelance’, dueños de su tiempo y que pueden ofrecer servicio totalmente adaptado a las necesidades de cada cliente, también está creciendo de manera muy notable. En 2020 ya suponía una facturación de 3.400 millones de dólares y se prevé que aumente un 20% cada año (CAGR) entre 2021 y 2028.

La actividad de AddTimme se desarrolla en la convergencia de estos mercados, al permitir a los profesionales independientes ofrecer no solo sus servicios, sino también su conocimiento en el formato que más se ajuste a su agenda y la de sus clientes (Informes, sesiones personalizadas, vídeo, etc.) de una manera ágil y sencilla.

Aunque la plataforma está abierta a todos los sectores, las áreas principales a las que mejor se ajustan son los servicios de mentoría y asesoría (diseñadores, abogados, consultores, especialistas en

marketing, asesores financieros, contables, preparadores de oposiciones, etc.); salud y bienestar (coaches, psicólogos, nutricionistas, entrenadores personales de yoga, pilates, etc.); y formadores tecnológicos (especialistas en software, en redes, en lenguajes de programación, aplicaciones, etc.).

A través de todos estos servicios y con un modelo de suscripción para usuarios profesionales (adders) y 'freemium' -en el que solo se paga por lo contratado- para los beneficiarios (getters), AddTimme prevé alcanzar una facturación de 4 millones de euros en los próximos cuatro años.

Datos de contacto:

AddTimme

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>