



Transporte de Mercancía & Mudanzas

Entrega:

Gestión Tiempo, Resumen Ejecutivo y One Page

Grupo 3

GESTIÓN DEL TIEMPO

ID Tarea	Tarea	Duración	2021													
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
1	Solicitud financiamiento del proyecto	2 mes														
2	Constitución de la empresa	45 días														
3	Alquiler local	2 meses														
4	Decoración y diseño del local	1 mes														
5	Reclutamiento e inducción	3 meses														
6	Alianzas estratégicas	3 meses														
7	Adquisición de equipos de oficinas	1 mes														
8	Adquisición material gastable	15 días														
9	Instalación de equipos informáticos	15 días														
10	Instalación equipos de telecomunicaciones	15 días														
11	Instalación sistema de alarma y seguridad	15 días														
12	Desarrollo de App móvil y Sitio Web	3 meses														
13	Prueba piloto App móvil y Sitio Web	15 días														
14	Suscripción a App Store y Google Play	15 días														
15	Integración Sistema ERP Quickbooks	15 días														
16	Integración CRM Sugar Enterprise	15 días														
17	Demostración de la App Móvil y Sitio Web en puntos	3 meses														
18	Presentación propuesta clientes estratégicos empresariales	6 meses														
19	Revisión y análisis de resultados	1 semana														
20	Crear, publicar y compartir contenido en RRSS para generar atracción el público objetivo	9 meses														
21	Invertir en SEO para potenciar y dar más visibilidad en los resultados de búsqueda	9 meses														
22	Invertir en SEM para promocionar nuestra página web en los motores de búsqueda	9 meses														
23	Uso de email marketing para generar notoriedad	9 meses														
24	Uso de Social Ads y Google Ads para ofrecer contenido de valor	9 meses														
25	Uso de Landing Page para dar visibilidad especial	9 meses														
26	Publicación de video en la web mostrando al embajador de marca contratando el servicio en la App y Página web.	9 meses														
27	Mantener interacción a través RRSS: Infografía en línea colada en nuestras redes sociales y página web mostrando las bondades del servicio y nuestra propuesta de valor.	9 meses														
28	Enviar Pop-Up para suscribirse a Newsletter y novedades de	9 meses														
29	Ofrecer ofertas de descuento para los que se suscriban a	9 meses														
30	Stand en Plazas Comerciales impulsando la descarga de la app móvil y registro en la página web obteniendo descuento	9 meses														
31	Creación de ebooks como marketing de contenido para cautivar clientes con nuestra propuesta: Un viaje más sostenible, donde demos nuestro compromiso con el medioambiente y sobre la importancia de disminuir el impacto de las emisiones de carbono que emiten los automóviles.	9 meses														
32	Remarketing con campañas personalizadas para incrementar el ROI	9 meses														
33	Email Marketing a la base de datos, con nuestra propuesta de valor para desarrollar la relación, interactuar con los contactos y generar confianza en los usuarios	9 meses														
34	Difusión de videos testimoniales y descriptivos de los servicios ofrecidos	9 meses														
35	Publicar manifiesto con política de garantía	9 meses														
36	Uso reloj en la página WEB con vigencia de descuento	9 meses														
37	Programa de fidelización con descuentos para la 3era contratación	9 meses														
38	Encuesta de satisfacción para conocer las opiniones de los clientes y lo que realmente necesitan para satisfacer sus necesidades.	9 meses														
39	Email Marketing: Seguimiento a ofertas exclusivas y de lanzamientos a través de Newsletter con periodicidad semanal a los usuarios registrados en la base de datos, para lograr cerrar ventas.	9 meses														
40	Uso activo de redes sociales	9 meses														
41	Revisión resultados del año 2021	1 semana														

RESUMEN EJECUTIVO

Move IT es una plataforma digital para contratar servicios de transporte de mercancías y mudanzas en República Dominicana; a través de la cual, es posible la integración de transportistas, empresarios y relacionados, así como cualquier usuario particular que necesite contratar un servicio de este tipo.

El modelo de negocio de Move IT ofrece a sus clientes una propuesta de valor innovadora, con servicio personalizado de forma rápida y segura, y con un valor añadido que les genera ahorro de tiempo, comodidad, rapidez y facilidad para contratar el servicio. A su vez, permitirá a cada uno de los clientes monitorear en tiempo real el estatus de su mercancía, a través del sistema de GPS del móvil; además de que podrá contar con:



Contratación del servicio de mudanza y transporte de mercancía de forma digital



Pagos en línea



Cotizaciones en línea



Elección vehículo de su preferencia



Seguros contra daños y pérdidas de mercancías



Servicios Complementarios

Un elemento fundamental para garantizar el logro de los objetivos es recurrir al uso de los recursos tecnológicos que permitan a nuestros clientes con solo un clic encontrar el servicio, vehículo y conductor que se adapte a sus necesidades; con el fin de garantizar una experiencia única e innovadora.

¿QUÉ NOS MOTIVA?

En el territorio nacional dominicano, el transporte de mercancías por carretera es el medio de transporte número 1; debido a la poca extensión territorial del país. A pesar de esto, es considerado un sector bastante informal, con deficiencia en el nivel de servicio.



Es evidente cómo los empresarios que necesitan hacer entregas a sus clientes muchas veces no cuentan con un sistema de transporte y distribución competente; por lo que, deben delegar dicha actividad haciendo uso de outsourcing.

Por otro lado, los particulares que utilizan un servicio de acarreo y mudanza de forma frecuente u ocasional, se enfrentan a la informalidad de gran parte del sector, así como a precios que no guardan relación con el servicio recibido.

En el proceso de contratación de estos servicios ambos observan como cada día las empresas del sector de transporte fallan en su gestión, incumplen los tiempos de entrega, maltratan la mercancía, no proporcionan garantías por daños y pérdidas y mantienen precios elevados. A su vez, muestran obsolescencia en procesos de rastreo de la carga y canales de comunicación con el cliente.

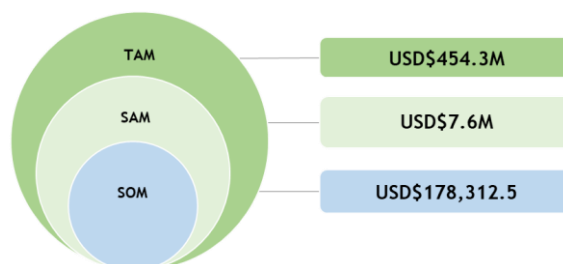
Del otro lado de la moneda, están aquellos transportistas autónomos que buscan hacer crecer sus ingresos, que anhelan incrementar su cartera de clientes y encontrar un lugar en el que ofrecer su servicio sea más rentable, formal y seguro.

Move IT se enfoca en desarrollar un modelo de negocio que permita satisfacer las necesidades de empresarios y particulares interesados en la adquisición de este servicio.

VALORACIÓN DEL MERCADO

Delimitamos el alcance de Move IT a las 9 ciudades principales del país en su primera etapa, basándonos en cantidad poblacional, desarrollo económico y tecnológico. Segregando aquellas empresas con mayor necesidad de adquirir nuestro servicio. Esto con el fin de concentrar los esfuerzos en los mercados más prominentes.

El TAM, SAM y SOM de nuestro proyecto se refleja en la siguiente imagen; en la cual, se evidencia que en el primer año estimamos captar el 1% y 4% de los clientes particulares y empresariales; porcentajes que representan un total de \$178,312.5 dólares.



NUESTROS CLIENTES

Con esta oportunidad de negocio se pretende satisfacer un público objetivo compuesto por el sector empresarial y particular que deseen un servicio de mudanza o transporte de mercancía, así como también para los socios transportistas que deseen ofertar un servicio de calidad, garantizando la formalidad de este.

ESTRATEGIA DE MARKETING

Move IT tiene como objetivo estratégico de marketing poder captar la mayor parte de los clientes objetivos a través de estrategias que impacten los resultados de las ventas y permitan fidelizar a nuestro público objetivo. Para esto, nos apoyaremos en las 4 etapas del Marketing Funnel, que nos permitirán desarrollar acciones enfocadas a cada etapa.



SERVICIO

La voz del cliente es la principal herramienta con la que cuenta nuestra organización. En la actualidad para la planificación estratégica y con la incidencia de la era digital, surge un nuevo tipo de cliente, uno que demanda una experiencia más personalizada, receptiva y permanente.

La App y sitio web de Move IT permitirán a los clientes tener información de los vehículos, conductores y clientes. Estos, podrán comunicarse por chat a través de la página y app, o por teléfono y WhatsApp, si así lo prefieren, podrán enviar y obtener un presupuesto en tiempo real.

Para el modelo de negocios de Move IT las personas, procesos y tecnología tienen gran impacto en la experiencia que viven nuestros clientes, por esto implementaremos estrategias que permitan una propuesta de valor única e innovadora.

EQUIPO

Los puestos de trabajo requeridos para el logro de los objetivos de Move IT están definidos de la siguiente forma:



<p>Gerente General</p> <p>Tiene la responsabilidad de Dirigir y administrar los recursos de la compañía, así como asegurar el logro de los objetivos</p>	<p>Coordinador de Operaciones</p> <p>Es el responsable de planificar, dirigir y controlar las diferentes actividades y operaciones logísticas de la empresa</p>	<p>Analista de Experiencia del Cliente</p> <p>Ofrecer a los clientes y socios un servicio de atención personalizada, respondiendo eficazmente sus consultas y sugerencias</p>
<p>Analista Técnico</p> <p>Encargado de Ofrecer asistencia a los usuarios, para solucionar las problemáticas tanto con el hardware como con el software de sus equipos</p>	<p>Coordinador Comercial</p> <p>Es el responsable de liderar, gestionar y garantizar el desarrollo campañas y estrategias de marketing así como también los procesos de ventas y la captación de los socios claves</p>	<p>Analista Comercial</p> <p>Realizar el seguimiento oportuno de las estrategias de marketing, así como el comportamiento de las ventas de la compañía</p>

DATOS FINANCIEROS

Para el financiamiento de la inversión que requiere Move IT para su puesta en marcha, estaremos recurriendo al financiamiento bancario para el 30% de la inversión, durante un periodo de 5 años y el 70% restante lo obtendremos a partir de los fondos propios de los inversionistas.

El desarrollo del proyecto implica la inversión inicial de \$105,539.12 dólares; la cual, estará incrementando en función de las necesidades de cada año.

CUENTA DE RESULTADOS

La cuenta de resultado del proyecto muestra que en el primer año estimamos un resultado negativo; sin embargo, en el segundo año proyectamos tener beneficios, iniciando a repartir reservas y dividendos a partir del tercer año.

Cuenta de resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	\$ 137,558.10	\$ 204,937.15	\$ 305,585.73	\$ 456,012.59	\$ 680,943.08
Gastos Recursos Humanos	\$ 79,995.65	\$ 78,945.65	\$ 92,503.26	\$ 118,968.48	\$ 185,611.65
Gastos de Marketing e I+D	\$ 32,741.08	\$ 37,189.90	\$ 52,121.25	\$ 73,441.61	\$ 90,301.14
Margen Bruto	\$ 24,821.37	\$ 88,801.60	\$ 160,961.22	\$ 263,602.50	\$ 405,030.29
Gastos operacionales	\$ 59,415.96	\$ 61,456.76	\$ 63,703.40	\$ 66,045.84	\$ 125,863.25
Margen Operativo (EBITDA)	\$ (34,594.59)	\$ 27,344.84	\$ 97,257.82	\$ 197,556.66	\$ 279,167.04
Amortización	\$ 10,662.52	\$ 11,622.14	\$ 13,714.13	\$ 16,456.95	\$ 23,204.31
EBIT	\$ (45,257.11)	\$ 15,722.70	\$ 83,543.70	\$ 181,099.70	\$ 255,962.74
Gastos Financieros	\$ 4,749.26	\$ 4,044.87	\$ 3,234.82	\$ 2,303.27	\$ 1,231.98
EBT	\$ (50,006.37)	\$ 11,677.83	\$ 80,308.87	\$ 178,796.43	\$ 254,730.76
Impuesto sobre beneficio (27%)	\$ -	\$ 3,153.01	\$ 21,683.40	\$ 48,275.04	\$ 68,777.30
Beneficio neto	\$ (50,006.37)	\$ 8,524.81	\$ 58,625.48	\$ 130,521.40	\$ 185,953.45
Dividendos	\$ -	\$ -	\$ 17,587.64	\$ 49,598.13	\$ 70,662.31
Reservas	\$ -	\$ 8,524.81	\$ 49,562.65	\$ 130,485.91	\$ 245,777.05

RATIOS

Mediante los ratios visualizamos las proyecciones de liquidez, rentabilidad y solvencia que tendrá el proyecto a lo largo de los años. Según los datos de la tabla nuestra liquidez es débil en el primer año, pero proyectamos una disponibilidad mayor de recursos en los siguientes años; los cuales, nos demuestran que podemos hacer frente a nuestras deudas en el corto y mediano plazo. De acuerdo al ratio financiero, para el año 5 tendremos un nivel bajo de endeudamiento.

Ratios de rentabilidad					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Retorno sobre inversión ROE	-209%	10%	37%	46%	43%
Retorno sobre activo ROI	-70%	14%	48%	61%	59%
Margen sobre Ventas ROS	-33%	8%	27%	40%	38%
Ratios de eficiencia					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación del activo	2.12	1.79	1.74	1.54	1.57
Rotación del circulante	9.17	3.06	2.53	1.98	2.13
Ratios financieros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez / Disponibilidad	1.07	12.81	55.77	92.30	63.85
Endeudamiento	1.72	0.30	0.11	0.04	0.01
Cobertura del inmovilizado	1.02	2.29	3.16	4.45	3.71
Plazo medio de cobro	13.27	43.89	46.24	33.38	41.31
Fondo de maniobra	960.23	61,717.32	118,529.81	228,251.54	314,263.17

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

Valorando nuestro proyecto desde el punto de vista de las 3 herramientas financieras más utilizadas, TIR, VAN y Pay Back ROI, podemos concluir lo siguiente: Lograremos una tasa de rentabilidad superior al coste de capital exigido por los socios, que era del 18% y recuperaremos la inversión al cabo de 3 años y 4 meses.

Valor actual neto (VAN)	86,901
Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)	34.11%
Pay Back	3 años y 4 meses

ONE PAGE



Move IT es una plataforma digital para contratar servicios de transporte de mercancías y mudanzas en República Dominicana a través de la cual es posible la integración de transportistas, empresarios y relacionados, así como cualquier usuario particular que necesite contratar un servicio de este tipo.

Identificación de Problema

Las empresas del sector de transporte de mercancías y mudanzas en la República Dominicana, en su mayoría, ofrecen sus servicios de manera informal, incumpliendo en los tiempos de entrega y ofreciendo un servicio al cliente deficiente, con precios elevados y sin garantías contra daños y pérdidas. Por otro lado los transportistas y propietarios de vehículos anhelan que sus servicios sean más rentables, formales y seguros.

Cientes Particulares

Ha sufrido daños en sus artículos **47%**

43% Son afectados por del informalidad transportista

Recibieron un servicio con vehículos en mal estado **34%**

30% Considera pagó un precio muy alto por el servicio

Cientes Empresariales

Ha sufrido daños en sus artículos **29%**

52% Está inconforme con la impuntualidad

Recibieron un servicio con vehículos en mal estado **43%**

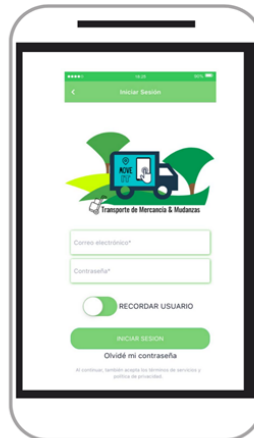
39% Considera que los transportistas son muy informales

1 Move IT es un intermediario entre:



3 Este modelo de negocios genera a sus clientes:

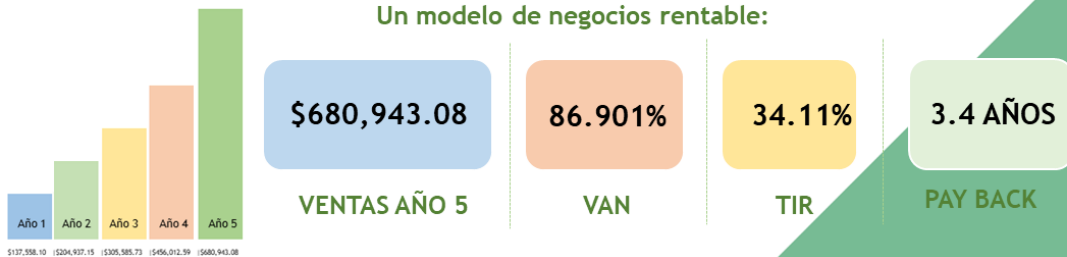
Tranquilidad | Ahorro de tiempo | Seguridad | Facilidad y Rapidez para contratar este servicio



2 Ofrece a sus clientes:

- Trazabilidad
- Contratación de forma digital
- Pagos en línea
- Elección del transporte de su preferencia
- Servicios complementarios
- Seguros contra daños y pérdidas de mercancías

Un modelo de negocios rentable:



Conformado con un equipo multidisciplinario:

Ambarly Basora



Comercial | Ventas | Servicio

Helen Rosa



Distribución | Inventario | Almacén

Iris Veras



Logística | Servicio | Administración

Rosa García



Logística | Abastecimiento | Distribución

Sheila Rodríguez



Mercadeo | Ventas | Servicio

Stephanie Peña



Planificación | Abastecimiento | Distribución