



KID BUS

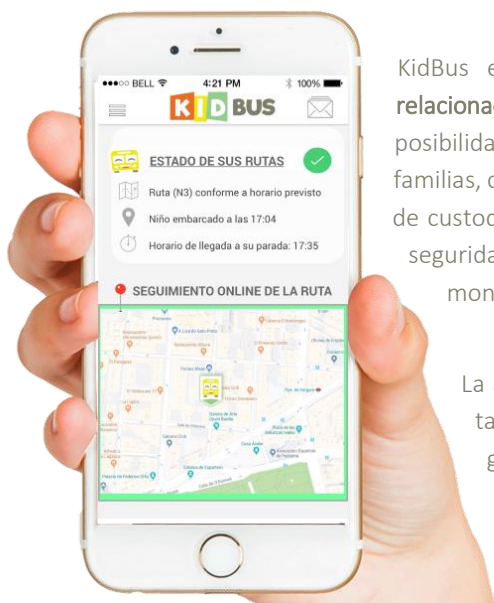
Executive MBA 2017-2018

Resumen ejecutivo



José María Cano
Noelia Casabal
Mónica Díaz
Lino Prahov

¿Qué es KidBus?



KidBus es un sistema que simplifica la gestión de las operaciones relacionadas con rutas escolares. Entre sus funcionalidades, destaca la posibilidad de compartir información de ruta en tiempo real entre las familias, colegio y bus, la planificación de servicio para el colegio y el control de custodia de los niños. La solución minimiza los riesgos operativos y de seguridad, aportando tranquilidad tanto a padres, como a colegios y monitores.

La automatización de los procesos permite descargar al monitor de tareas repetitivas y de poco valor y el almacenamiento centralizado garantiza el control y protección de la información sensible.

A continuación, se presentan las principales funcionalidades:

- **Gestión de rutas:** Definición de rutas, incluyendo trazado, paradas y horarios. Publicación y visualización de las rutas en un mapa, con el fin de facilitar la elección de servicio a contratar por los usuarios finales (familias).
- **Gestión de contactos:** Almacenamiento y gestión centralizada de todos los datos personales y de contacto utilizados en la operativa, incluyendo alumnos y familias. El acceso a esos datos se concederá a los operadores según el criterio “must know”, maximizando la protección de los datos.
- **Gestión de suscripciones:** Visualización y modificación de los servicios contratados (cambio rutas).
- **Contratación online de servicios puntuales:** contratación flexible para adaptarse a necesidades puntuales de los padres, evitando la rigidez del sistema actual que obliga a la contratación por trimestre.
- **Seguimiento de trayectos:** Seguimiento automático de los vehículos a través de posicionamiento GPS, control de horarios, avisos automáticos en caso de retrasos. Seguimiento en tiempo real por parte de colegio y familias. Previsión de llegada.
- **Planificación de embarque (colegio):** Asignación automática de plazas según los servicios contratados, generación de órdenes de embarque, desembarque, cadena de custodia. Envío (a través de la plataforma) a las ordenes personalizadas para todos los actores, incluyendo profesores, monitores, familias.
- **Control de embarque, desembarque y custodia:** Control de embarque, desembarque y cadena de custodia de alumnos, a través de múltiples métodos de identificación incluyendo tokens RFID, reconocimiento facial, confirmación manual por parte del monitor, etc. Avisos/informes en tiempo real para colegio y familias. Ayudas operativas en tiempo real para el monitor: aviso de alumnos ausentes, aviso de “todos embarcados/ todos desembarcados”, etc.
- **Control de recogidas, autorizaciones:** Control de las personas autorizadas a recoger alumnos. Autorizaciones puntuales. Autenticación de las personas autorizadas a través de múltiples métodos: a través de la App KidBus, código QR, clave, validación de cara por parte de la familia, etc.
- **Analítica:** Múltiples informes de negocio, incluyendo: estado de servicio, cumplimiento de horarios, ocupación, incidencias, etc.

¿Por qué KidBus es una oportunidad de negocio?

La mayor preocupación para los padres son sus hijos. Los colegios, como delegados de confianza de los padres, asumen gran parte de esta preocupación dedicando esfuerzo y recursos en asegurar la seguridad y el bienestar de los niños.

No obstante, en los períodos de transición entre el ámbito doméstico y el escolar es donde más complicado resulta, tanto para familias como para colegios, mantener el control. La existencia de muchos actores, imprevistos ajenos (tráfico, meteorología, etc.) y el proceso de cambio de responsables en sí, hacen la gestión y la comunicación muy complicada.

El actual ecosistema digital, los núcleos urbanos cada vez más concentrados, los nuevos modelos de familia, etc. hacen de éste el *momentum* para buscar una solución más flexible al problema.

Adicionalmente, las soluciones parciales que existen actualmente en el mercado no cubren completamente las necesidades de un modelo de negocio que es complejo y requiere de soluciones flexibles.

KidBus propone una solución completa, que cubre las necesidades de todos los implicados en el proceso de gestión de rutas, desde la planificación del servicio, hasta la entrega segura de los niños en manos de los responsables autorizados.

La tecnología necesaria está en nuestras manos para hacer que las rutas de autobuses estén más cerca que nunca de las familias y los colegios, mediante una solución con gran potencial de escalabilidad, que hará evolucionar la manera de concebir el transporte escolar.

Basándonos en datos oficiales estatales e internacionales, podemos estimar que, a día de hoy, existen en el mundo, unos 800 mil centros educativos infantiles con servicio de ruta escolar. Todos ellos constituyen el mercado potencial total de KidBus (TAM)



Reduciendo este número por criterios de disponibilidad tecnológica y capacidad de económica, podemos estimar que el volumen del mercado servible se sitúa en unos 60 mil colegios (SAM)

los utilizados en la determinación de TAM, estimamos el tamaño de nuestro SAM en alrededor de 60 mil colegios europeos o norteamericanos.



Para determinar la existencia de demanda, se han realizado más de 50 entrevistas a padres, colegios, monitores, y a empresas de servicios de rutas escolares, afianzando así hipótesis que han permitido robustecer KidBus.



Sufren Retrasos

En rutas **urbanas**
y **extrarradio**



Monitores sufren incidencias



Exigen flexibilidad en el servicio

Colegios **concertados**
y **privados**



Buscan solución alternativa

Colegios **privados**
internacionales

¿Cómo va a competir KidBus?

KidBus es una **solución integral**, centrada en **facilitar las operaciones del colegio**, con el objetivo final de mantener a las **familias informadas y con la tranquilidad de que todo está bajo control**.

El único competidor conocido, Traceus, tiene una propuesta de valor limitada simplemente a la localización del autobús. Esto nos deja el camino abierto para explotar el potencial de un mercado que busca una solución completa para gestionar toda la operativa relacionada con el transporte escolar, de una manera flexible.

A continuación, se muestra una comparativa de servicios entre KidBus y su principal competidor:

	traceus	KID BUS
Gestión de rutas asignando las paradas y los niños	✓	✓
Posibilidad de cambio de rutas de los niños	✓	✓
Control de embarque y desembarque de los niños	✓	✓
Control en tiempo real de la situación del autobús de cada una de las rutas	✓	✓
Notificación a los padres/colegios de retrasos en cada ruta	✓	✓
Gestión de contactos (familiares, cuidadores autorizados, monitores, profesores)	✗	✓
Gestión de comunicación entre los contactos	✗	✓
Planificación de servicio (órdenes de embarque y desembarque)	✗	✓
Control de custodia de niños	✗	✓
Comunicación automática de retrasos del autobús vs hitos planificados	✗	✓
Posibilidad de contratar servicio de autobús para días puntuales	✗	✓
Generación de informes sobre la utilización de las rutas	✗	✓
Renting y gestión de terminales móviles en los autobuses	✗	✓

- ✗ No incluido
- ✓ Includo con quejas de actuales usuarios
- ✓ Includo

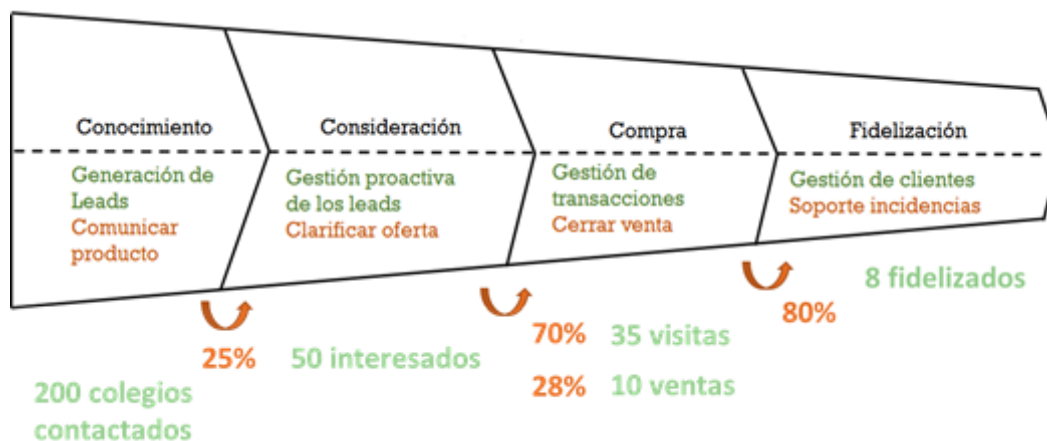
¿Cómo va a conseguir clientes KidBus?

Aunque el mercado potencial de KidBus incluye todo tipo de colegios con ruta escolar, en los primeros años de actividad nuestro foco serán los colegios madrileños con ruta escolar ubicados en la periferia urbana, especialmente de carácter privado, con necesidad de diferenciación respecto a su competencia. Es en estos colegios donde se ha detectado que existe una necesidad de gestión de mayor número de rutas y preocupación por la seguridad, así como un mayor potencial de aceptación de implantación de soluciones digitales.

Párametros para evaluar la capacidad competitiva	Público Inf. & Primaria	Público Secundaria	Concertado Prim & Secund	Privado Centro Prim & Secund	Privado Extrarrad Prim & Secund
1. Sufren atrasos? Si sí, de cuantos minutos? <i>Encuestados: Padres</i>					
2. Suelen modificar/cancelar rutas? Ej: enfermedad, solo ida/vuelta, cambio recogida <i>Encuestados: Padres/Colegios/Tutores</i>					
3. Tienen una solución diferente del teléfono/whatsapp para gestionar la ruta? Si sí, cual? <i>Encuestados: Padres/Colegios/Tutores</i>					
4. Están buscando una solución alternativa? <i>Encuestados: Colegios</i>					
5.Cuál es su número de rutas? <5/5-10/10-15/>15 <i>Encuestados: Colegios</i>					
6.Cuál es la ocupación de sus rutas? <i>Encuestados: Colegios</i>					
	12%	8%	30%	41%	62%
	BAJO	MUY BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO

Para conseguir estos clientes aplicaremos la metodología *Inbound Marketing*, combinando técnicas de marketing no intrusivas con la finalidad de contactar con un usuario al principio de su proceso de compra, con comerciales de venta directa para acompañarle hasta la transacción final, y equipos específicos de postventa con un enfoque proactivo que garantice su fidelización.

Aun considerando que la propuesta de valor de KidBus es alta y muy demandada, supeditamos nuestro plan de ventas a los siguientes ratios de fidelización (números ilustrativos para el primer año de servicio):



Desde KidBus no buscamos simplemente una repetición de la compra, sino conseguir que el cliente se sienta convencido del servicio y esté dispuesto a iniciar una relación duradera con nosotros. Para ello nos convertiremos en un *"business partner"* del colegio que busca crear la lealtad hacia nuestros servicios.

Adicionalmente, entre las acciones de comunicación clave para el proyecto podemos destacar nuestra **presencia en la principal feria de educación en España**: La semana de la educación en Ifema es la principal feria del sector educativo, que se realiza a principios de cada año. Nuestra presencia física con stand propio servirá para ampliar nuestra visibilidad en el mercado, así como para conocerlo mejor y generar una red de contactos del sector.

¿Cómo va a hacer dinero KidBus?

La oferta de KidBus como solución integral que simplifica la gestión de las operaciones relacionadas con rutas escolares, se ofrece al mercado siguiendo un modelo freemium: una parte de los servicios, con funcionalidad reducida, se ofrecen sin coste para el cliente. La principal línea de ingresos para KidBus serán los servicios premium:



Con un precio diferenciado según el paquete escogido:



Asimismo, existirán otros ingresos adicionales que aplicarán de manera flexible dependiendo de los requerimientos del modelo operativo de cada colegio:

- ▼ Servicios profesionales: Integraciones y funcionalidades a medida, operaciones gestionadas, etc.
- ▼ Suministro de hardware asociado: dispositivos embarcados, terminales móviles, tokens, etc.
- ▼ Ingresos financieros
 - Renting de dispositivos móviles
 - Ciclo de cobros más ágil que el de pagos
- ▼ Explotación de datos: business intelligence
- ▼ Comisión por servicios contratados a través de la plataforma

Para el primer año operativo (2019/2020) se espera dar servicio a 10 colegios de unas 200 rutas en modalidad Premium, llegando al cabo de 4 años a más de 1000 rutas (Premium y Premium+).

¿Como va a operar KidBus?



KidBus operará a través de una **plataforma online y una aplicación móvil**. La primera será de gran utilidad al colegio, para realizar las gestiones cómodamente desde un ordenador, y la segunda dará principalmente servicio a los padres para estar conectados desde sus dispositivos móviles.

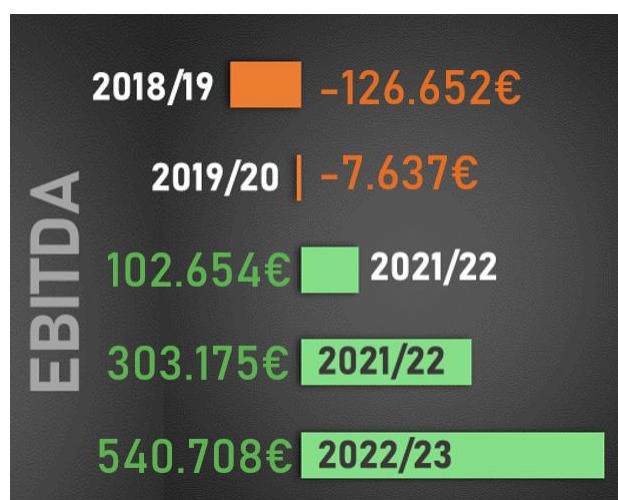
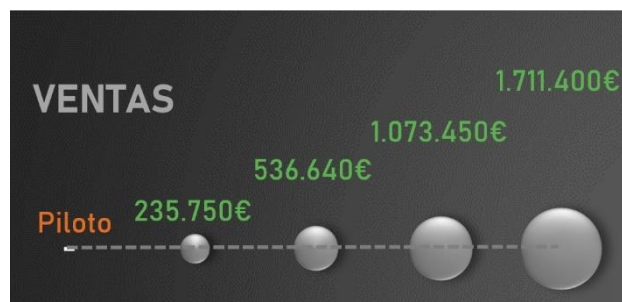
Para ello, se realizará **desarrollo de software** y será necesario el **mantenimiento y explotación de la plataforma** necesaria. Una vez implementada y puesta en producción la solución, la **atención y soporte del cliente** será clave para mantener la satisfacción de los usuarios del Servicio Premium, con especial atención a los horarios claves de actividad de la ruta escolar (de 7.30h a 9.30h y de 16.30 a 18.30h).

Por último, nuestras actividades de **marketing y ventas** serán el **núcleo del desarrollo de negocio**, para dar a conocer una nueva solución integral al mercado que revolucionará la manera de entender la gestión de las rutas escolares.

¿Será KidBus rentable?

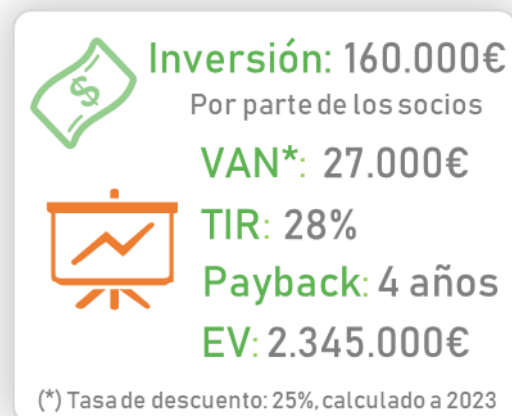
Por su carácter tecnológico (SaaS), KidBus requiere una inversión inicial considerable, pero una vez puesto en producción es una solución muy escalable.

Las ventas proyectadas van desde 236 mil euros en el primer año operativo (2019/2020), llegando a alcanzar alrededor de 1,7 millones en el año 2022/2023.



Asumiendo el cumplimiento del plan de desarrollo y ventas, se espera conseguir resultados positivos (EBITDA) en el ejercicio 2020/2021. A partir de este mismo año, también se esperan ROE sostenibles superiores al 50% y ROA superiores al 60%.

Aplicando nuestra estimación **realista** conseguimos unos indicadores financieros muy satisfactorios.



¿Quiénes somos?

EL proyecto KidBus está promovido por un equipo de gran conocimiento y experiencia colectiva. La diversidad de culturas, edades, experiencias y formas de pensar permite entender y actuar en un entorno complejo y de gran incertidumbre.

Equipo promotor: Nuestro equipo está formado por perfiles muy complementarios, amplia experiencia en diferentes áreas: Dirección de Tecnología, Ingeniería de Software, Project Management, Consultoría tecnológica y de negocio, Finanzas, Pricing y ventas. Nuestra diversidad de conocimientos y la motivación común en el proyecto han sido claves para desarrollar esta idea de negocio.

