

SNAU desembarca en Valencia

La plataforma online de servicios para perros a domicilio llega a Valencia tras su lanzamiento hace un año en Madrid y Barcelona

[Snau](#), el primer marketplace de servicios para perros a domicilio continúa su crecimiento con la apertura de nuevos mercados. La startup española, conocida por facilitar la vida de la comunidad canina a través de las nuevas tecnologías, llega a la capital valenciana para ofrecer sus servicios de adiestramiento, peluquería, alojamiento y paseo.

“Estamos en un momento muy ilusionante para la compañía”, afirma Dado Snau, cofundador y CEO de Snau, y añade que “la buena acogida en Madrid y Barcelona ha generado una gran demanda de nuestros servicios en la Comunidad Valenciana y hemos optado por empezar en Valencia, por ser la provincia con una mayor comunidad canina”.

Dado Diez-Hochleitner, Kevin Costa, Manuel Sierra y Alex Andreu son los fundadores de esta startup que sirve de plataforma para poner en contacto a dueños de perros con particulares y profesionales (denominados snauers) que ofrecen los servicios a domicilio. Los snauers han sido seleccionados previamente por la compañía, estudiando su perfil y características personales junto a su experiencia en el cuidado de perros.

El procedimiento es muy sencillo. El usuario solo tiene que darse de alta en la web y seleccionar el servicio deseado, rellenar un pequeño formulario con las especificaciones de prestación y la compañía le enviará una propuesta con el nombre y perfil del snauer que prestará el servicio. Su modelo de negocio de Snau se basa en cobrar un pequeño porcentaje sobre el servicio facilitado y, además, se encargan de gestionar los pagos a los snauers.

La idea surgió en 2015, cuando el perro de Dado Diez-Hochleitner -llamado Snau- cayó enfermo y tuvo que dedicar mucho tiempo en su cuidado. “Tuve que atender todas sus necesidades y me supuso mucho tiempo, muchos desplazamientos y adaptarme a los horarios de las clínicas y disponibilidad de las residencias caninas”, explica Dado, cofundador y CEO de la empresa. Al finalizar sus estudios de LEINN (Liderazgo Emprendedor e Innovación) se juntó con tres amigos con los que ya había desarrollado algún proyecto y vieron que existía una oportunidad de negocio en este segmento. Decidieron entonces centralizar todos los cuidados que un perro necesita en una misma plataforma. Un desembolso de 3.000 euros hizo posible esta startup que nació al amparo de la economía colaborativa y en la que pronto quisieron participar amigos y familiares, con una inversión de 60.000 euros.

En su primer año de vida, Snau ha gestionado más de 4.000 servicios caninos

con más de 3.500 usuarios, y registra un crecimiento del 18% al mes.
