INTEGRANTES

MELVIN RAMÓN ÁLVAREZ
YSAMAR BÁEZ RODRÍGUEZ
ALEXANDER CUADRA
WILLIAM ESPINOZA
JOSÉ LUIS HERRERO

ASESORA

VALVANERA CASTRO

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO
EOI Escuela de organización industrial

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO 1
ANÁLISIS DEL ENTORNO 5
ENTORNO POLÍTICO-JURÍDICO 5
ENTORNO CULTURAL 6
FACTORES ECONÓMICOS 6
ENTORNO SOCIO-DEMOGRÁFICO 7
ENTORNO TECNOLÓGICO 8
ANÁLISIS DEL SECTOR 9
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE CONSUMO COLABORATIVO 10
ANALISIS DE LA EMPRESA 11
COMPETIDORES QUE EXISTEN 12
PLAN DE OPERACIONES 14
DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS PROCESOS DE LA EMPRESA 15
PROCESOS OPERATIVOS 16
PROCESO DE APOYO 17
MAPA DEL RECORRIDO DEL CLIENTE 19
REGISTRO DE USUARIOS 19
PACKITERO CUSTOMER JOURNEY 19
MEPACKITERO COSTUMER JOURNEY 20
ACUERDO DE PAGO 20
RECURSOS DE MATERIALES 21
PROCESO DE VALIDACIÓN 22
PLAN DE MARKETING 23
PUBLICO OBJETIVO 23
VENTAJAS DEL SERVICIO DE PACKITME 23
¿CÓMO FUNCIONA NUESTRO SERVICIO? 24
GARANTIZAMOS CONFIANZA Y SEGURIDAD 25
MARKETING MIX 26
PRODUCTO 26
PRECIO 26
DISTRIBUCIÓN 27

PROMOCIÓN 27
ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO – MÉTRICAS 27
ESTRATEGIA DE RELACIÓN CON EL CLIENTE 28
PRONOSTICO DE VENTAS 29
ESCABILIDAD 29
CRONOGRAMA ACCIONES DE MARKETING 31
PRESUPUESTO DE MARKETING 31
PLAN DE RECURSOS HUMANOS 32
PERFILES DE LOS SOCIOS 32
PREVISIÓN DE PLANTILLAS 34
TABLA DE RETRIBUCIÓN 34
OTROS PUESTOS DE TRABAJO 35
PLAN FINANCIERO 36
PLAN DE CONTINGENCIA 41
CONCLUSIONES 42
ANEXOS 43

RESUMEN EJECUTIVO

¿Quiénes somos?

PackItMe está formado por cinco emprendedores, procedentes de un ámbito profesional distinto, sin embargo cada uno de nosotros cree que existe una gran oportunidad de negocio en el compartir experiencias, entre la mensajeria colaborativa y el uso de las nuevas tecnologías. Con la intencion de posicionarse como la mejor compañía de envios colaborativos de España.

¿Quiénes forman nuestro equipo?

Esta empresa está conformada por un equipo de cinco jóvenes profesionales, con un gran deseo de emprender una idea de negocio y con experiencia principalmente en marketing, experiencia al cliente, tecnología de la información, finanzas y gestión de proyectos.

Alexander Ariel Cuadra Ortega: Ingeniero Industrial administrativo con más de 4 años de experiencia en diferentes sectores habiendo desempeñado posiciones entre las que podemos mencionar comercial, legal, operaciones, ventas y compras. Tiene un MBA con especialidad en Experiencia de cliente, esto permitirá analizar todo el recorrido de los usuarios durante el uso de nuestro servicio, garantizando la mejor experiencia posible.
José Luis Herrero González: Ingeniero Superior Industrial con especialidad en organización industrial, con experiencia tanto en el sector energético como en el sector de la construcción y en finanzas
Tiene alta capacidad resolutiva y gestión de proyecto, por lo que tiene un papel muy importante en PackItMe ya que estará encargado de las finanzas de este proyecto.
William Espinoza: Ingeniero en Informática y Sistemas, Ingeniero Industrial y tiene un MBA con experiencia de clientes. Con un año de experiencia en desarrollo de web, tres años en diseño industrial y 6 años como empresario hotelero.
Este encargado de la parte de informática de PackItMe, estando presente siempre en el desarrollo de los proyectos informáticos, mantenimiento de web.
Melvin Ramón Álvarez: Realizó estudios de Derecho en La Republica Dominicana y ha laborado para negocios familiares durante los últimos 10 años, lo que le ha permitido experimentar las diferentes áreas que conforman un negocio, especialmente en el área comercial y operativa. Tiene un MBA con Especialidad en Experiencia de Cliente, así como también ha realizado Master en Comercio y Negocios Internacionales y Master en Alta Dirección de Empresas. Estas aptitudes lo califican para aportar a este proyecto una amplia experiencia y visión sobre el desarrollo de los negocios, la optimización de procesos y operaciones
Ysamar Báez: Licenciada en Marketing, tiene un Master in Business Administration – M.B.A., y una especialidad en International Business. Posee 3 años de experiencia en el área de servicio al cliente y ventas en el sector de Consultoría de Seguros de Vida y Salud, en Santo Domingo, República Dominicana.

Es la Community Manager de PackItMe, ya que está capacitada tanto para el desarrollo de la comunicación de la plataforma, como también el seguimiento de usuarios, y comparte gestiones con el Responsable de Marketing.

¿Qué es eso de la mensajeria colaborativa?

El servicio de mensajeria está inspirado en la tendencia de economía colaborativa, que permite a los usuarios de plataformas comunicarse entre sí para tener una alternativa diferente a la convencional de enviar un paquete.

¿Quiénes son nuestros clientes?

Nuestros clientes se dividen en dos clases: Packitero que es el que realiza un trayecto con espacio libre para llevar paquetes y que tiene en común un destino y punto de partida con un MePackitero. MePackitero: Es una persona que tiene la intencion de enviar un paquete desde un punto A, hacia un punto B, que coinciden con el punto de salida y destino del Packitero.

¿Qué les ofrecemos?

Una plataforma en la que puedas enviar y recibir paquetes de forma sencilla, económica, innovadora, segura y rápida.

Sencilla: A través de un sistema muy intuitivo que permita la adaptación fácil del usuario. Permitiendo que te registres como usuario y tengas acceso a ver quiénes están dispuestos a transportar o enviar paquetes.

Economía: Ahorrando dinero ya que el precio es inferior respecto de la paquetería tradicional, con diferencias de precio que te permiten economizar hasta un 50% en tus envíos.

Innovadora: PackItMe será la primera empresa de paquetería colaborativa en España con sistema de geo posicionamiento global, plataforma de pago con tarjetas de crédito y servicio de seguro e indemnización de paquetes.

Segura: Con el acceso a los perfiles de quienes interactúan en la plataforma, te hará sentir más cercano y confiado de quien realiza el servicio, además de contar con una póliza de seguro e indemnización de paquetes y la localización en todo momento mediante nuestra app.

Rápida: Por la gran cantidad de ofertas y horarios disponibles a los usuarios al momento de interactuar en nuestra plataforma, ajustándose a los requerimientos y especificaciones que necesites.

¿Cómo llegamos a nuestros usuarios?

La captación de “Packiteros” y “MePackIteros” es la actividad clave para nosotros, esto lo llevaremos a cabo por medio de las redes sociales, publicaciones en blog, videos, publicidad en revistas, foros y el ``boca a boca´´ por la recomendación de nuestros usuarios.

Para conseguir este objetivo tendremos un gran aumento en la inversión de marketing. A medida que pasan los años nuestro presupuesto de marketin va aumentando a razon de: El primer año invertimos 35.000€, llegando el quinto año a una inversión superior a los 60.000€.

¿Por qué lo hacemos?

La economía colaborativa se ha establecido en la sociedad y en las empresas. Cada día son más las personas que comparten comida, ropa, tiempo, transporte o Wifi. Los empresarios comparten experiencia, espacios de trabajo e intercambian maquinaria.

¿Qué vendemos?

Una plataforma de mensajeria colaborativa, segura y confiable en el que solucionamos barreras multiviales, opciones de pago como también una tecnologia que permite visualizar el estado del paquete durante el trayecto.

Queremos aumentar la comodidad y calidad de los desplazamientos diarios de las personas, aprovechándonos del espacio infrautilizado de los coches.

¿Cómo lo vendemos?

Mediante una App Móvil, que conecta usuarios para transporte y envio de paquetes.

¿Cómo van a conocernos?

Nos daremos a conocer mediante actividades promocionales, como la experiencia positiva de cada usuario que concluirá con una recomendación. A través de búsqueda de internet SEO y SEM, redes sociales (Facebook, Twitter), diferentes eventos de transporte colaborativo, anuncios en revistas innovadoras y de gran alcance. PackItMe pretende conseguir la mayor penetración posible de su target.

¿Cómo hacemos dinero?

Generaremos ingresos mediante el cobro de una comisión de un 20% por cada envío realizado. También obtendremos beneficio vía el seguro opcional de paquete.

¿Cuánto nos va a costar?

La inversión inicial que necesita PackItMe para ponerse en marcha es de 17.000€. El capital necesario va a ser gestionado por parte de los fundadores de la empresa a razón de 4.500,00€ cada uno para un total de 22.500,00€ y obtendran un préstamo de 20.000 € para hacerle frente a los costes del primer año.
Debido a la naturaleza de PackItMe la mayor parte de los gastos provienen del marketing 235.000€ (los primeros 5 años), aplicación y pagina web que alcanzaría un coste de aproximadamente unos 26.000 euros.

¿Cuánto vamos a ganar?

Los ingresos de PackItMe es un modelo de ingresos por comisión. La suscripción será gratuita por los canales (app o web) y se aplicara una comisión del 20% sobre envío facturado. La facturación prevista para los 5 primeros años es de 281.250 Euros en el 2017, 567.294 en el año 2018 y 850.941 en el año 2019, 1.191.317 en el 2020 y 1.548.712 en el 2021, con un ratio de conversión de 0,31% de los usuarios alcanzados mediantes nuestras campañas de marketing.
La estimación de envíos para el primer año es de 25.000, el segundo 50.426 y 75.639 el tercer año, 105.894 el cuarto año y 137.663 envíos.

¿Esto va a funcionar?

Estamos convencidos de que funcionará. Hemos validado las hipótesis con encuestas, reuniones, encuentros con la competencia, etc., obteniendo datos de nuestros potenciales usuarios y sector. La mensajería colaborativa como servicio de paquetería, representa un servicio demandado por la sociedad como alternativa de la mensajería actual. Existe una necesidad identificada así como un nicho de usuarios que buscan algún tipo de solución a su problema.

¿Plan de expansión?

Nuestra idea de expansión empieza por afianzar la plataforma en España y a partir de ahí, planificar el crecimiento de PackItMe en el mejor destino posible, analizando el mercado, economía y sector. Para nuestra expansión hemos concluido que la mejor opción para nuestro crecimiento es Chile. Por su incremento en economía colaborativa en los últimos años que durante los últimos 4 años se ha duplicado año tras año. También

porque es una puerta para el mercado sur y latinoamericano, además es uno de los países más seguros de América y cuenta con aceptación de empresas extranjera.

¿Por qué vamos a triunfar?

Este modelo de negocio va a triunfar pues va a contar con un equipo de gestión que se enfocará en obtener resultados a través de la utilización de la tecnología, estrategias de marketing y buen servicio. Esto nos permitirá presentar resultados económicos con rentabilidad superior al 25% anual. Traduciendo esto a número estamos hablando de más de 110.000,00€ de beneficios durante los primeros 5 años y con expectativas a crecimiento exponencial. De acuerdo a nuestras previsiones de ventas realistas, estaríamos recuperando la inversión a principios del cuarto año, por lo que consideramos que es un negocio rentable.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

Para que una empresa obtenga una ventaja competitiva al frente de sus competidores, debe permanecer buscando y analizando los cambios que se producen en el entorno, para ello será necesario realizar un análisis de todos los factores que influyen de forma directa para conseguir las oportunidades y ver cuáles son los riesgos para las empresas. Para ello será necesario llevar a cabo un análisis del entorno político-jurídico, económico, socio-demográfico, tecnológico y cultural.

ENTORNO POLÍTICO-JURÍDICO

Las plataformas de envío colaborativo están diseñadas para poner en contacto a personas que tienen la necesidad de enviar un paquete con personas viajeras que utilizan vehículos privados o transporte público.
Todavía la legislación española no ha tomado en cuenta este tipo de servicios por lo que hasta el momento no se encuentran reguladas. Con lo cual, se estaría operando aprovechando el vacío legal existente en la actualidad.
Marco Legal Aplicable. Este proyecto se guiará bajo las leyes generales de aplicación nacional española por el radio de acción prevista que está comprendida en toda España peninsular e islas. Dado el vacío legal existente y mientras surja una legislación que regule específicamente el transporte de mercancía colaborativa, nos regiremos por todas las leyes generales y específicamente por la Ley 16/1987 sobre Ordenación de los Transportes Terrestres.

Los artículos de la Ley 16/1987 relacionados al transporte de mercancías que nos permiten la operación de nuestro proyecto dado las características del mismo en función del peso, recurrencia y finalidad son los siguientes:
Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres dice:

Artículo 42.

2. El Gobierno podrá exonerar del cumplimiento de las condiciones a que se refiere el punto anterior, o de alguna de las mismas, o bien establecer procedimientos sumarios o simplificados para acreditar dicho cumplimiento en relación con:
b) Transportes nacionales de mercancías que en razón de la naturaleza de la carga o de su ámbito territorial reducido tengan una débil incidencia en el mercado de los transportes.
c) Transportes de mercancías realizados en vehículos cuya capacidad de carga útil autorizada no sobrepase las 3,5 toneladas o cuyo peso máximo autorizado no sobrepase las seis toneladas, pudiendo ser rebajados por el Gobierno estos límites.

Artículo 47.

1. Para la realización del transporte por carretera y de las actividades auxiliares y complementarias del mismo será necesaria la obtención del correspondiente título administrativo que habilite para los mismos. No obstante, el Gobierno podrá exonerar de dicho requisito a los transportes privados, y públicos discrecionales de mercancías, que por realizarse en vehículos con pequeña capacidad de carga tengan una escasa incidencia en el sistema general de transporte.
2. Los referidos títulos habilitantes revestirán, para las distintas clases de servicios o actividades de transporte, la forma jurídica que expresamente se establezca en la regulación específica de cada una de ellas.

Artículo 101.

1. Se consideran transportes privados particulares los que cumplen conjuntamente los dos siguientes requisitos:
a) Estar dedicados a satisfacer las necesidades de desplazamiento de carácter personal o doméstico del titular del vehículo y sus allegados.

ENTORNO CULTURAL

Las sociedades han ido cambiando a lo largo del tiempo, hace años era impensable viajar con personas extrañas en un mismo coche o quedarse a dormir con algún desconocido. Todo esto cambio, dando lugar a un concepto nuevo arraigado entre los jóvenes "la economía colaborativa".

La economía colaborativa en sus inicios se basaba en compartir información, fotos y videos vía internet, luego con el pasar de los años fue evolucionando haciendo que hoy podemos ver como personas alquilan una habitación por un fin de semana, alquilan sus coches si no los están usando y compartir un largo trayecto con personas desconocidas. La mentalidad de la sociedad joven ha cambiado haciendo que nuevas oportunidades de negocio puedan surgir.

La economía colaborativa es el mayor responsable de la significativa disminución del gasto de las personas que viajan entre ciudades y pueblos de España. Este ahorro se debe en parte al gusto de los “millennials” (jóvenes nacidos entre el año 1981 y 1997) por la economía colaborativa, que les permite ahorrar en transporte, alojamiento y otros diferentes consumos. Esto ha tenido un gran auge ya que esta generación de “millennials”, jóvenes nativos digitales ,confían mucho en lo que es la valoraciones realizadas, además de una tendencia más a compartir que de poseer.

FACTORES ECONÓMICOS

La situación económica sigue marcada por la crisis y aunque se atisban los primeros síntomas de recuperación, en España siguen siendo preocupantes los datos de paro principalmente que en el 2015 la tasa es de un 20,90% y el endeudamiento público muy cercano al 100% del PIB, lo cual no permite liberar los recursos financieros necesarios para generar actividad económica. Esta situación limita el acceso a la financiación para colectivos emprendedores, dificultando la creación de riqueza.

La situación de crisis y la falta de financiación han dado lugar a nuevas formas de obtener dinero entre ellas la economía colaborativa, (sharing economy) engloba un conjunto heterogéneo y rápidamente cambiante de modos de producción y consumo por el que los agentes comparten de forma innovadora activos, bienes o servicios infrautilizados, a cambio o no de un valor monetario, valiéndose para ello de plataformas sociales digitales y compra por internet (e-commerce).

Esta innovación replantea en algunos mercados el papel económico de los canales de distribución e intermediarios tradicionales, al permitir la utilización de otros nuevos canales digitales, que ponen en contacto la oferta con la demanda de una forma a menudo más eficiente. En este modelo, son los individuos o empresas, indistintamente, los que entran en relación con otros agentes económicos, a su vez individuos o empresas, para acordar las transacciones económicas en unas condiciones determinadas. Es peculiar que el mismo agente puede actuar en unos casos como consumidor y en otros como suministrador.

El sector de la paquetería y mensajería con respecto a ingresos tuvo un aumento 1,3% entre el 2014 y 2015 y con respecto a los envíos realizados en España se hicieron 278 millones de envíos para el año 2015.

La economía colaborativa está afectando a numerosos mercados, entre los que destacan el transporte (62%) y el alojamiento (18%). Su expansión a nuevos mercados es cada vez mayor, destacándose, entre otros, la educación, la salud y la logística (9%). La economía colaborativa tiene un crecimiento entre el 15% al 17% a nivel mundial anualmente, en la actualidad el turismo es uno de los sectores que genera más ingresos, pero este no es el único sector. Entre algunos que podemos mencionar el "carsharing", la moda, el intercambio de productos y servicios que cada día atraen a más usuarios.

La tecnología y redes sociales, han hecho que los clientes se pongan en contacto para realizar actividades en común, la mayoría de estas páginas encuentran personas que tienen interés y objetivos comunes, y que por medio de otra forma, les resultaría mucho más difícil tener contacto.

Aproximadamente unas 500 empresas se dedican a la economía colaborativa en España, un negocio que mueve mundialmente unos 2.580 millones de Euros. Haciendo que usuarios ahorren haciendo envíos, o compartiendo sus pisos y coches. Tres de cada cuatro consumidores (74%) que han usado algún servicio de la economía colaborativa alguna vez en su vida, ya sea en compras, ventas, intercambio han expresado que estarían dispuesto a volver hacerlo, gracias a que han tenido una experiencia muy gratificante. Esto es un resultado tanto como para las personas hacen los envíos como para que prestan el servicio.

Un mercado que está teniendo un gran potencial de crecimiento en diferentes sectores, cada día más y más empresarios están enfocando sus inversiones a este tipo de negocios, todos los informes sobre economía colaborativa son extremadamente positivos, ya que se estima que para este nuevo tipo de economía representara unos 300.000 millones de euros para el año 2025 mundialmente.

ENTORNO SOCIO-DEMOGRÁFICO

Desde hace varios años el concepto "economía colaborativa" se ha ido arraigando fuertemente entre los jóvenes de 18 y 35 años, es decir entre "los millennials" "Generación Y". Estos tienen un acceso a información instantánea, y su afinidad con la tecnología ha jugado un papel muy importante en sus vidas y hábitos de consumo. Viven en constante relación con la comunidad a través de sus smartphones y redes sociales. Además, valoran más las vivencias o experiencias que los bienes materiales y están concienciados con el cuidado del medio ambiente. Son también ahorradores y muy hábiles a la hora de buscar, comparar productos y precios e incluso compartir. Las principales razones que llevan a los jóvenes a utilizar estas plataformas son: la oportunidad de ahorrar, ganar dinero fácil, la comodidad y facilidad de las plataformas frente a los servicios tradicionales.

Tenemos a otro segmento de la población más adulta comprendida entre los 35 a 50 que han vivido el boom de la era digital y están familiarizados con ella son los participantes más comunes en las plataformas de intercambio de casas, compartir viajes, los bancos de tiempo o el "crowdfarming". A medida que la edad aumenta comienzan a aparecer las principales razones que evitan el uso de plataformas de economía de colaborativa. El principal motivo es la falta de confianza o incertidumbre, seguido de la ausencia de garantías de la calidad del producto o servicio y por último el desconocimiento de la plataforma o de cómo se utiliza ya que la mayoría de plataformas están en plataforma web.

ENTORNO TECNOLÓGICO

España es el quinto país que realiza más compras a través de internet en Europa, esto debido al miedo que antes tenían las personas al momento de facilitar sus datos personales e información de tarjetas de créditos, haciendo que los españoles estén cada vez más preparados para incorporar el "eCommerce" entre sus hábitos de consumo.

Los usuarios prefieren realizar compras desde Apps y desde el ordenador. El eCommerce representa un mercado de unos 4.000 millones de euros anualmente en España, la cual 34% es en el sector de viajes, paquetería y ocio. La evolución de clientes de eCommerce ha tenido un gran crecimiento este último año, en el año 2015 el 67% de los internautas españoles compraban a través de eCommerce.

Fuente: http://www.masquenegocio.com/2016/06/internautas-compran-online/

El 32% de los compradores se encuentra entre los 18 a 30 años de edad y el 27% entre los 31 a 39 años de edad lo cual supone un gran mercado para nuestro Servicio.

Se estima que el eCommerce va a seguir creciendo los siguientes años haciendo que cada vez más empresas estén interesadas en realizar negocio por este medio.

Estudios realizados en el 2015 en España, afirman que el 83% de las compras online fueron realizadas desde un ordenador, seguido por las compras realizadas a través del móvil con un 9%, 6% por medio de tabletas y por ultimo las compras por tv la cual conforman solo el 1%.

Los canales de pagos preferidos por los compradores online serían un 64% por medio de tarjeta de crédito, un 25% en efectivo, esto gracias a los "bloggers" o "personas que influyen en las redes sociales" la cual han hecho que cada día más personas se sientan tranquilos a la hora de comprar por internet . El 49% de las compras fueron influenciadas por medio de blogs y foros, otro 45% fueron influenciadas por recomendaciones de familiares y amigos. Personas que realizaron alguna compran por internet y tuviera una experiencia muy buena, esto haciendo un efecto "boca a boca" a familiares y amigos logrando su confianza en el servicio.

ANÁLISIS DEL SECTOR

"Mapa de España (incluyendo las islas baleares y canarias), Fuente: http://www.veka.es/lib/fotos/mapa-espana.png?v=2"

Nuestro proyecto está dirigido a toda España peninsular e islas.

En España viven 46.771.300 millones de habitantes en su totalidad, estos datos han sido suministrados por el instituto nacional de estadísticas.

La población está compuesta por 51% Mujeres y 49% Hombres. Nuestro mercado estaría segmentados en personas entre las edades de 18 años a 40 años

El número de envíos gestionado asciende a 278 millones. La evolución positiva de este segmento, con un aumento del 10% respecto al año anterior, contrasta con la tendencia continua a la baja del sector postal tradicional (cartas). El comercio electrónico está teniendo un impacto muy positivo en esta tendencia, de los cuales el 54 millones de envíos fueron realizados por internet.

La distribución por número de envíos, según tipología de empresas son:

- Empresas franquiciadoras 58,9%
- Operador público 18%
- Integradores(TNT, UPS…) 18%
- Independientes 8%

Haciendo las estimaciones de los competidores tradicionales y las "Startup" con un modelo basado en la economía colaborativa podrían decir que cada una de estas cuentas con unos 25.000 envíos anuales aproximadamente.

TAM: sería de 278 millones de envíos en un año.

SAM: sería de unos 54 millones envíos en un año

SOM: *25.000 envíos por año*

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE CONSUMO COLABORATIVO

Fuente: Enero 20, 2014 | By Albert Cañigueral | Cataluña, España, Estudio, Movilidad | Avancar, Destacado

A mediados del pasado diciembre nació Sharing España, una asociación de empresas basadas en el consumo colaborativo que buscan denotar a legisladores y consumidores la necesidad de un marco regulatorio que les permita competir en igualdad de condiciones con las compañías tradicionales, presentes desde hace bastante tiempo en el mercado.

ANALISIS DE LA EMPRESA

DAFO

DEBILIDADES

- Débil posicionamiento en el mercado.
- Barrera de captación de los primeros clientes.
- Necesidad de una masa de usuarios elevada de oferta y demanda para lograr competir.
- Se requiere de bastante financiación inicial, en tecnología y acciones de marketing, para la captación de usuarios, generando poca facturación.
- Que los usuarios no necesiten la plataforma, pues podrán contactar directamente con aquellas personas con las que deseen realizar el envío.

AMENAZAS

- Tecnología fácilmente copiable.
- Su funcionamiento no está regulado. Posibilidad de regulación en contra.
- Falta de confianza de los usuarios.
- Posibilidad de generar conflicto con empresas de sectores relacionados que puedan considerarnos como competencia desleal.
- Existencia de empresas tradicionales en el sector muy conocidas entre los usuarios.

FORTALEZAS

- Servicio novedoso no cubierto con la oferta actual de envíos colaborativos.
- Desarrollo de tecnologías que facilitan la puesta en marcha de la idea.
- Precio competitivo.
- Favorecemos el desarrollo sostenible a nivel social, económico y medio ambiental.
- Generación de ahorro de tiempo y dinero en los usuarios.
- Plataforma que ofrece confianza a través de valoración y comentarios.

OPORTUNIDADES

- Diferenciación respecto a otras plataformas.
- La crisis económica promueve un mayor uso de este tipo de plataformas.
- Nueva generación de los Millennials, muy alineada con los principios de la economía colaborativa.
- Sociedad abierta a nuevas formas de consumo.
- Mayor utilización de las grandes empresas de apps y otros servicios novedosos.
- Poder de difusión de las redes sociales.
- Muy escalable.

COMPETIDORES QUE EXISTEN

A continuación analizamos aquellas características diferenciadoras, identificadas en los competidores directos de PackItMe. Asimismo se muestran las ventajas ofrecidas por PackItMe no satisfechas por el mercado actual.

CARACTERISTICAS	Shipeer	Toma&go!	PiggyBee	Movesimo.com	BonCarry.com BETA	PackItMe
App Móvil	Sí	No	No	No	No	Sí
Pago dentro de la plataforma	No	No	No	No	No	Sí
Geolocalización para rastreo de paquete	No	No	No	No	No	Sí
Chat dentro de la plataforma	Sí	No	No	No	No	Sí
Multilingüe	No	No	Sí	No	Sí	No
Viajeros pueden registrar su viaje	No	No	Sí	No	No	Sí
Solicitud de nuevas ofertas de envío	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Valoración del servicio	No	No	No	No	No	Sí
Transporte	Solo por coche	Multi-vial	Multi-vial	Multi-vial	Multi-vial	Multi-vial
Precio	Pago en efectivo y sin comisiones.	Negocia libremente el precio del envío con el solicitante	Negocia libremente el precio del envío con el solicitante	Negocia libremente el precio del envío con el solicitante	Negocia libremente el precio del envío con el solicitante	Pago mediante plataforma. 15-20% de comisión
Seguro de paquete	No	No	Sí	No	No	Sí
Ámbito de servicio	España a nivel nacional	Internacional – solo mercado Europeo	Internacional – solo mercado Europeo	Internacional – solo mercado Europeo	Internacional – No está en funcionamiento actualmente	España a nivel nacional
Presencia en redes sociales	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Servicio Post-Venta	Sí – Encuestas y opiniones por redes sociales	Sí	Sí	No	No	Sí – Encuestas de Calidad

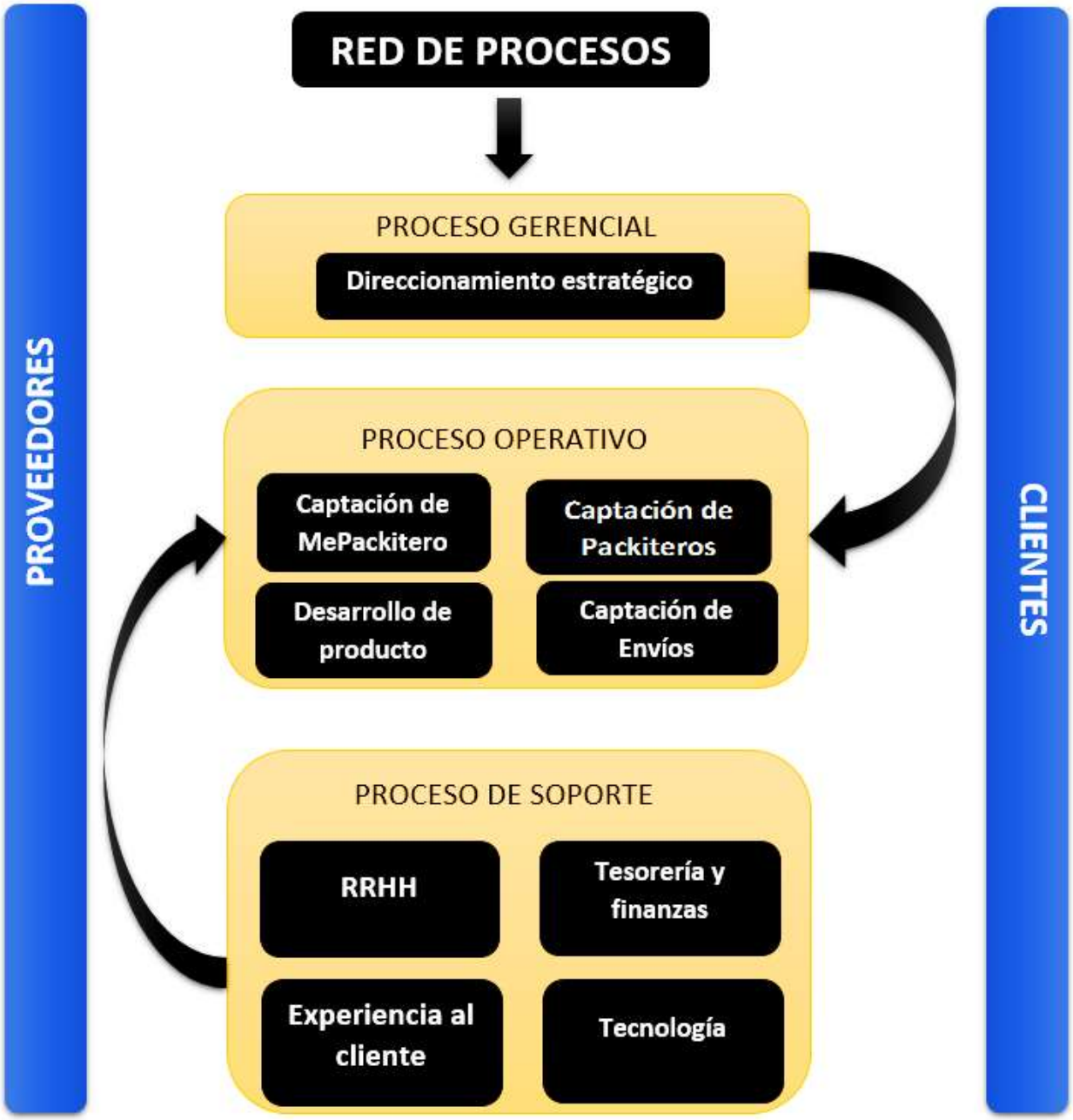
¿QUÉ NOS DIFERENCIA?

- PackItMe ofrece el módulo de mensajería interno, en la que ambas partes dan detalles del paquete y de su ruta. Este módulo está controlado por los gestores de PackItMe en todo momento, para que la comunicación sea amena, segura y eficaz, para una mayor optimización del proceso.
- PackItMe facilitará que los mensajes enviados por los usuarios lleguen en tiempo real al Smartphone vía mensajería de la app. Se dejará constancia en cada perfil de la tasa de mensajes contestados por el Packitero, y el tiempo máximo en que se compromete a contestar. Tiempo máximo de respuesta de parte de PackItMe es de 24 horas, confirmándole al MePackitero que estamos trabajando con su solicitud de envío.
- PackItMe ofrecerá diferentes canales de distribución de los paquetes. Nuestra app consolida los envíos que tengan una misma ruta para que el Packitero pueda rentabilizar la máxima cantidad de paquetes en un

trayecto, de esta forma obtendrá una mayor ganancia y ahorro de costes en su viaje. Como también el MePackitero puede rastrear en cada momento su paquete por geolocalización (GPS).

- PackItMe contará con diferentes métodos de pago que nos va a diferenciar de nuestra competencia directa, hace que los clientes tengan mayor comodidad a la hora de realizar sus pedidos. Los pagos se podrán realizar vía VISA, Master Card y otros tipos de tarjetas de créditos. El precio es fijo por tamaño de paquete, incluyendo nuestra comisión por tipo de paquete.
- Como servicio opcional ofreceremos un seguro para paquetes, de esta forma ofrecer la máxima seguridad de nuestros clientes.
- Como constancia de experiencia y seguridad, añadimos la valoración del servicio ofrecido por PackItMe, una vez los usuarios hayan concluido con la entrega. También invitamos a ambas partes a contactarse con nuestro equipo y comunicarnos sus vivencias, e igualmente pueden comentar en nuestras redes sociales.

PLAN DE OPERACIONES

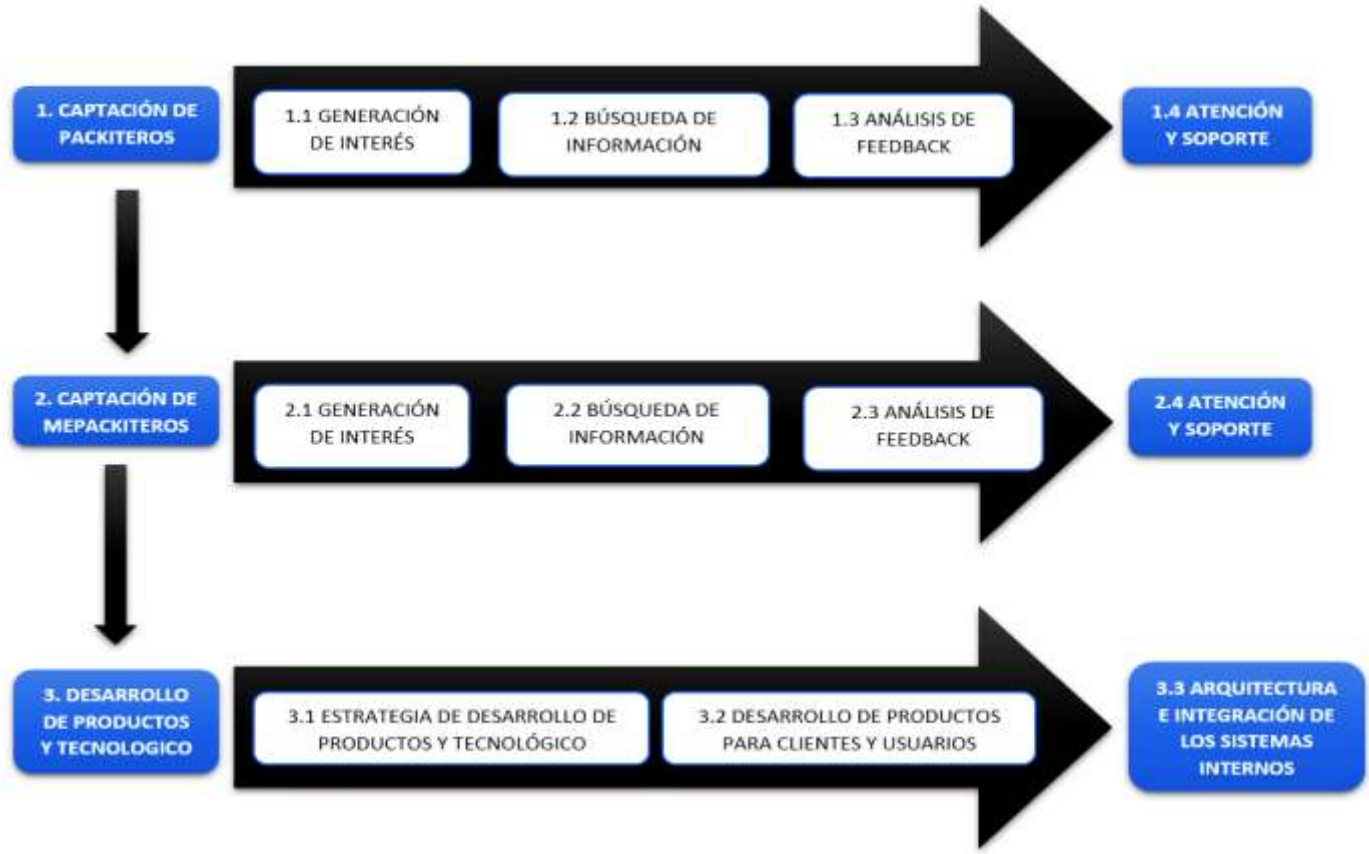


DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS PROCESOS DE LA EMPRESA

A continuación se muestra la descripción de los procesos identificados.

PROCESO	*DESCRIPCIÓN*
Dirección estratégica	Es el proceso por el cual se encargará de la dirección, planificación y estrategia de los puntos clave que tengan alguna relación directa al funcionamiento y estructura de la Empresa, siempre enfocados en llegar a los objetivos y metas propuestas.
Captación de Packiteros	Se encarga del desarrollo de la captación de personas que estarán dispuestas a transportar los envíos de origen a destino. Esto por medio de un plan de Marketing diseñado dirigido a la captación de fidelización del cliente por medio de incentivos.
Captación de envíos	Proceso encargado de la captación de personas que necesitan hacer envíos a diferentes partes del territorio español, esto enfocado a que el cliente se sienta atraído a nuestra empresa.
Desarrollo del producto	Encargado en el mejoramiento continuo de nuestro servicio, ofreciendo nuevas oportunidades en diferentes sectores.
RRHH	Proceso se encargará de gestionar todo lo relacionado con el personal de la empresa, empezando por su reclutamiento y selección hasta la evaluación y seguimiento del mismo. Esto para asegurar que el personal de PackItMe cuente con ambiente de estabilidad, crecimiento y desarrollo.
Tesorería y finanzas	Proceso de realizar los pagos a los diferentes proveedores de nuestra empresa, además de mantener el control financiero y gastos de la compañía, permitiéndonos ir viendo el crecimiento de la empresa y las metas a futuro.
Experiencia al cliente	Dar seguimiento a nuestros clientes, para poder ver cuáles son los aspectos buenos de su experiencia usando nuestros servicios. Además, en el proceso de pago de indemnización por objetos **extraviados** o con daños.
Tecnología	Proceso de gestión de todo lo que tenga que ver relacionado con el aspecto tecnológico de la empresa, enfocada a que nuestra App y página web siempre funcione correctamente. Además de la constante búsqueda del mejoramiento continuo de la empresa por medio de la innovación de los sistemas y procesos.

PROCESOS OPERATIVOS



1. CAPTACIÓN Y GESTIÓN DE "PACKITEROS"

- Propósito: Definición, acompañamiento y mejora de los productos y/o servicios para viajeros.
- Periodicidad: Continuo

SUB PROCESO	MEDIOS
1.1 GENERACIÓN DE INTERÉS	Redes sociales, web, app móvil, Newsletter
1.2 BÚSQUEDA INFORMACIÓN	Redes sociales, web, app móvil, reportes
1.3 ANÁLISIS: "FEEDBACK"	Comentarios de la página web y app móvil y encuestas
1.4 ATENCIÓN Y SOPORTE	Web, app móvil, redes sociales

2. CAPTACIÓN Y GESTIÓN DE MEPACKITEROS

- Propósito: definición, venta, acompañamiento y mejora de los productos y/o servicios para las personas que realizaran los envíos.
- Periodicidad: continuo

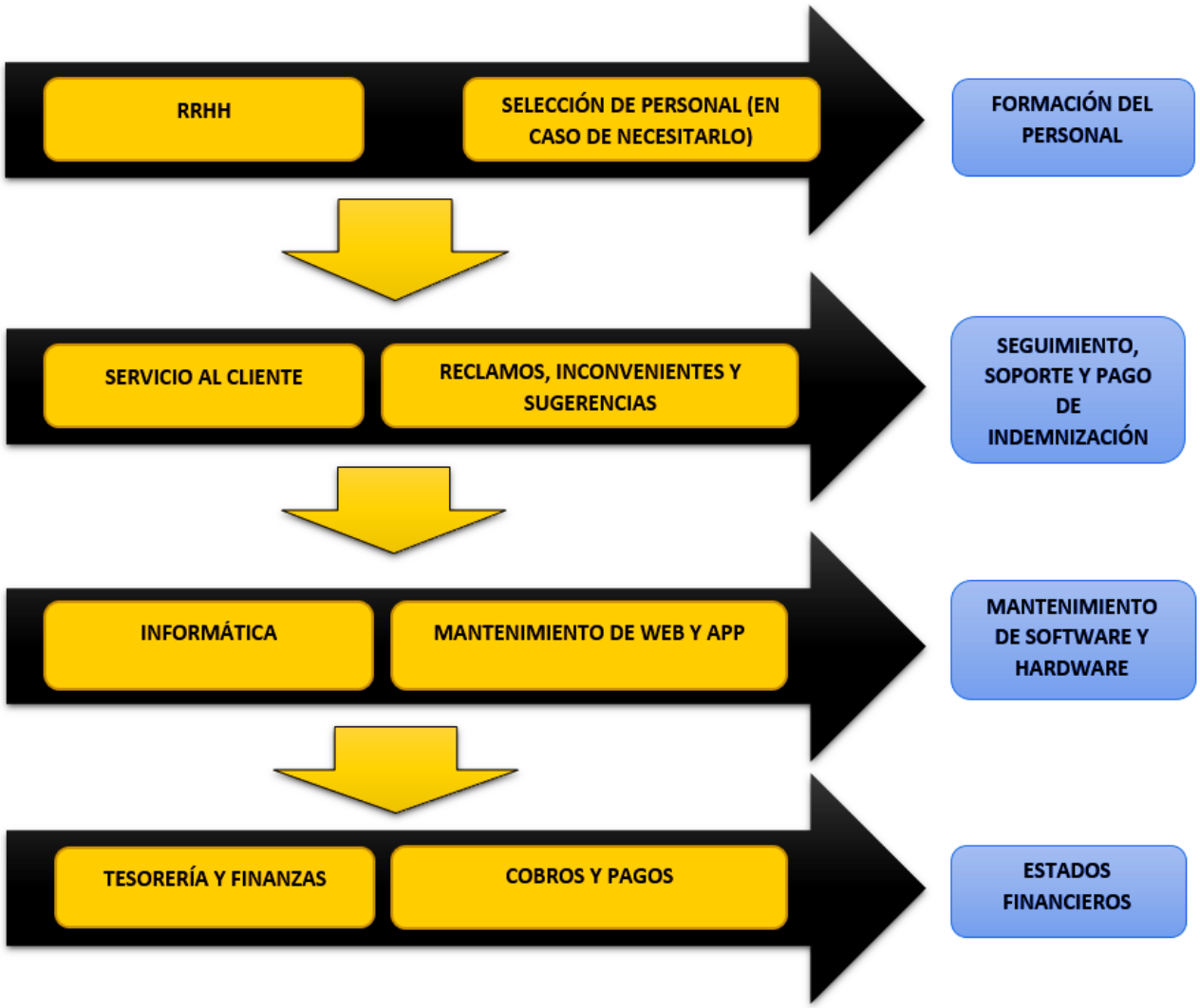
2.1 GENERACIÓN DE INTERÉS	Folletos, redes sociales, web, app móvil, newsletter
2.2 BÚSQUEDA INFORMACIÓN	Redes sociales, web, app móvil, reportes
2.3 BÚSQUEDA Y ANÁLISIS: "FEEDBACK"	Comentarios de la página web y app móvil y encuestas
2.4 ATENCIÓN Y SOPORTE	Web, app móvil, redes sociales

DESARROLLO DE PRODUCTOS & TECNOLOGÍA

- Propósito: Desarrollo e integración de los productos y tecnologías internas y externas.
- Protección de los usuarios, clientes y empresa.

3.1 ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE PRODUCTOS Y TECNOLÓGICO	Encuestas digitales para mejorar nuestro servicio
3.2 DESARROLLO DE PRODUCTOS PARA CLIENTES Y USUARIOS	Mejoramiento continuo
3.3 ARQUITECTURA E INTEGRACIÓN DE LOS SISTEMAS INTERNOS	Actualización constante de los sistemas

PROCESO DE APOYO



1. RRHHH

- Propósito: selección de personal y la interrelación con los colaboradores de la empresa.

SUB PROCESO	DURACIÓN
SELECCIÓN DE PERSONAL	Continuamente (dependiendo del crecimiento)
FORMACIÓN DE PERSONAL	continuo

2. EXPERIENCIA AL CLIENTE

- Propósito: Conocer las necesidades de los cliente en todo momento.

SUB PROCESO	DURACIÓN
RECLAMOS E INCONVENIENTES	Continuo
SEGUIMIENTO, SOPORTE Y PAGO DE INDEMNIZACIÓN	continuo
ANÁLISIS DEL CUSTOMER JOURNEY	Continuo

3. INFORMÁTICA

- Propósito: Revisión y mantenimiento tanto de software como del hardware y otros dispositivos informáticas.

SUB PROCESO	DURACIÓN
MANTENIMIENTO DE APP Y WEB	1 día (por semana)
MANTENIMIENTO DE SOFTWARE	1 día (por mes)

4. TESORERÍA Y FINANZAS

- Propósito: Estrategia, planificación, soportes, pagos y control de todos los gastos de nuestra compañía, además de estar en constante comunicación con el departamento de experiencia al cliente para la verificación de pagos de indemnización.

SUB PROCESO	DURACIÓN
COBROS Y PAGOS	continuo
ESTADOS FINANCIEROS	2 días (a final de cada mes)

MAPA DEL RECORRIDO DEL CLIENTE

REGISTRO DE USUARIOS

Accede a la aplicación

En caso de ser usuario registrado, accede sesión.

Rellena los datos del campo de registro

Verifica que todos los datos estén completos y procede a guardar los cambios para completar la creación.

El proceso estará exitosamente completo al salir el mensaje, Datos cambiados con éxito! Puedes acceder a la plataforma y explorar sus servicios.

PACKITERO CUSTOMER JOURNEY

Accede la aplicación.

Se registra en la aplicación el viaje que el usuario realizará próximamente.

Recibe ofertas de paquetes hacia su destino, acepta y se comunica con el MePackitero.

Se introducen los datos de la tarjeta para realizar el pago.

Con la geolocalización dentro de la plataforma, puede rastrear el proceso de servicio.

Opciones como RRSS, Blog, para que el usuario pueda ver nuestras redes sociales y dar sus comentarios sobre nuestro servicio.

MEPACKITERO COSTUMER JOURNEY

Accede la aplicación.

Actualiza datos de perfil para mayor efectividad al momento de realizar la solicitud.

Genera la oferta (el paquete que desea enviar).

Se introducen los datos de la tarjeta para realizar el pago (por adelantado).

Con la geolocalización dentro de la plataforma, puede rastrear el proceso de servicio.

Opciones como RRSS, Blog, para que el usuario pueda ver nuestras redes sociales y dar sus comentarios sobre nuestro servicio.

ACUERDO DE PAGO

Luego de que ha solicitado el envío, aparecerá el mensaje de, Su solicitud ha sido exitosa!

El Packitero recibirá el mensaje de la oferta expuesta, que coincida con su viaje registrado previamente.

Si interesa a ambas partes, se pondrán en contacto dentro de la plataforma para definir detalles de la solicitud.

Se introducen los datos de la tarjeta para realizar el pago (por adelantado).

RECURSOS DE MATERIALES

1. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

A efectos operacionales, los primeros dos años de existencia de la empresa estaríamos localizados en la finca #18, del paseo San Francisco de sales perteneciente al distrito de Moncloa en la ciudad de Madrid. Para inicios del tercer año de operaciones de PackItMe alquilaríamos una oficina de 45 metros cuadrados, ubicado en Nuevos ministerios.

2. ACTIVOS FIJOS

Como PackItMe es una "Start-up" tecnológica, requiere mucha flexibilidad para que rápidamente pueda adaptarse a su entorno a desarrollarse. Por otra parte, necesitara poca infraestructura física ya que nuestros activos fijos son solo los equipos tecnológicos.

3. INVERSIÓN Y GASTOS DE OPERACIONES

GASTOS	DESCRIPCIÓN	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Constitución de la empresa	Escritura pública, notaría y certificación	3.000,00€	-	-	-	-	-
Asesoría de contabilidad, fiscal y laboral	Servicios de constitución de empresa y asesoría a la empresa en varias áreas	-	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Seguros	Seguro de responsabilidad	-	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €
Desarrollo App móvil	App móvil tanto para sistema operativo Android/IOS	11.000,00€	2.000,00€	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Desarrollo WEB	Página web con funciones de compra online	2.500,00€	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Material de oficina	Muebles, impresoras, tinta	330,00 €	600,00 €	600,00€	3.800,00€	1.000,00 €	1.700,00 €
Suministros (agua, luz, gas)	Consumo de facturas de servicios	-	960,00 €	960,00 €	1.056,00 €	1.161,00 €	1.161,00 €
Teléfono y Wi-fi	Servicio con Vodafone	-	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €
Servidor	Alquiler de Servidor	-	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€	200,00€
Alquiler	Alquiler de oficina	-	-	-	7.200,00 €	7.200,00 €	7.200,00 €
TOTAL		**16.830,00€**	**8.620,00 €**	**8.620,00 €**	**19.116,00** €	**16.421,00** €	**17.721,60** €

PROCESO DE VALIDACIÓN

La idea final de PackItMe se consigue tras la realización de un intenso proceso de validación.
En dicho proceso, se confirman una serie de supuestos e hipótesis que ayudan a la Start up a afinar en su idea hasta conseguir una solución a una necesidad contrastada.
Para obtener garantías en la validación de la idea, se llevan a cabo una serie de acciones que traen consigo un óptimo resultado:

- Entrevistas personales a potenciales usuarios: las entrevistas personales se enfocaron en obtener datos en profundidad sobre las ventajas e inconvenientes que encontraban los posibles clientes con respecto al uso de la plataforma. Se realizaron 50 entrevistas con una duración media de 30 minutos cada una.
- Encuestas: se realizó una encuesta enfocada a obtener datos sobre las preferencias de los potenciales usuarios (frecuencia de viajes fuera de la ciudad, conocimiento y uso de la economía colaborativa, tipo de paquete que estarían dispuestos a llevar y dejar). Se obtuvieron 200 respuestas, las cuales se procesaron automáticamente y analizaron posteriormente con muy buenos resultados.
- Reuniones con directivos de la propia competencia: es vital conocer y saber de la competencia (sus opiniones, puntos de vistas, experiencias, tendencias…). Todos estos datos los obtuvimos en una reunión de 2 horas con Javier Rodríguez (fundador de Shipper).

CONCLUSIONES DE VALIDACIONES

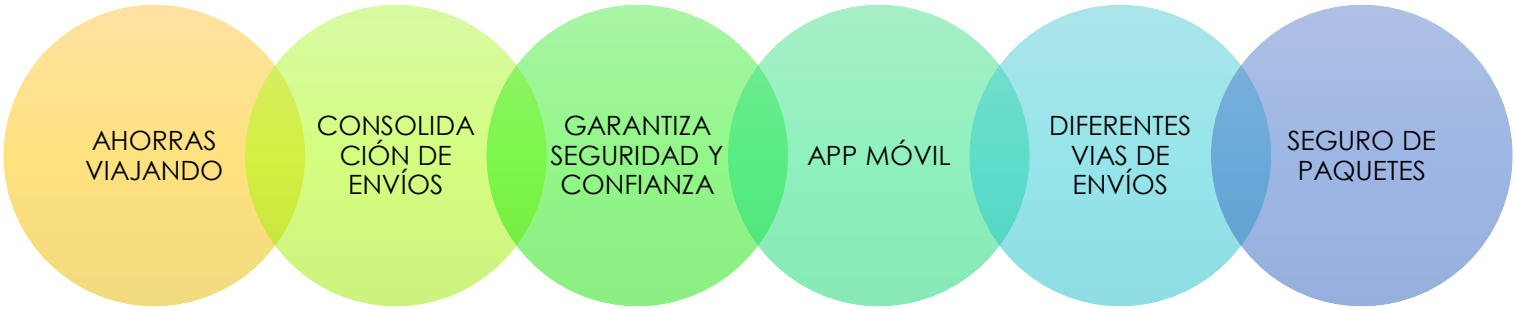
- La gran parte de los jóvenes conoce el concepto de economía colaborativa y han probado alguna vez una plataforma relacionada con ello.
- Existe un nicho sin cubrir como es el de los transporte de mercancías.
- Existe un número alto de potenciales usuarios que ven con buenos ojos él envió de paquetes utilizando plataformas de economía colaborativa siempre y cuando sea ahorrando dinero.
- Los usuarios que están dispuestos a enviar un paquete prefieren paquetes pequeños (llaves) y medianos (maletas) frente a paquetes de gran tamaño (armarios).
- La necesidad de crear confianza es fundamental en este tipo de modelos de negocio. Por lo que, conocer a la persona mediante descripciones y opiniones es fundamental, así eliminar la barrera de la confianza.

PLAN DE MARKETING

PUBLICO OBJETIVO

VALORES DE USUARIOS	PACKITERO	MEPACKITERO
EDAD	20 – 45 años aprox.	18 – 35 años aprox.
ZONA GEOGRAFICA	Ambos usuarios residen en España	
GUSTOS	El Packitero desea viajar de forma diferente, saliendo de la monotonía. Son personas habituadas a usar y comunicarse vía internet.	El MePackitero es una persona que solicita un producto, el cual no puede obtener dentro de la zona de residencia.
SEXO	Ambos usuarios les agrada ahorrar tiempo y hacer Networking.	
EXPERIENCIA	Usuario experimentado al momento de realizar un viaje, el mismo conoce y/o ha utilizado plataformas de transporte colaborativo.	Para este usuario no es necesario un nivel de experiencia explícito. Puede que haya utilizado antes plataformas de mensajería colaborativa, como también que sea su primera experiencia. Esta dispuesto a probar el servicio.
MOTIVACION AL USAR LA PLATAFORMA	Ahorra viajando, presenta opciones de pago, puede realizar el transporte por cualquier vía.	Presenta opciones de pago, la garantía y confianza que ofrecemos, la App móvil es gratuita, tenemos seguros de paquete.

VENTAJAS DEL SERVICIO DE PACKITME



¿CÓMO FUNCIONA NUESTRO SERVICIO?

MEPACKITERO Solicita el artículo que desees y prueba la experiencia de que te lo lleven hasta donde estés		PACKITERO Atrévete a reducir gastos de viaje transportando un artículo adicional hacia tu destino	
REGISTRATE EN LA PLATAFORMA			
SOLICITA UN PAQUETE Específica que artículo deseas. Luego coloca tus datos personales, fecha en la que lo requieres y destino. Cuanta más información haya más fácil será conseguir un transporte.	Al registrarte puedes ir a nuestras redes sociales para obtener más información sobre nuestro servicio, además de ver la parte de preguntas frecuentes en nuestra página web.	**REGISTRA TU VIAJE** Si tienes un viaje planeado, con fecha, origen, destino, vía de transporte, etc., anota las especificaciones en tu perfil de MePackitero. La plataforma te reenviará todas las solicitudes hacia tu destino, verifícalas y acepta la que quieres.	Anota dentro de la plataforma tu viaje lo antes posible, para tener más posibilidades de asegurar tu ganancia extra.
COMIENZA LA TRAVESIA Si Packitero acepta tu solicitud, se pondrá en contacto contigo para confirmar los datos y especificaciones, para adquirir el artículo y comenzar el envío. El mismo podrá ser rastreado vía la plataforma de PackItMe.	Puedes verificar los datos del perfil del Packitero para mayor seguridad: Nombre, experiencia, opiniones. Es tu oportunidad para aceptar o denegar tu envío con ese usuario.	**PREPARATE PARA VIAJAR** Comunícate con el MePackitero, confirma el artículo a transportar, el precio a pagar y datos de llegada al destino.	Si un MePackitero te deniega la solicitud, coméntanos las razones. Te invitamos a continuar tu búsqueda sin inconvenientes.
AL ACEPTAR EL ANVIO SE REALIZA EL PAGO VIA TARJETA DE CREDITO			
RECIBE TU PAQUETE Podrás ver cuando el Packitero llega a tu destino. Nuevamente se pondrá en contacto para la entrega del artículo. Toda la interacción será por medio de nuestra plataforma.	Después de compartir la experiencia súbelo a nuestro Facebook o twitter.	**HAZ LA ENTREGA** Contacta nuevamente con el MePackitero, para confirmación de entrega del artículo solicitado.	Te invitamos a realizar este punto final del servicio con tu mejor actitud y coméntanos tu experiencia en nuestras redes sociales.

GARANTIZAMOS CONFIANZA Y SEGURIDAD

TU ELIGES CON QUIÉN

- En los perfiles de los usuarios confirmas experiencia e infomaciones pertinentes para recibir el servicio sin importar tipo de usuario.
- Los usuarios se presentan a través de las preferencias de viaje y la minibiografía.

OPINIONES

- Dejando una opinión, los demás usuarios de la comunidad te recomiendan quién hizo de su experiencia una travesia positiva.

MODERAMOS PERFILES

- Todos los perfiles, las opiniones, los viajes, los comentarios... Moderamos todo el contenido para fortalecer la confianza y el respeto entre los usuarios de la Comunidad.

SEGURO

- El seguro cubrirá el importe pagado por el envío, más una indemnización pagada por el precio el envío.

COMUNICACIÓN ANTES DEL VIAJE

- Luego de aceptar solicitud previa, te invitamos a hacer Networking! Ponte en contacto con tu compañero antes de viajar para acordar dónde quedáis y los demás detalles.

CONFÍA EN NOSOTROS

- Nuestro Equipo de Atención al Usuario te acompaña en la organización de tus viajes y solicitudes. Estamos a tu disposición los siete días de la semana.

MARKETING MIX

PRODUCTO

PackItMe es un servicio online (web + app) que permite conectar a viajeros (Packiteros) con residentes de cualquier provincia en España (MePackiteros) para una experiencia de envío diferente.

MePackIteros entrando a la plataforma (ya sea web o por nuestra app), pueden solicitar el artículo de su interés. Inicia el proceso comunicando la ruta o destino, fecha requerida y artículo deseado con sus respectivas especificaciones.

El PackItero recibirá notificaciones de solicitudes al destino que viajará. Al aceptar una solicitud, se pondrá en contacto con la contraparte, para adquisición del artículo y acuerdo de pago.

El MePackitero sabrá en todo momento la ruta de su paquete, mediante el mapa de rastreo dentro de la plataforma de PackItMe.

Concluye la solicitud cuando el MePackitero recibe el paquete. Ambas partes se les invita hacer uso de las redes sociales para dar su Feedback positivo del servicio.

PRECIO

De acuerdo con nuestras investigaciones y basándonos en las entrevistas con ambos segmentos, estableceremos los precios por plan completo, por lo tanto **el servicio se pagará por tipo de paquete**, en lugar de por destino. Simplemente como referencia para nuestros solicitantes, este precio mínimo se encontrará entre los 7 a los 27 euros por tipo de paquete (teniendo en consideración que se mostrará el precio del paquete, lo que significa que si en una ruta llevas 3 paquetes de 7 euros, el precio mínimo serán 21 euros). Los precios de venta mínimos serían los siguientes: 7€ paquete pequeño, 9€ paquete mediano y 20€ paquete grande. La comisión es de entre un 10% a un 20% por envío.

SEUR 13€	Shipeer 5€	PackItMe 7€
CORREOS 18€	Shipeer 7€	PackItMe 9€
MRW 40€	Shipeer 20€	PackItMe 20€

DISTRIBUCIÓN

Dentro de la plataforma de PackItMe existen dos tipos de vías por las que se ofrece el servicio, estas son:

- **La App Móvil:** Esta es la vía principal por la que se solicita el servicio para ambos usuarios. Es totalmente gratuita para operadores Android e IOS.
- **La página web:** Interactúa con el cliente, tanto en ordenadores personales como en móviles y tabletas. Desarrollada en HTML5 es accesible y universal a todos los sistemas operativos y navegadores.

La página web y app **se convierten en los centros de ventas de los servicios**.

PROMOCIÓN

Nuestro objetivo principal con relación a la promoción es **crear la conciencia y confianza** que queremos compartir. Para esto establecemos las siguientes estrategias de captación para ambos usuarios:

- Posicionamiento **SEO y SEM.** En los años siguientes iremos generado contenido, y estaremos pagando por ambos servicios. La captación de enlaces externos dependerá del grado de interés que despierte el proyecto entre medios de comunicación, blogs, foros, webs de economía colaborativa en el transporte.
- Presencia en nuestras redes sociales, **Facebook y Twitter.** Serán nuestra principal fuente de feedbacks, promociones y atención al usuario. Se colocarán preguntas, encuestas mensuales, blogs, videos interactivos y promociones.
- Lograr visibilidad de **blogs en las redes sociales**. Partiremos transmitiendo contenido innovador sobre nuestro sector e información interesante para nuestro público objetivo. Los blogs serán publicados constantemente en nuestro Facebook y página web, al igual que podrán visualizarse en nuestra app móvil.

ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO – MÉTRICAS

Estas serían las siguientes métricas para nuestra estrategia de seguimiento:

APP

- Referencias de usuarios: porcentaje de nuevos usuarios.
- Uso de la aplicación: Mapa de calor de cada pantalla, flujo de navegación.
- Tiempo: tiempo de duración.
- Retención: frecuencia de uso.
- Ingresos medio por cliente: Gasto medio de usuario.

WEB

- Referencias de usuarios: tiempo medio de visita, número de visitantes.
- Trafico: por medio de google (SEO).
- % de rebote en páginas: % de visitan que entran en nuestra página y se fugan los pocos segundos.
- Ratio de conversión: ratio de ventas entre el número de visitas.
- Numero de interacciones en redes sociales: recolección de los comentarios, likes, tweets.
- Embudo de conversión: este embudo mide la cantidad de usuarios que caen en cada paso hasta que se realiza una venta. Esto solo para Publicidad de pago online (AdWords, publicidad online).

ESTRATEGIA DE RELACIÓN CON EL CLIENTE

El objetivo de PackItMe es **crear una relación con el cliente**, en donde el consumidor capte los valores de la marca (colaborativa, social, eficaz, solidaria), que alcanzaremos cuando nuestra personalidad se refleje al realizar el servicio.

PackItMe debe satisfacer las necesidades funcionales del cliente y que este relacione la solución ofrecida, de manera sentimental; es decir, relacione al servicio como un complemento de su día a día que le ayuda a llevar a cabo sus desplazamientos diarios o esporádicos ahorrando dinero y tiempo, ganando en comodidad, conociendo gente nueva y experimentando una vivencia diferente cada día.

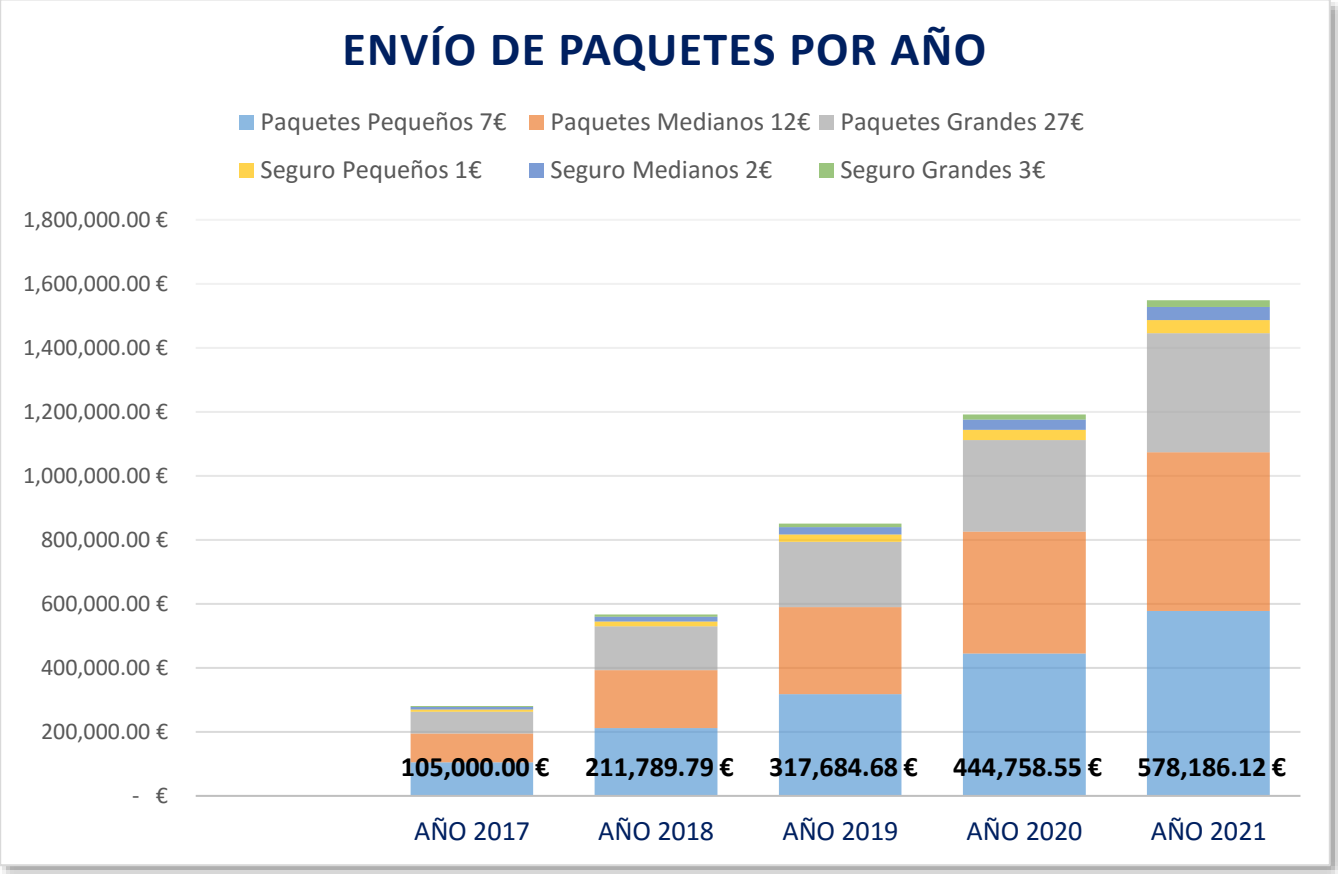
- **Servicio al usuario**. Estarán presentes en todo momento tanto en la plataforma, como en nuestra página web los datos de contacto de PackItMe. Es primordial que ambos tipos de usuarios hagan contacto con nuestro equipo para comentarnos su experiencia, incidencias, situaciones tanto positivas como negativas, problemas de proceso, etc. Estaremos dispuestos a ayudar las 24 horas del día, todos los días de la semana.
- Una de las estrategias es **realizar viajes comerciales o de negocios a ferias**, que estén sujetas a temas de transportes colaborativo, dentro de la comunidad de Madrid donde residimos, o fuera de la misma. El objetivo es colocar un stand informativo para alentar a posibles usuarios, a usar la aplicación y contestar cualquier inquietud. Con el simple hecho de estar presentes en la feria, estaremos publicitando y revelando la calidad del equipo de PackItMe. Incluiremos material Point of purchase (POP), equipos y Wi-fi para la eficiencia de las presentaciones.

  La feria *'Startup Tech Job Fair'* organizada por Campus Madrid, es una feria a la que asistir representando a PackItMe. Se celebra el mes de Abril de cada año. El presupuesto del mismo se encuentra más adelante.
- **Prensa escrita**. Publicaremos anuncios alusivos a la App, incitando a los lectores a realizar la descarga de la plataforma, disponible para Android e IOS, para que vivan la experiencia del transporte colaborativo. Se publicarán dos anuncios, uno para cada usuario con los siguientes mensajes: ¿Te sobra espacio en tu viaje? Transporta, Gana y Conoce con PackItMe! y, ¿Te antojaste de un típico mazapán de Toledo? Conecta, Paga y Conoce con PackItMe!

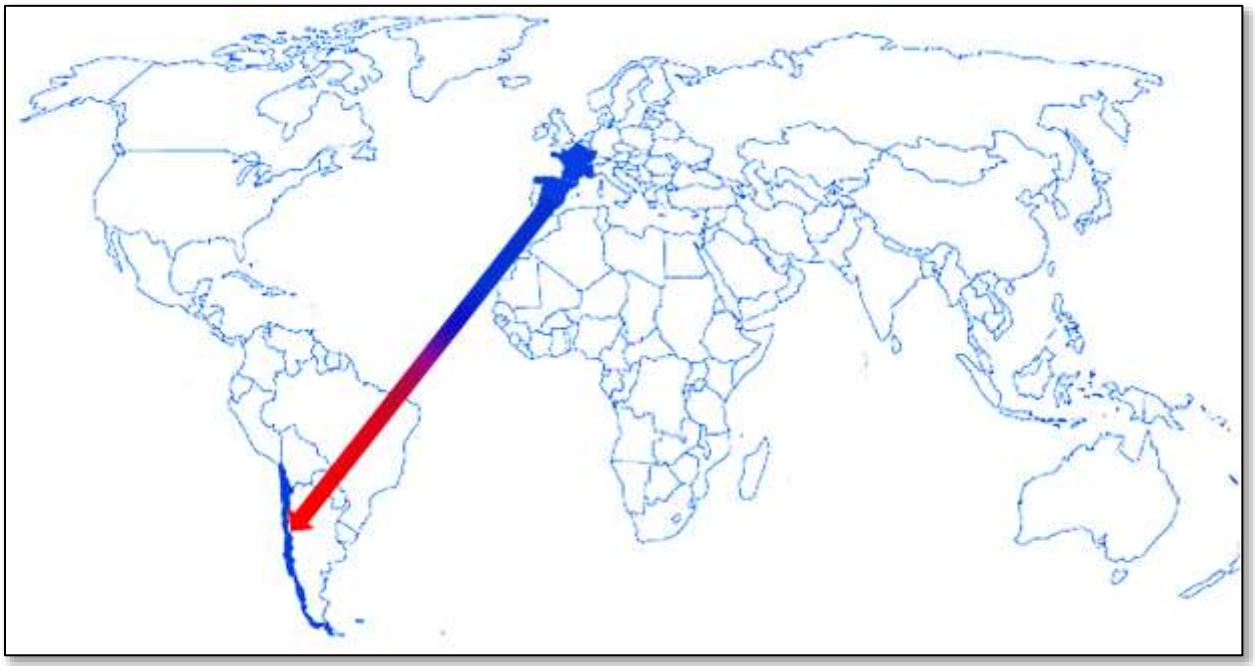
  La prensa escrita seleccionada es la siguiente:

- Revista– "Quo": Es un periódico diario, de lunes a sábado, tiene un coste de 1,50 €. El anuncio será publicado en la sección de economía digital los días viernes y sábados. El anuncio será tamaño módulo 38x28cms. Obteniendo un alcance de 960.000 lectores.

PRONOSTICO DE VENTAS



ESCABILIDAD



Uno de los objetivos de nuestro modelo de negocio es escalar a otro país, y el país que hemos decido ir es Chile, ya que este ha decido elegir el camino en ser la Silicon Valley de América Latina y fomentar el emprendimiento de muchas "Start-ups". En una sociedad con mucha desconfianza y con tendencias al híper consumo, los emprendedores de este país está intentan cambiar la mentalidad de la población. Con un crecimiento económico del 7%, Chile es el país indicado para que PackItMe empiece sus operaciones en el 5to año de operaciones de la compañía.

Las entidades financieras, administrativas y el gobierno permiten con mucha facilidad crear tu propio negocio, y no se limitan solo a chilenos, también los extranjeros tiene la oportunidad de emprender en este gran país facilitando las puertas a muchas compañías de Economía colaborativa. El gobierno está incentivando a los emprendedores en crear sus "Start-ups" gracias al programa estatal llamado "Start-up Chile" el cual está revolucionando las ofertas en este mercado por medio de incubadoras ofreciendo financiación de un negocio los primeros 6 meses con una inversión inicial de 40.000 dólares.

Un cambio en la sociedad está haciendo que las empresas de economía colaborativa tengan una oportunidad de tener desarrollo en este país, esto debido a las regulaciones adecuadas para el negocio, confianza entre desconocidos y la masa criticada por medio de internet.

Para el año 2015 la economía colaborativa en todo América obtuvo ingresos de unos 15 billones de dólares, de la cual el 8% de estos ingresos fueron compañías establecidas en Chile, lo que representaría 1.2 billones de dólares.

Entre los países líderes del continente se encuentran EEUU, Brasil, México y Argentina.

LOGOTIPO DE PACKITME

La imagen de marca que Pack It Me ofrece es una imagen colaborativa, alegre, social, viva, moderna y eficaz. La presentación de la compañía en cualquier medio, se lanza de forma que representen las características citadas. La selección tanto de colores, imágenes, comentarios, etc. Así como el logo, la sencillez de las presentaciones tienen como objeto la consecución por parte del cliente de la imagen de marca seleccionada por el equipo fundador en un primer momento.

El logotipo elegido se describe en su forma como un coqueto bolso de compras con dos mangas para cargar, que denotan la facilidad de transporte que deseamos reflejar. En la bolsa está plasmada una imagen de un vector de mapas, con el objetivo de que se comunique la globalidad del destino, y astutamente colocado en el centro de la cara frontal para que se entienda así como un rostro, siempre de cara al usuario. En el costado izquierdo de la bolsa está el nombre de nuestra Start-Up que elegimos previamente, por ser un nombre fácil de pronunciar y recordar por los demás, y que denote el mensaje que de transporte colaborativo moderno que si nos identifica.

CRONOGRAMA ACCIONES DE MARKETING

PROCESO	2017	2018	2019	2020	2021
SEO y SEM					
Prensa escrita					
Lanzamiento de App Móvil (Android Market)					
Viajes comerciales, campañas y ferias					
Promociones en Redes Sociales					
GAP – Qualifying Surveys y Seguimiento de usuarios					

PRESUPUESTO DE MARKETING

ACCIÓN DE MARKETING	2017	2018	2019	2020	2021
SEO y SEM	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €
[1]Lanzamiento de App Móvil (Android Market y App Store)	330,00 €				
[2]Viajes comerciales, campañas y ferias	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €	3.420,00 €
[3]Promociones en Redes Sociales	16.800,00 €	17.640,00 €	18.522,00 €	19.448,10 €	20.420,51 €
[4]Prensa escrita	12.240,00 €	12.240,00 €	12.240,00 €	12.240,00 €	12.240,00 €
[5]GAP – Qualifying Surveys y Seguimiento de usuarios	860,00 €	6.820,00 €	11.855,50 €	17.872,53 €	24.884,71 €
TOTAL	***35.000,00 €***	***40.370,00 €***	***46.287.50 €***	***53.230,63 €***	***61.215,22 €***

[1] El lanzamiento de la App, tiene un total de 330,00 €, a los cuales se les atribuyen unos 30,00 € del pago a Android Market, y 300,00 € del pago para App Store.

[2] Los viajes comerciales para captación de clientes, incluirá: Transporte (200,00 €), Estancia u Hotel por 2 días por 2 personas (100,00 €), Comida (100,00 €), Wifi, Stand 16m² (2.970,00 €), Material POP (bajantes, brochures igual a 50,00 €) para un total de 3.420,00 €.

[3] Las promociones en Redes Sociales de las cuales tendrá gestión el Responsable de Marketing, se le atribuyen pagos de Ads en Facebook (16.800,00 €) y correos informativos. El total incrementará un 5% anualmente por el aumento del número de usuarios.

[4] El anuncio que publicaremos en la revista seleccionada, tendrá un costo de 1.020,00 € por mes, y será publicado todo el año, lo que hará un total de 12.240,00 €.

[5] Los precios de los años siguientes al año 1, se ajustan al presupuesto total de marketing destinado para el año correspondiente. El GAP, lo hemos calculado de la siguiente manera: Al momento de realizar las encuestas para el seguimiento post-venta de los usuarios, contendrán un Nivel de confianza 99% - Error muestral 2.5% - Cada encuesta vale 5,00 €, por cada 172 usuarios encuestados el coste total del Qualifiying Survey es de 860,00 €.

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Los socios constituirán el núcleo principal de decisión en la empresa en forma de consejo de administración. Su función principal será; guiar a la empresa a su consolidación dentro del mercado español.

Se establece una categoría de socios fundadores; aquellos que hayan participado en la firma de constitución de la empresa y en el desarrollo del plan de negocio, así como los que hayan depositado la inversión acordada para conformar el capital inicial. Los socios fundadores podrán ejercer funciones operativas y gerenciales en la empresa, además percibirán una retribución salarial proporcional al esfuerzo, desempeño y nivel de responsabilidades, que se regirá por un sistema de compensación acorde a la equidad interna.
Cada uno de los socios fundadores aportará una cantidad de 4.000€ para conformar el capital social inicial de PackItMe.

PERFILES DE LOS SOCIOS

El perfil de los socios está compuesta y descrita a continuación por los cargos descritos luego de haber transcurrido un periodo de 3 años, que es para cuando se estima que el proyecto se encuentre en su fase estable para asumir costos más amplios y que serán necesarias las habilidades de los socios.
El perfil y descripción de cargos son los siguientes:

- **Alexander Ariel Cuadra Ortega**

  Gestor y Responsable Comercial & Marketing

Como Gestor y responsable de Comercial y marketing tiene la obligación de realizar garantizar una buena comunicación entre todos los niveles de la organización, que permita mantener un ambiente organizacional adecuado donde sea más armónica la comunicación y las jornadas laborales.
Con el crecimiento del proyecto le corresponderá elaborar y controlar el proceso de desarrollar la política comercial del proyecto para aumentar las ventas, los márgenes y la cuota de mercado, optimizando los resultados de las diferentes redes o canales de comunicación, al tiempo que cree una estrategia

de desarrollo de imagen y marca. Establecer y definir las tendencias estratégicas y las medidas a tomar para alcanzar mejores resultados.
Como Responsable de Comercial llevara a cabo las funciones relacionadas con la mejora de calidad de los servicios, además de conocer y mejorar las relaciones con los clientes. Para ello se establecen unos estándares de seguimiento y control de los procesos.

- **Williams Enrique Espinoza**

  Responsable de Tecnología.

Como *Responsable de Tecnología l*e corresponde la labor de preparar, diseñar y desarrollar las campañas publicitarias, así como crear el material gráfico y supervisar la calidad de la misma. Al mismo tiempo establecer los estándares de medición que permitan monitorizar constantemente la aceptación por parte de los usuarios de las campañas establecidas y los canales de comunicación que se utilizaran para la difusión de la publicidad.
Debe responder al rol de crear, implantar y supervisar todos los procesos tecnológicos que intervendrán en el desarrollo del proyecto. También le corresponderá la supervisión de todos los desarrolladores de aplicaciones que intervengan durante el proceso de creación y puesta en marcha. Mantener la seguridad de todos los códigos y claves de acceso de las plataformas en las que se encuentre operando el proyecto.

- **José Luis Herrero**

  Responsable Financiero.

El responsable financiero, controlara la gestión de los recursos de la empresa con una organización contable, una planificación estratégica a largo y corto plazo, buscando alternativas de financiación gestionando las ayudas y subvenciones de tipo financiero.
Mantendrá el control de la cartera de efectos comerciales pendientes de aceptar, descontar, comprobar y conciliar los extractos de cuentas corrientes y de crédito. También en los aspectos legislativos que sean de su incumbencia en los ámbitos contables, fiscal o mercantil y sus modificaciones.

- ***M*elvin Ramón Álvarez**

  Colaborador de transacciones

El colaborador de transacciones, será responsable de realizar las transacciones manuales que surgen a lo largo del desarrollo de la compañía. También ofrecerá soporte en actividades administrativas que se requieran en los periodos iniciales.
También ayuda de forma comercial cuando se requiera, cuando aumente el flujo de movimientos financieros, además de realizar otras funciones.

- ***Ysamar Katyusca Báez Rodríguez***

  Community manager

El Community Manager, será la responsable de construir, gestionar y administrar la comunidad online alrededor de nuestra marca en internet, creando y manteniendo relaciones estables y duraderas con los clientes, fans, en general, cualquier usuario interesado en PackItMe.
Su función será la de desarrollar la creación de contenido atractivo y de calidad, gestionando el blog corporativo, controlando el mejor momento para la publicación de contenido, monitorizando estos contenidos y como las personas interactuando con este. Manteniendo relaciones estables y duraderas con los fans, teniendo un experto conocimiento de su público objetivo.

PREVISIÓN DE PLANTILLAS

- ***AÑO 1 Y 2***

Durante los siguientes años, se mantendrán como principales funciones a las áreas de Recursos Humanos, Marketing y Tecnología, los cuales participarán activamente en los campos de búsqueda de personas que envían y las que llevarán, promocionar nuestros artículos y la gestión tecnológica de las herramientas informáticas. Pasado este tiempo se espera el crecimiento establecido en el plan financiero, por lo cual, al término del segundo año se incorporarán los otros directores a cumplir con sus funciones.

TABLA DE RETRIBUCIÓN

Los socios estarán presentes en los años de la empresa bajo la siguiente tabla, e irán remunerando en un primer año 1.100 €. Esta ira incrementando en un 5% cada año, lo cual mostramos en la siguiente tabla:

SALARIO ANUAL EN EUROS PARA LOS SOCIOS DE LA EMPRESA						
SOCIOS	***DIRECCIÓN***	***AÑO 1***	***AÑO 2***	***AÑO 3***	***AÑO 4***	***AÑO 5***
José Luis Herrero González	Responsable Financiero			18.634 €	20.497,4 €	22.547,14 €
Williams Enrique Espinoza Rojas	Responsable de Tecnología	15.400 €	16.940 €	18.634 €	20.497,4 €	22.547,14 €
Alexander Ariel Cuadra Ortega	Gestor y Responsable Comercial y Marketing	15.400 €	16.940 €	18.634 €	20.497,4 €	22.547,14 €
Ysamar Baez Rodríguez	Responsable de Marketing				20.497,4 €	22.547,14 €
Melvin Ramón Álvarez Ureña	Responsable Legal				20.497,4 €	22.547,14 €
TOTAL		**30.800 €**	**33.880 €**	**55.902 €**	**102.487,2 €**	**112.735,7 €**

OTROS PUESTOS DE TRABAJO

- *Comercial*: Intentar descubrir nuevos sectores y establecer nuevas alianzas.
- *Administración*: facilitar el desarrollo y ejecución de los procedimientos administrativos (cheques, nóminas, pagarés, etc.).
- Técnicos: funcionamiento óptimo de redes y equipos, desarrollo y mejora de aplicaciones.

Se ha establecido que en principio se operará la compañía con dos de nuestros socios, que van a desarrollar las funciones críticas para el inicio del proyecto.
Los demás perfiles se incorporarán a la empresa luego del periodo antes descrito que es cuando entendemos que tendremos actividad suficiente para producir movimientos importantes que requieran de las capacidades y el tiempo completo de estos perfiles.

Durante los primeros dos años se sub-contrataran los servicios de empresas dedicadas a llevar las cuentas, los asuntos legales y el soporte técnico de la compañía. Con esta medida logramos reducir costes y lograr manejo eficiente de las actividades operativas de la compañía que permitan ser manejadas bajo una estructura limitada. Luego de transcurrido el periodo de los dos primeros años, entendemos que la compañía requerirá las habilidades de los perfiles de todos los socios y dependiendo de las próximas proyecciones, tomando en cuenta el crecimiento hasta el momento, se evaluará la posibilidad de contratar una mayor cantidad de recursos humanos para que se sumen a los departamentos ya establecidos y que puedan colaborar con las actividades que se generen en los mismos.

PLAN FINANCIERO

Nuestro proyecto comienza con un capital social de 22.500€ aportados en partes iguales por los cinco accionistas, 4.500€ cada uno. No estimamos a corto plazo realizar incrementos de capital social.

La inversión inicial total es de 17.000€ en el año 0 que se distribuye en 13.500€ para el desarrollo de la aplicación y pagina web y 3.500€ para inversión en la constitución de la compañía, compra de mobiliarios y equipos informáticos. Para los años siguientes no se proyectan inversiones importantes hasta después del tercer año, donde las inversiones proyectadas se autofinancian con los beneficios que esperamos haber obtenido a la fecha.

Para poder hacer frente a la inversión será suficiente con la aportación inicial de los accionistas. Para el primer año debemos pedir financiación ajena por valor de 20.000€, que serán destinados a la caja para mantener las operaciones diarias del primer año y no entrar en riesgos de falta de liquidez. Los años siguientes contamos con autofinanciación.

Nuestros ingresos provienen del cobro de comisiones de las transacciones que realizan nuestros usuarios. Esto consiste en cobrar por la intermediación entre nuestros usuarios y la regulación de sus operaciones, así como el suministro de nuestra plataforma para el pago y cobro de los servicios contratados.

Las comisiones serán del 20% que se descontaran del precio pagado por el usuario que solicita el servicio, para luego transferir el 80% restante del precio pagado por el solicitante a quien realiza el transporte del paquete.
En el caso de los seguros la cantidad cobrada, significará un ingreso integro para nosotros. Con los seguros el único coste directo que vamos a tener el cobro del mismo mas las devoluciones que asumiremos en los casos que lo ameriten.

Hemos asumido que para el primer año lograremos alcanzar 25.000 envíos con crecimientos de 101% para el segundo año, 50% para el tercero, 40% y 30% para el cuarto y quinto año respectivamente, por el amplio crecimiento que presenta este mercado en desarrollo. De acuerdo con nuestras mediciones el 60% de los envíos corresponderá a paquetes pequeños, 30% a los medianos y 10% a los de tamaño grande.

Los precios por envío de paquete son fijos en función del tamaño del paquete a razón de: Pequeño 7€, Mediano 12€ y Grande 27€. Este importe de seguro no es percibido por quien realiza el transporte de los paquetes, lo que representa un ingreso directo hacia nuestra tesorería.

Los seguros también serán a precio fijo a razón de: 1€ los paquetes pequeños, 2€ los paquetes medianos y 3€ los paquetes grandes.

Con respecto a el servicio de seguros de paquetes, hemos asumido de manera critica que el 1% de los paquetes enviados serán susceptibles de perdidas o reclamaciones, por lo que asumiremos el coste del envío del mismo en los casos de haber sido asegurados y como indemnización se pagará hasta cinco veces el precio pagado del envío. Hemos partido de la base critica de que solo el 50% de los que envíen paquetes accedan a contratar el seguro que ofrecemos.

Hemos elegido un escenario conservador, ya que este es un mercado que se encuentra en expansión y crece de manera exponencial. Tomando en cuenta el tamaño total del sector de la paquetería en España que es de

278.000.000 de envíos al año ocupamos un 0,00899% y en función del mercado a través de plataformas online que es de 54.000.000 de envíos al año ocupamos un 0,0462963%, para el primer año.

Nuestros servicios no tienen costes fijos directos ya que es una intermediación. El coste es variable en función de las transacciones que se realicen a través de nuestra plataforma. Los costes variables son los siguientes por envío y son en función del precio cobrado:

- 80% MePackitero (quien transporta el paquete).
- 2,4% Tarjeta de Crédito.
- 0,30 Céntimos por Transacción.
- 0,45% Comisión por transferencia bancaria al Packitero (quien envía el paquete).

Nuestros costes fijos representan el gasto de la compañía por sus operaciones.
La financiación que obtendremos durante el primer año de operación será a un tipo de interés de un 3% anual y será por un monto de 20.000€, que será retornado en los próximos 5 años de operación de la compañía. No se proyectan nuevos prestamos para el desarrollo del proyecto.

Tomando en cuenta los flujos de caja que hemos proyectado tenemos un VAN de 47.702€ y un TIR del 84,19%.

VAN 47.702

TIR 84,19%

Hemos decido repartir dividendos a partir del tercer año. El porcentaje de dividendos a repartir es del 50% de los beneficios obtenidos, siempre se no surja ninguna inversión o gasto extraordinario que impida continuar con el flujo normal de operaciones.

Como se aprecia en el balance por la característica de nuestros servicios no tenemos existencias. Nuestros inmovilizado acumulado asciende a 36.200€ para el quinto año.

En principio estaremos operando en un espacio propio, por lo que los primeros 2 años no necesitaremos alquilar superficies para operar. Al tercer año tenemos proyectado ocupar un espacio en calidad de alquiler de una oficina. Por las características de nuestro negocio, no necesitamos tener almacén, ni un espacio muy amplio para nuestras operaciones.

Hemos valorado que el periodo medio de cobro será de 5 días y el periodo medio de pago es de 15 días.

Hemos estimado también un escenario pesimista y uno optimista teniendo en cuenta diferentes variables de consumo entre usuarios potenciales y dejando constantes los costes fijos y el precio de venta.

En el caso del escenario pesimista, necesitaríamos aumentar la financiación en 20.000€, para hacer frente a nuestros costes hasta llegar al quinto año que es cuando comenzamos a generar beneficios.

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL					
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Ventas	**281.250,00**	**567.294,08**	**850.941,11**	**1.191.317,56**	**1.548.712,82**
Ingresos de Explotación	281.250,00	567.294,08	850.941,11	1.191.317,56	1.548.712,82
Compras	225.195,00	452.641,95	678.962,93	950.548,10	1.235.712,52
Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recursos Humanos	30.800,00	33.880,00	55.902,00	102.487,00	112.735,70
Marketing	35.000,00	40.250,00	46.287,50	53.230,63	61.215,22
Gastos operativos	12.370,00	18.726,54	33.725,80	41.595,32	49.737,44
Dotación para la amortización	3.908,50	4.408,50	5.658,50	6.458,50	7.183,50
Resultado de Explotación	**-26.023,50**	**17.387,09**	**30.404,39**	**36.998,01**	**82.128,44**
Gastos financieros	0,00	600,00	486,99	370,58	250,69
Resultado antes de Impuestos	**-26.023,50**	**16.787,09**	**29.917,40**	**36.627,43**	**81.877,75**
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00	4.136,20	7.325,49	16.375,55
RESULTADO DEL EJERCICIO	**-26.023,50**	**16.787,09**	**25.781,20**	**29.301,94**	**65.502,20**
Dividendos	0,00	0,00	12.890,60	14.650,97	32.751,10
Reservas	0,00	16.787,09	29.677,69	44.328,66	77.079,76

En el caso de nuestra empresa el tipo impositivo al que nos hemos acogido es del 20% sobre beneficios obtenidos, ya que nuestros beneficios son por debajo de 300.000€ y las ventas no superan los 5.000.000€.

Comenzaríamos a pagar impuestos sobre beneficios obtenidos a partir del tercer año, ya que vamos compensando créditos fiscales de pérdidas de los ejercicios de los años anteriores.

Al tercer año ya tendríamos resultados suficientes para asumir dividendos y haber saldado los remanentes negativos de los ejercicios anteriores.

Según podemos apreciar a continuación en nuestro balance de situación, la empresa cuenta con una tesorería positiva los cinco primeros años de actividad económica. Nos encontramos en una situación en la que tenemos capacidad para hacer frente a nuestros gastos operativos, pagos y al capital e interés del préstamo durante sus cinco años de duración.

BALANCE PREVISIONAL						
	AÑO 0	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVO						
Inmovilizado	17.000	19.500,00	22.000,00	28.700,00	32.700,00	36.200,00
Amortización Inmovilizado	0,00	-3.908,50	-8.317,00	-13.975,50	-20.434,00	-27.617,50
ACTIVO NO CORRIENTE	17.000	15.591,50	13.683,00	14.724,50	12.266,00	8.582,50
Existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	3.852,74	7.771,15	11.656,73	16.319,42	21.215,24
Tesorería	5.500	6.286,85	26.644,07	52.918,95	74.290,63	131.532,22
ACTIVO CORRIENTE	5.500	10.139,59	34.415,22	64.575,68	90.610,05	152.747,47
TOTAL ACTIVO	**22.500**	**25.731,09**	**48.098,22**	**79.300,18**	**102.876,05**	**161.329,97**
PASIVO Y PATRIMONIO						
Capital	22.500	22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00
Reservas	0,00	0,00	-26.023,50	-9.236,41	3.654,19	18.305,16
Resultado ejercicio	0,00	-26.023,50	16.787,09	25.781,20	29.301,94	65.502,20
FONDOS PROPIOS	22.500	-3.523,50	13.263,59	39.044,79	55.456,13	106.307,36
Préstamos a largo plazo	0,00	20.000,00	16.232,91	12.352,80	8.356,30	4.239,89
PASIVO A LARGO PLAZO	0,00	20.000,00	16.232,91	12.352,80	8.356,30	4.239,89
Proveedores	0,00	9.254,59	18.601,72	27.902,59	39.063,62	50.782,71
PASIVO A CORTO PLAZO	0,00	9.254,59	18.601,72	27.902,59	39.063,62	50.782,71
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**22.500**	**25.731,09**	**48.098,22**	**79.300,18**	**102.876,05**	**161.329,97**

En el siguiente grafico podemos apreciar un análisis económico de nuestro plan financiero:

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO						
LIQUIDEZ	**FÓRMULA**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
1. Fondo de Maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	885	15.813	36.673	51.546	101.965
2. Liquidez Total	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,1	1,9	2,3	2,3	3,0
3. Prueba Ácida	Activo Corriente - Exist./Pasivo Corriente	1,1	1,9	2,3	2,3	3,0
4. Tesorería	Tesorería / Pasivo Corriente	0,7	1,4	1,9	1,9	2,6
SOLVENCIA		**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
5. Endeudamiento	Fondos Ajenos / Fondos Propios	-8,3	2,6	1,0	0,9	0,5
6. Cobertura de Intereses	BAIT / Gastos Financieros	-	29,0	62,4	99,8	327,6
7. Solvencia	Activo Realizable / Fondos Ajenos	0,9	1,4	2,0	2,2	2,9
RENTABILIDAD		**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
8. Rentabilidad económica (ROI)	BAIT/ Activo Neto = Margen * Rotación	-101,14%	36,15%	38,34%	35,96%	50,91%
9. Rentabilidad financiera (ROE)	BN/Fondos Propios=[ROI+e*(ROI-Kd)*](1-t)	738,57%	126,57%	66,03%	52,84%	61,62%
10. Crecimiento interno (ICI)	Beneficio Retenido / Fondos Propios	0,00%	126,57%	76,01%	79,93%	72,51%

La liquidez total mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas en el corto plazo.

El ratio de tesorería es mayor que 1 desde el segundo año.

El ratio de endeudamiento pretende medir la intensidad de la deuda comparada con los fondos de financiación propios, y de ella deducir el grado de influencia de los terceros en el funcionamiento y equilibrio financiero permanente de la empresa.

El ratio de cobertura de intereses muestra la capacidad de la empresa para generar los recursos suficientes para hacer frente al servicio de la deuda. Mayores valores y positivos de este ratio indican una mayor capacidad de la empresa para hacer frente al coste que supone recurrir a la financiación ajena para financiar su actividad.

PLAN DE CONTINGENCIA

A continuación pasamos a describir algunos aspectos que pueden ser críticos en cada una de las fases de implantación y ejecución del plan de negocio, así como las soluciones que se han estudiado para estas "contingencias".

PROBLEMA	SOLUCIÓN
No se alcanza la masa crítica de usuarios estimada en cada una de las fases.	Aumento de las campanas de marketing y revisión políticas comerciales.
No se alcanza la cantidad de envíos que hemos estimado en el escenario realista.	En caso de tocar un escenario critico como el que hemos planteado, será necesario ampliar la cantidad de financiación en 20.000€ para hacer frente a los gastos de operación de la compañía mientras se alcanza el 5to año.
Aparición en el mercado de servicios sustitutivos o cambios de estrategia de nuestros competidores.	Acelerar el lanzamiento de la aplicación, incremento de actividades de comunicación en redes sociales, optimizar calidad de informes a ofrecer.
Clientes por debajo de Previsiones o índice de abandono superior al esperado.	Revisión de las políticas comerciales, modificación de los KPí s estratégicos, incentivación por prescriptores. Ajuste del crecimiento de la plantilla a las necesidades de la demanda.
Registro de usuarios por encima de los esperados.	Revisión Plan Financiero, agilizar política de inversiones y ampliar estructura adecuándola para no perder calidad en el servicio ofrecido.

CONCLUSIONES

Como resultado del proyecto previamente expuesto, es posible concluir que existe una oportunidad de mercado visible en sector de la mensajeria colaborativa española, entre los millennials, demostrando que hay una necesidad de transporte y envío de paquetes.

PackItMe se enfrenta a sus competidores con mayor seguridad (seguro y geolocalización), claridad en sus procesos, relación optima con el cliente, precios bajos, actividades de marketing que nos posicionaran como una plataforma innovadora y sencilla en el momento de su utilización.

Después de identificar los usuarios, confirmar que PackItMe será una plataforma muy demandada por los clientes. Nuestro equipo aporta la calidad que el mercado demanda y del que PackItMe es parte. Mientras mayor el crecimiento, mayor nuestro equipo de gestión para dar el servicio que esperamos.

Como resultado de los analisis expuestos en este proyecto, podemos decir que la inversion en esta empresa sería una apuesta segura a obtener rentabilidad superior al 25% anual y la puesta en marcha de un negocio que revolucionará la manera en que hasta hoy se realiza el envío de un paquete, afirmando que a corto plazo es un modelo aplicable a otros paises.

ANEXOS

ANALISIS DE LAS ENCUESTAS

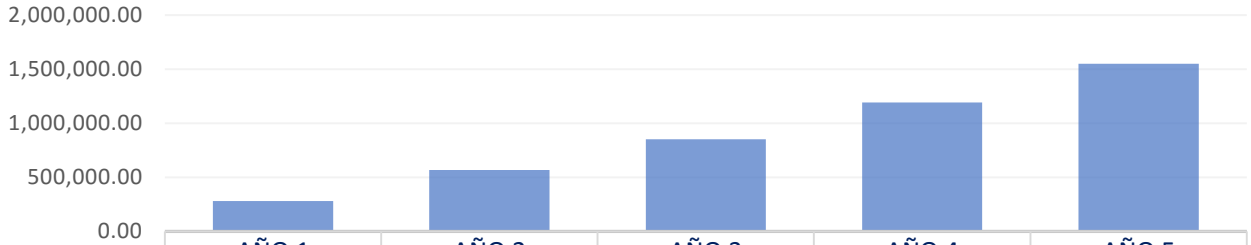
Las encuestas a desarrollar a continuación.

1. **¿Conoces la expresión economía colaborativa?** – El 63,1% de los encuestados han aceptado conocer la existencia de economía colaborativa anteriormente mencionada.
2. **¿Qué edad tienes?** – El 44,9% de los encuestados son jóvenes, es decir, de 18-25 años.
3. **¿Estarías dispuesto a colaborar con otras personas aún sin conocerlas?** – El 87,4% de los encuestados confirmaron que si están dispuestos a interactuar con personas sin conocerlas anteriormente.
4. **¿Has utilizado alguna vez una aplicación de este tipo? (Economía colaborativa)** – Los encuestados han tenido experiencia con BlaBlaCar un 60,2% y un 36,9% con Wallapop, ganando por mayoría ambas, ganando en un tercer lugar My Taxi con un 28,2%
5. **¿Con qué frecuencia viajas fuera de la ciudad?** – El 30,1% de los encuestados nos dicen que viajan dos veces al mes fuera de la ciudad, 28,2% una vez al mes y un 22,3% una vez cada 3 meses.
6. **¿A qué lugares de España viajas habitualmente? Indicar origen - destino** – Desde un 90 hasta a un 75% son ciudades universitarias como Salamanca, Madrid, Barcelona, Valencia, Granada, Sevilla, Coruña, Santiago de Compostela, Zaragoza.
   En menor porcentaje ciudades pequeñas, con menos habitantes como Ávila, Jaén, Zamora, León, Ciudad Real, Cádiz. Murcia.
7. **¿Cuando viajas te sobra espacio en tu equipaje/maletero...?** – 48,5% de los encuestados respondieron que a veces, y un 37,9% contestaron que sí.
8. **¿Has pensado llevar algún otro artículo extra en el espacio sobrante que tienes?** – Un 34% de los encuestados ha pensado que tal vez si podría llevar un artículo en el espacio sobrante, y un 33% en partes iguales a los que nos contestaron directamente que sí y que no han pensado en llevar un artículo.
9. **¿Qué tipo de artículos estás dispuesto a enviar/transportar?** – El 80,6% ha contestado que está dispuesto a llevar artículos pequeños, al contrario que los artículos grandes que ha conseguido una calificación de un 2,9%, por lo que concluimos que las personas prefieren transportar consigo artículos como llaves, una camiseta, una lata, etc., que transportar objetos grandes como sofás, mesas, jarrones, etc.
10. **¿Cómo te gustaría ver/entregar el objeto?** – Un 45,6% contestaron que les gustaría transportar un artículo que este embalado en una caja, sin embargo, el 24,3% prefiere que el artículo se encuentre en una bolsa transparente. Por lo que concluimos que, el viajero al momento de transportar elegirá como prefiere transportar artículos, y el solicitante especificará como desea recibir su artículo.
11. **¿Estarías dispuesto a enviar/transportar comida?** – 54,4% han aceptado que la comida es un artículo posible y real a transportar.
12. **Si tu respuesta es afirmativa ¿Cómo te gustaría que estuviera presentado?** – 68,9% respondieron que transportarían comida preferiblemente envasado al vacío.
13. **¿Cuánto esperas ganar/pagar por transportar un paquete pequeño?** – el 53,4% nos confirman que por un artículo pequeño para transportarlo costaría de 5-10 euros.
14. **¿Cuánto esperas ganar/pagar por transportar un paquete mediano?** – 42,7% por transportar un paquete mediano costaría 20-25 euros.
15. **¿Cuánto esperas ganar/pagar por transportar un paquete grande?** – 40,8% por transportar un paquete grande costaría 35-40 euros.

16. **¿Cómo te gustaría que contactaran contigo?** – 55,3% respondieron que por móvil, específicamente por chat en la aplicación.
17. **¿Cómo desarrollarías confianza con la persona que transporte tu paquete?** – 61,2% las recomendaciones de amigos como también las opiniones de otros usuarios, fue lo que los encuestados compaginaron en confirmar como confiarían en el transporte del artículo.
18. **¿Cómo te gustaría que el pago se realizará?** – el 46,6% respondieron que les gustaría el pago en efectivo, con la certeza de que el paquete haya sido entregado correctamente, y un 53,4% eligió el pago con tarjeta de crédito.
19. **¿Qué te haría sentir más seguro al utilizar el servicio de envío de paquetes?** – El seguimiento del paquete es lo que los encuestados encuentran más seguro durante el envío del mismo, confirmando este dato en la encuesta con un 71,1%.

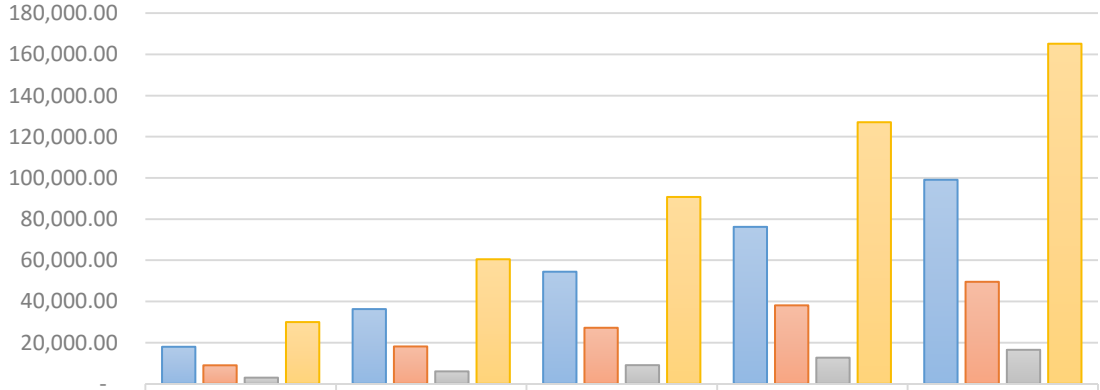
PREVISIONES DE VENTAS Y ENVIOS

VENTAS POR AÑO



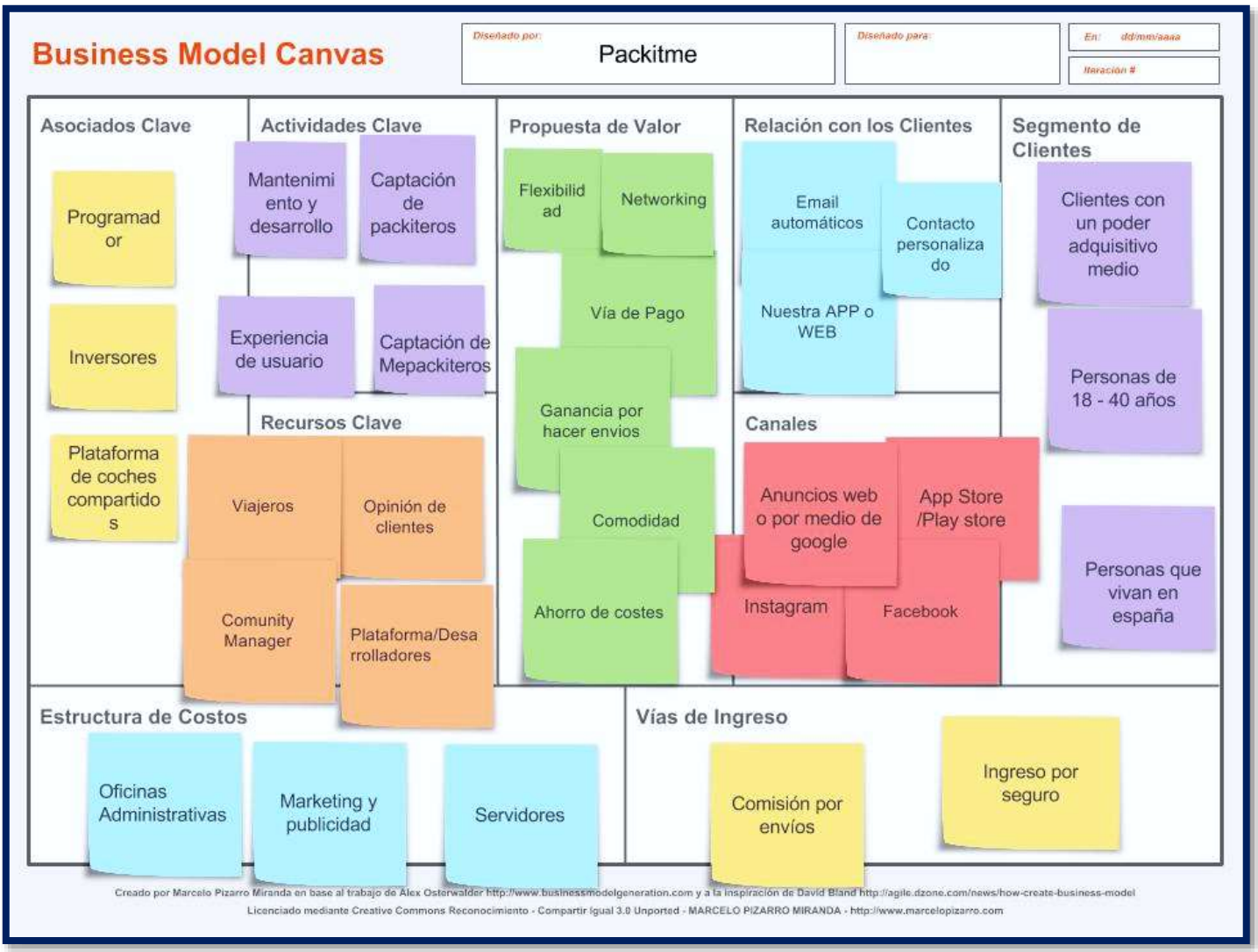
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	281,250.00	567,294.07	850,941.11	1,191,317.56	1,548,712.82

CANTIDAD DE ENVIOS POR AÑO



	Envios 2017	Envios 2018	Envios 2019	Envios 2020	Envios 2021
Paquetes Pequeños	18,000.00	36,306.82	54,460.23	76,244.32	99,117.62
Paquetes Medianos	9,000.00	18,153.41	27,230.12	38,122.16	49,558.81
Paquetes Grandes	3,000.00	6,051.14	9,076.71	12,707.39	16,519.60
TOTAL	30,000.00	60,511.37	90,767.05	127,073.87	165,196.03

BUSINESS MODEL CANVAS



TABLAS PLAN FINANCIERO

TABLA 1: INVERSIONES PRE OPERATIVAS

INVERSIONES PRE OPERATIVA	INVERSIÓN
Aplicación y Web	11.000,00
Mobiliario	330,00
Equipos informáticos	170,00
Página Web	2.500,00
Fianza	
Constitución de Compañía	3.000,00
Tesorería inicial	
Otros	
TOTAL	**17.000,00**

TABLA 2: INVERSIONES

INVERSIONES ANUALES	2017	2018	2019	2020	2021
Aplicación y Web	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Mobiliario				1.500,00	500,00
Equipos informáticos			3.000,00		500,00
Página Web	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Fianza			1.200,00		
Constitución de Compañía					
Tesorería inicial					
Otros					
TOTAL	**2.500,00**	**2.500,00**	**6.700,00**	**4.000,00**	**3.500,00**

TABLA 3: VENTAS

INGRESOS POR VENTAS	2017	2018	2019	2020	2021
Pequeño	105.000,00	211.789,79	317.684,68	444.758,55	578.186,12
Mediano	90.000,00	181.534,10	272.301,16	381.221,62	495.588,10
Grande	67.500,00	136.150,58	204.225,87	285.916,21	371.691,08
Seguro P	7.500,00	15.127,84	22.691,76	31.768,47	41.299,01
Seguro M	7.500,00	15.127,84	22.691,76	31.768,47	41.299,01
Seguro G	3.750,00	7.563,92	11.345,88	15.884,23	20.649,50
TOTAL	**281.250,00**	**567.294,08**	**850.941,11**	**1.191.317,56**	**1.548.712,82**

TABLA 4: OTROS GASTOS

OTROS GASTOS	2017	2018	2019	2020	2021
Electricidad/Gas/Agua	960,00	960,00	1.056,00	1.161,60	1.161,60
Teléfono	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Material de Oficina	600,00	600,00	800,00	1.000,00	1.200,00
Limpieza	0,00	0,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Servicios Profesionales	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Seguros	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
Servidor	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Reclamaciones Seguro	6.250,00	12.606,54	18.909,80	26.473,72	34.415,84
Alquiler			7200	7200	7200
Marketing	35.000,00	40.250,00	46.287,50	53.230,63	61.215,22
TOTAL OTROS GASTOS	**47.370,00**	**58.976,54**	**80.013,30**	**94.825,95**	**110.952,66**

TABLA 5: FLUJO DE CAJA

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Beneficio Neto		-26.023,50	16.787,09	25.781,20	29.301,94	65.502,20
Amortización		3.908,50	4.408,50	5.658,50	6.458,50	7.183,50
Flujo de caja operativo		**-22.115,00**	**21.195,59**	**31.439,70**	**35.760,44**	**72.685,70**
NOF		-5.401,85	-10.830,57	-16.245,86	-22.744,20	-29.567,46
clientes		3.852,74	7.771,15	11.656,73	16.319,42	21.215,24
existencias		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
proveedores(-)		9.254,59	18.601,72	27.902,59	39.063,62	50.782,71
Variacion de NOF		-5.401,85	-5.428,72	-5.415,29	-6.498,34	-6.823,26
Flujo de caja de las NOF		-16.713,15	26.624,31	36.854,99	42.258,79	79.508,96
Capex	-17.000,00	-2.500,00	-2.500,00	-6.700,00	-4.000,00	-3.500,00
Flujo de caja del capex		-19.213,15	24.124,31	30.154,99	38.258,79	76.008,96
Flujo de caja de la deuda		20.000,00	-3.767,09	-3.880,10	-3.996,51	-4.116,40
FLUJO DEL ACCIONISTA	**-17.000,00**	**786,85**	**20.357,22**	**26.274,88**	**34.262,28**	**71.892,56**

TABLA 6: CUENTA DE TESORERÍA

TESORERIA	AÑO 0	2017	2018	2019	2020	2021
TESORERÍA INICIAL	**0,00**	**5.500,00**	**6.286,85**	**26.644,07**	**52.918,95**	**74.290,63**
COBROS						
Cobros de ventas	0,00	277.397,26	563.375,66	847.055,54	1.186.654,87	1.543.817,00
Capital	22.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos	0,00	20.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COBROS Y TESORERÍA INICIAL	**22.500,00**	**302.897,26**	**569.662,51**	**873.699,61**	**1.239.573,82**	**1.618.107,63**
PAGOS						
Inmovilizado	17.000,00	2.500,00	2.500,00	6.700,00	4.000,00	3.500,00
Suministros	0,00	215.940,41	443.294,82	669.662,06	939.387,06	1.223.993,44
Gastos de personal	0,00	30.800,00	33.880,00	55.902,00	102.487,00	112.735,70
Marketing	0,00	35.000,00	40.250,00	46.287,50	53.230,63	61.215,22
Gastos financieros	0,00	0,00	600,00	486,99	370,58	250,69
Devoluciones de préstamos	0,00	0,00	3.767,09	3.880,10	3.996,51	4.116,40
Otros gastos	0,00	12.370,00	18.726,54	33.725,80	41.595,32	49.737,44
Pago Impuesto Beneficios	0,00	0,00	0,00	4.136,20	7.325,49	16.375,55
Pago dividendos	0,00	0,00	0,00	0,00	12.890,60	14.650,97
PAGOS TOTALES	**17.000,00**	**296.610,41**	**543.018,44**	**820.780,65**	**1.165.283,19**	**1.486.575,41**
SALDO TESORERÍA	**5.500,00**	**6.286,85**	**26.644,07**	**52.918,95**	**74.290,63**	**131.532,22**

TABLA 7: CUENTA DE RESULTADOS (PESIMISTA)

	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	**225.000,00**	**453.835,26**	**680.752,89**	**953.054,05**	**1.238.970,26**
Ingresos de Explotación	225.000,00	453.835,26	680.752,89	953.054,05	1.238.970,26
Compras	180.156,00	362.113,56	543.170,34	760.438,48	988.570,02
Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recursos Humanos	30.800,00	33.880,00	55.902,00	102.487,00	112.735,70
Marketing	35.000,00	40.250,00	46.287,50	53.230,63	61.215,22
Gastos operativos	11.120,00	16.205,23	29.943,84	36.300,58	42.854,27
Dotación para la amortización	3.908,50	4.408,50	5.658,50	6.458,50	7.183,50
Resultado de Explotación	**-35.984,50**	**-3.022,03**	**-209,29**	**-5.861,13**	**26.411,55**
Gastos financieros	0,00	900,00	880,48	677,62	740,43
Resultado antes de Impuestos	**-35.984,50**	**-3.922,03**	**-1.089,77**	**-6.538,76**	**25.671,12**
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTADO DEL EJERCICIO	**-35.984,50**	**-3.922,03**	**-1.089,77**	**-6.538,76**	**25.671,12**
Dividendos	0,00	0,00	0,00	0,00	12.835,56
Reservas	-35.984,50	-39.906,53	-40.996,30	-47.535,06	-34.699,50

TABLA 8: CUENTA DE RESULTADOS (OPTIMISTA)

	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	**337.500,00**	**680.752,89**	**1.021.129,34**	**1.429.581,07**	**1.858.455,39**
Ingresos de Explotación	337.500,00	680.752,89	1.021.129,34	1.429.581,07	1.858.455,39
Compras	270.234,00	543.170,34	814.755,51	1.140.657,71	1.482.855,03
Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recursos Humanos	30.800,00	33.880,00	55.902,00	102.487,00	112.735,70
Marketing	35.000,00	40.250,00	46.287,50	53.230,63	61.215,22
Gastos operativos	13.620,00	21.247,84	37.507,76	46.890,07	56.620,61
Dotación para la amortización	3.908,50	4.408,50	5.658,50	6.458,50	7.183,50
Resultado de Explotación	**-16.062,50**	**37.796,21**	**61.018,06**	**79.857,16**	**137.845,33**
Gastos financieros	0,00	600,00	486,99	370,58	250,69
Resultado antes de Impuestos	**-16.062,50**	**37.196,21**	**60.531,07**	**79.486,58**	**137.594,65**
Impuesto sobre beneficios	0,00	4.226,74	16.332,96	15.897,32	27.518,93
RESULTADO DEL EJERCICIO	**-16.062,50**	**32.969,47**	**44.198,12**	**63.589,26**	**110.075,72**
Dividendos	0,00	0,00	22.099,06	31.794,63	55.037,86
Reservas	0,00	32.969,47	55.068,53	86.863,16	141.901,01

CURRICULUM VITAE - SOCIOS

Alexander Cuadra Ortega

NIF: Y4266991-E
Teléfono: 675484382
Email: alexandercuadra@yahoo.com
Dirección: Paseo San Francisco de Sales, 18. 28003 Madrid
Nacionalidad y fecha nacimiento: Panamá - 14/7/1991
Linkedin: https://es.linkedin.com/in/alexandercuadra

Resumen y objetivo profesional:

Desarrollarme dentro de una empresa en las diversas áreas de la ingeniería, negocios internacionales y aplicar todos mis conocimientos para tener una evolución o profesional.

Formación postgrado EOI

10/2015 - 06/2016 **MBA Full Time. Especialidad: Experiencia de Cliente**

Titulación académica

1/2009 - 8/2013 **Ingeniería Industrial**
Universidad Santa María la Antigua (Panamá).

Formación complementaria

2/2016 - 3/2016 **Doing business in China** (50 horas)
Jiao Tong University.

7/2012 **Taller de ingenieros frente a la crisis económica** (40 horas)
Universidad Santa María la Antigua (Panamá).

7/2011 **Taller de desarrollo sostenible e impacto ambiental frente a los macroproyectos** (40 horas)
Universidad Santa María la Antigua (Panamá).

Idiomas

ESPAÑOL: Lengua materna.

INGLÈS: Nivel alto.
Nivel C1
Certificado previo: B2.
6 meses de estudio de ingles en la ciudad de Brighton, Reino Unido 2014.

ITALIANO: Nivel básico.
Curso de Italiano en la Escuela Universal de Idiomas.
Curso de 5 meses en la Ciudad de Panamá.

ALEMÁN: Nivel básico.
Curso de 6 meses en el centro cultural alemán (escuela recomendada por Embajada de Alemana en Panamá).

Informática

- Microsoft Office (Power point, excel, word. visual basic, access).
- Echamp (ingreso de tarifas y manejo de Big data).
- Autocad (conocimientos básicos en uso de herramientas para la creación de diseños).

Experiencia profesional

2/2014 - 10/2015 Copa Airlines. Analista de Inteligencia de Mercado (Pricing).

Funciones:

- Análisis del mercado de Carga & Courier.
- Verificación de Precios en sistema.
- Análisis de tarifas para clientes especiales.
- Negociación de costos con los proveedores de logística.
- Ingreso de todas las tarifas para todas estaciones en América (30 países).
- Ingreso de tarifas de Interlineas, GSA y Contratos.
- Reporte de ingresos YOY.

Logros:

- Premio a la excelencia 2014-2015 por tener un buen comportamiento con los clientes internos y externos.

4/2013 - 7/2013 Copa Airlines. Práctica en departamento de carga.

Funciones:

- Proyecto de creación de manuales de estandarización para todas las estaciones de América.
- Reporte de cumplimiento de metas por estaciones.

5/2012 - 7/2012 Copa Airlines. Práctica en departamento de operaciones.

Funciones:

- Irregularity Reports (reportes de irregularidades y tardanzas de vuelos).
- Verificación de diferentes sistema de tiempos de llegadas y saludas de aeronaves.
- Verificación de Tripulantes y de viáticos.
- Verificación de irregularidades en programas del departamento de operaciones.

9/2011 - 1/2012 Textos, Artes y Negativos S.A. Asistente Administrativo.

Funciones:

- Planilla para el pago de empleados de la compañía.
- Entrega de mercancía.
- Recojo de materia Prima.

3/2010 - 12/2010 Investment and Legal Services of Panama. Intership.

Funciones:

- Registro de Patentes (nuevas marcas y negocios).
- Registro y abanderamiento de buques y todo tipo de barcos, yates, lanchas, etc.
- Desarrollo de procesos para el registro de Sociedades anónimas y fincas.
- Ingreso de papel al Registro Publico de Panamá.
- Ingresos de papeles de inmigrantes para obtener residencias o visas de estudiantes.

10/2009 - 12/2009 Autoridad del Canal de Panama. Practicante.

Logros:

- Ingreso en sistema de herramientas tecnológicos no utilizadas.
- Inventario de herramientas tecnológicos.
- Reporte de SABDE.

Otros datos de interés

- Carnet Intencional de conducir.

Williams Enrique Espinoza Rojas

NIF: Y4325216-B
Teléfono: 602653085
Email: liams_k@outlook.com
Dirección: C/ Vélez Blanco, 94. 28033 Madrid
Nacionalidad y fecha nacimiento: Perú - 15/1/1985
Linkedin: es.linkedin.com/in/williamsespinozarojas

Resumen y objetivo profesional:

Soy Ingeniero Industrial e Ingeniero de Informática y Sistemas. He cursado el MBA en EOI, con el objetivo de ser eficiente y eficaz en las labores que se me encomienden y determinante en el cumplimiento de las metas. Cuento con especialización en Operaciones y Logística, Gestión Pública, Gestión de la Calidad en Plantas Industriales y Gerencia Industrial, con el propósito de realizar concentrar toda mi productividad en el objetivo empresarial.

Formación postgrado EOI

10/2015 - 05/2016 **MBA Full Time**

Titulación académica

3/2003 - 6/2008 **Grado en Ingeniería Informática y de Sistemas**
Universidad Continental (Perú).

8/2009 - 12/2012 **Ingeniería Industrial**
Universidad Continental (Perú).

Formación complementaria

5/2014 - 8/2014 **Diplomado en Operaciones y Logística** (720 horas)
Colegio de Licenciados en Administración.

5/2014 - 8/2014 **Diplomado en Gestión Pública** (720 horas)
Colegio de Licenciados en Administración.

3/2011 - 12/2012 **Diplomado en Gestión de la Calidad en Plantas Industriales** (288 horas)
Universidad Continental.

3/2011 - 12/2012 **Diplomado en Gerencia Industrial** (288 horas)
Universidad Continental.

Idiomas

INGLÈS: Nivel intermedio.
Nivel B1
En proceso de mejora, recibiendo clases en la actualidad.
Centro de Idiomas de la Universidad Continental.

Informática

- Paquete Microsoft Office: Word, Excel (curso avanzado 60 horas 2010), Microsoft Power Point, Vicio, Project.
- Suite Adobe: Photoshop, Adobre Premier, DreamWeaber.
- Base de datos: MySQL, SQL.
- Programación: PHP, HTML 5, CSS.
- Arena (simulador).
- Autocad, Inventor.

Experiencia profesional

10/2009 - 10/2015 Hospedaje "La Casa de Juan". Administrador.

Funciones:

- Controlar el estado de las instalaciones y ver mejoras.
- Control de implementos y stock diario.
- Control de ventas y compras y estados financieros.
- Asistir a las necesidades de los clientes y que se sientan bien en las instalaciones.

Logros:

- Incrementar anualmente el número de pisos con 5 habitaciones cada uno. Generar confianza entre los clientes como lugar seguro donde estar. Concretar una relación con las ambulancias del ESSALUD Huancayo, para la llegada de familias y pacientes al Hospedaje. Aprovechar la ubicación del hospedaje, teniendo al frente el Hospital Ramino Priale - ESSALUD HUANCAYO.

9/2012 - 2/2013 Maquinarias Huancayo S.A. Practicante del Área de Calidad y Procesos.

Funciones:

- Recopilación, control y análisis de los indicadores de gestión y operativo.
- Proponer e implementar nuevos procedimientos y normas. Auditar y realizar el seguimiento de los acuerdos establecidos.
- Elaboración y revisión de reportes de indicadores de satisfacción del Cliente.
- Control y retroalimentación de los procedimientos a realizar en las áreas operativas.
- Control, Seguimiento y gestión del plan de mejora de la filosofía 5´s, instaurada dentro de la empresa.
- Supervisión de los equipos de seguridad dentro del Centro de Servicios.

Logros:

- Mejorara la eficiencia en el Área de Servicios. Asegurar y llevar el orden de la Filosofía 5's en la empresa.

1/2012 - 4/2012 Caresar E.I.R.L. Practicante en Mejora de Métodos.

Funciones:

- Recopilación, control y análisis de los indicadores de gestión y operatividad.
- Proponer e implementar nuevos procedimientos y normas. Auditar y realizar el seguimiento de los acuerdos establecidos.
- Mejora y rediseño del Área de Almacén.
- Mejora y rediseño de las Área de Ensamblado y pintado.
- Implementación de los equipos de seguridad dentro de las áreas operativas.

Logros:

- Mejora en un 100% del Área de Almacén.
- Mejora del 70% al ordenar los materiales en el área de ensamblado.
- Venta y reutilización de los materiales guardados por generaciones en un 80%.

1/2010 - 3/2010 Xurface S.A. Diseñador de Pagina Web.

Funciones:

- Maquetación de las páginas web.
- Desarrollo de páginas web bajo la Herramienta Drupal versión 5.0 desarrollado en html 5.
- Diseño gráfico bajo la herramienta Photoshop y Corel Draw.

Logros:

- Ensamble de la Pagina Web de la Empresa en base a Drupal 4.0.

3/2008 - 6/2008 Gobierno Regional Junín. Practicante del Área de Remuneraciones.

Funciones:

- Control e impresión de las planillas para el pago de remuneraciones del Gobierno Regional y Proyectos desarrollados por la misma entidad.
- Control y Actualización de datos de los empleados del Gobierno Regional.
- Actualización al SISPER, de los datos de todos los empleados del Gobierno Regional.

Logros:

- Inclusión del Nuevo Sistema de Remuneraciones. Actualización completa de todos los empleados en el Gobierno Regional Junín.

10/2007 - 10/2007 INEI - Censos Nacionales 2007. Empadronador Urbano.

Funciones:

- Participación en la capacitación y el desempeño de empadronar en el censo realizado en el año.

Logros:

- Se empadronó al 100% de la ruta que me solicitaron.

Otros datos de interés

- Aficiones: Escuchar música, jugar videojuegos, jugar futbol, salir a correr en bicicleta, leer.

José Luis Herrero González

NIF: 71016243v
Teléfono: 605882256
Email: jl.herrero.gonzalez@gmail.com
Dirección: C/ Ponzano, 80, 1 P10. 28003 Madrid
Nacionalidad y fecha nacimiento: España - 10/6/1989
Linkedin: https://es.linkedin.com/in/joseluisherrerogonzalez

Resumen y objetivo profesional:

Desempeñarme, ofrecer y desarrollar todas mis capacidades innatas, consiguiendo un excelente resultado en la labor y el área asignada; además, adquirir a través de la responsabilidad y confianza en mí depositada, una experiencia inigualable.

Formación postgrado EOI

10/2015 - 05/2016 **MBA Full Time**

Titulación académica

2008 - 2015 **Ingeniería Superior Industrial**
Universidad Antonio de Nebrija.

2013 - 2014 **Erasmus - Ingeniería Superior Industrial**
Università degli studi di Modena e Reggio Emilia

Formación complementaria

Liderazgo (100 horas)
EOI.

Gestión de Proyectos (30 horas)
Dirección de Proyectos Europeos.

Negociación, (30 horas)
Make a team.

Innovación y Creatividad (30 horas)
PeopleMatters.

Inteligencia Emocional (30 horas)
BLC.

Idiomas

INGLÈS: Nivel intermedio-alto.
Nivel B2.

ITALIANO: Nivel intermedio-alto.
Nivel B2.

ALEMÁN: Nivel básico.
Nivel A1.

Informática

- Conocimiento a nivel de usuario en paquete ofimático Office.
- Conocimiento a nivel de usuario: Contaplus, Photoshop, Matlab, JavaScrip, presto.
- Conocimiento a nivel avanzado: Autocad, Solidworks, Prezi.

Experiencia profesional

8/2015 **ZARCO Estudio de arquitectura y urbanismo. Asistente de arquitecto.**
Funciones:

- Soporte en elaboración de presupuestos.
- Desarrollo en proyectos específicos.

6/2014 - 12/2014 **ROBERT BOSCH ESPAÑA S.L.U. Trainee of product manager.**
Funciones:

- Soporte en análisis de la competencia de calderas murales pie.
- Soporte en presentaciones y preparación de reuniones. Análisis de producto para la adecuación a la normativa Erp.
- Reporting mensual de resultados y status de proyectos del departamento.
- Desarrollo en proyectos específicos de productos Junkers.

Otros datos de interés

- Disponibilidad para cambio de residencia y viajar.
- Permiso de conducir B2.
- Coordinador de actividades lúdicas en los últimos 7 años en la asociación Peña Negra en donde he aprendido a trabajar y gestionar equipos.
- Proyecto fin de carrera: Sistema de producción ajustada en el sector agroalimentario. Calificación: Notable.

Melvin Álvarez Ureña

NIF: Y4305676-K
Teléfono: 651796800
Email: melvin.ramon.alvarez@hotmail.com
Dirección: C/ Marqués de Riscal, 2, piso 2 interior. 28010 Madrid
Nacionalidad y fecha nacimiento: República Dominicana - 31/5/1990
Linkedin: /es.linkedin.com/in/melvin-alvarez-5010a4110

Formación postgrado EOI

10/2015 - 06/2016 **MBA Full Time. Especialidad Experiencia de Cliente**

Titulación académica

2009 - 2014 **Licenciatura Derecho**
Universidad Iberoamericana UNIBE.

Formación complementaria

1/2015 - 6/2015 **Curso de ingles por inmersión** (480 horas)
Kaplan International cede Washington.

2/2016 - 3/2016 **Doing business in China** (50 horas)
Jiao Tong University.

Idiomas

INGLÉS: Nivel alto.
Nivel C1.
Estancia en Washington D.C. y curso intensivo Kaplan International. Nivel acreditado TOEFL 89-110.
Natural Learning Corporation English 2005-2008 en República Dominicana.

CHINO: Nivel básico.
Centro Iberochino.

ESPAÑOL: Lengua materna.

FRANCÉS: Nivel básico.
Alianza Francesa.
Academia Europea.

Informática

- Microsoft Office (Word, Excel, Power Point).
- Windows.
- MAC.
- IOS.
- Android.
- Certificación de Reparación de Computadoras.

Experiencia profesional

6/2007 - 9/2015 Inversiones A&C S.A. Departamento Legal, Gerente Comercial y de Operaciones.

Funciones:

- Liderar el departamento legal de la empresa, logrando solucionar satisfactoriamente todos los casos pendientes a mi llegada y manteniendo el departamento funcionando de manera eficiente en dicha materia.
- Manejar el departamento Comercial logrando eficientar las políticas de cobros, así como liderando los diferentes proyectos que componen la empresa. También como atribución tenia la de negociar con distribuidores las compras de la compañía así como la puesta en funcionamiento de nuevas sucursales de la empresa o nuevas empresas dentro de la empresa.
- Encargarme del departamento de Operaciones para logra optimizar el uso de los recursos y la producción que estos generan en los diferentes áreas comerciales de la empresa, así como dictar las pautas a seguir en los nuevos negocios.

Logros:

- En la parte del departamento legal como logro tengo la creación formal del mismo, así como su eficientización.
- En la dirección comercial como logro puedo destacar la obtención de la mejor rentabilidad de los recursos invertidos en la empresa para la compra y manejo de productos.
- En la dirección de operaciones puedo resaltar la reducción eficiente de personal y la implementación de nuevas tecnologías que aumentaron de manera significativa los beneficios obtenidos por la empresa.

Otros datos de interés

- Presidente de una ONG de nombre Movimiento Social Comunitario Siglo XXI, institución que está enfocado principalmente en el fomento a la educación de niños y jóvenes de escasos recursos y la prevención de enfermedades.
- Miembro del consejo directivo de La Fundación Ramón Álvarez, así como miembro activo de La Fundación Cruz Iliminián.
- Carnet de conducir.
- Vehículo propio.

Ysamar Báez Rodríguez

NIF/NIE/Passport: Y4319568K
Phone: 637122532
Email: ysa.baez@gmail.com
Address: C/ Marcenado, 25. 28002 Madrid
Nacionality and birth date: Dominican Republic - 30/9/1992
Linkedin: https://do.linkedin.com/in/ysamar-báez-rodríguez-6a9a482b

Summary and professional goal:

Develop myself as a competent professional, with high excellence in the execution of the strategies. Provide positive and memorable relationships, be creative and innovative, with a high sense of teamwork, responsibilities and emergencies.

EOI studies

10/2015 - 06/2016 **MBA Full Time. International Business Speciality** (dual degree Callumet College Saint-Joseph of Chicago-EOI)

Academic studies

9/2010 - 12/2014 **Licenciatura Mercadotecnia**
Universidad Católica Santo Domingo.

Further training

2/2016 - 3/2016 **Doing Business In China** (50 hours)
Jiao Tong University.

Languages

Spanish: Native Language.
Programa Playfull, Junior y Avanzado - Instituto Cultural Dominico Americano 1998-2006.
Oratoria y Maestría de Ceremonias - Escuela dominicana de comunicación oral 2009.

Professional experience

PLATINUM CLIENT SERVICE/4 - 2013/11 **Manejo Básico de Microsoft Office: Word, Power Point y Excel. ARS Humano.**
Functions:

- 2014.

Achievements:

- Emotional Intelligence. Basic Management of Microsoft Office: Word, PowerPoint and Excel. - Knowledge about health plans that ARS Humano offers. - Translation of documents from English into Spanish. - Personalized service to customers who speak the English language. - Management of medical authorizations. - Printing of booklets or health carnets. - Verification of status of refunds. - Coordination of medical appointments, preventive checkups and screenings executives in different medical centers nationwide. - Sending of monthly reports of the movement of the ongoing Global Platinum plan members. - Communication and personalized affiliate tracking to measure the satisfaction of using the services, monthly. - Supervision of officers who manage Platinum customers data in the internal system.

People Benefits Executive/4 - 2015/8 **Positions held: - Receptionist - Platinum Customer Service - Business Customer Service – VIP Official - Global Platinum Concierge. ROS & Asociados Corredores de Seguros.**

Functions:

- 2015.

Achievements:

- Decision making.
- Teamwork and good relations.
- Knowledge of life insurance.
- Knowledge of Law ISO 9001-2008.
- Management and maintenance of a customer health care plan base.
- Conflict resolution and analytical skills crisis facing deficiency in customers processes.
- Creation of strategic alliances within insurers and customers to more efficient processes.
- Consulting and management policies of health, life and funerary expenses.
- Development of monthly reports to customers, for their control to the policy developments.
- Creation of records for quality control of the service provided.

Other skills

- Modeling and Personal Development Course - John Casablancas Modeling School
- Maximum Award – Basic Modeling - First Place, Group 291. 2007.

INTEGRANTES

MELVIN RAMÓN ÁLVAREZ
YSAMAR BÁEZ RODRÍGUEZ
ALEXANDER CUADRA
WILLIAM ESPINOZA
JOSÉ LUIS HERRERO

ASESORA

VALVANERA CASTRO

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO
EOI Escuela de organización industrial

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO 1
ANÁLISIS DEL ENTORNO 5
ENTORNO POLÍTICO-JURÍDICO 5
ENTORNO CULTURAL 6
FACTORES ECONÓMICOS 6
ENTORNO SOCIO-DEMOGRÁFICO 7
ENTORNO TECNOLÓGICO 8
ANÁLISIS DEL SECTOR 9
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE CONSUMO COLABORATIVO 10
ANALISIS DE LA EMPRESA 11
COMPETIDORES QUE EXISTEN 12
PLAN DE OPERACIONES 14
DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOS PROCESOS DE LA EMPRESA 15
PROCESOS OPERATIVOS 16
PROCESO DE APOYO 17
MAPA DEL RECORRIDO DEL CLIENTE 19
REGISTRO DE USUARIOS 19
PACKITERO CUSTOMER JOURNEY 19
MEPACKITERO COSTUMER JOURNEY 20
ACUERDO DE PAGO 20
RECURSOS DE MATERIALES 21
PROCESO DE VALIDACIÓN 22
PLAN DE MARKETING 23
PUBLICO OBJETIVO 23
VENTAJAS DEL SERVICIO DE PACKITME 23
¿CÓMO FUNCIONA NUESTRO SERVICIO? 24
GARANTIZAMOS CONFIANZA Y SEGURIDAD 25
MARKETING MIX 26
PRODUCTO 26
PRECIO 26
DISTRIBUCIÓN 27

PROMOCIÓN 27
ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO – MÉTRICAS 27
ESTRATEGIA DE RELACIÓN CON EL CLIENTE 28
PRONOSTICO DE VENTAS 29
ESCABILIDAD 29
CRONOGRAMA ACCIONES DE MARKETING 31
PRESUPUESTO DE MARKETING 31
PLAN DE RECURSOS HUMANOS 32
PERFILES DE LOS SOCIOS 32
PREVISIÓN DE PLANTILLAS 34
TABLA DE RETRIBUCIÓN 34
OTROS PUESTOS DE TRABAJO 35
PLAN FINANCIERO 36
PLAN DE CONTINGENCIA 41
CONCLUSIONES 42
ANEXOS 43

RESUMEN EJECUTIVO

¿Quiénes somos?

PackItMe está formado por cinco emprendedores, procedentes de un ámbito profesional distinto, sin embargo cada uno de nosotros cree que existe una gran oportunidad de negocio en el compartir experiencias, entre la mensajeria colaborativa y el uso de las nuevas tecnologías. Con la intencion de posicionarse como la mejor compañía de envios colaborativos de España.

¿Quiénes forman nuestro equipo?

Esta empresa está conformada por un equipo de cinco jóvenes profesionales, con un gran deseo de emprender una idea de negocio y con experiencia principalmente en marketing, experiencia al cliente, tecnología de la información, finanzas y gestión de proyectos.

Alexander Ariel Cuadra Ortega: Ingeniero Industrial administrativo con más de 4 años de experiencia en diferentes sectores habiendo desempeñado posiciones entre las que podemos mencionar comercial, legal, operaciones, ventas y compras. Tiene un MBA con especialidad en Experiencia de cliente, esto permitirá analizar todo el recorrido de los usuarios durante el uso de nuestro servicio, garantizando la mejor experiencia posible.
José Luis Herrero González: Ingeniero Superior Industrial con especialidad en organización industrial, con experiencia tanto en el sector energético como en el sector de la construcción y en finanzas
Tiene alta capacidad resolutiva y gestión de proyecto, por lo que tiene un papel muy importante en PackItMe ya que estará encargado de las finanzas de este proyecto.
William Espinoza: Ingeniero en Informática y Sistemas, Ingeniero Industrial y tiene un MBA con experiencia de clientes. Con un año de experiencia en desarrollo de web, tres años en diseño industrial y 6 años como empresario hotelero.
Este encargado de la parte de informática de PackItMe, estando presente siempre en el desarrollo de los proyectos informáticos, mantenimiento de web.
Melvin Ramón Álvarez: Realizó estudios de Derecho en La Republica Dominicana y ha laborado para negocios familiares durante los últimos 10 años, lo que le ha permitido experimentar las diferentes áreas que conforman un negocio, especialmente en el área comercial y operativa. Tiene un MBA con Especialidad en Experiencia de Cliente, así como también ha realizado Master en Comercio y Negocios Internacionales y Master en Alta Dirección de Empresas. Estas aptitudes lo califican para aportar a este proyecto una amplia experiencia y visión sobre el desarrollo de los negocios, la optimización de procesos y operaciones
Ysamar Báez: Licenciada en Marketing, tiene un Master in Business Administration – M.B.A., y una especialidad en International Business. Posee 3 años de experiencia en el área de servicio al cliente y ventas en el sector de Consultoría de Seguros de Vida y Salud, en Santo Domingo, República Dominicana.

Es la Community Manager de PackItMe, ya que está capacitada tanto para el desarrollo de la comunicación de la plataforma, como también el seguimiento de usuarios, y comparte gestiones con el Responsable de Marketing.

¿Qué es eso de la mensajeria colaborativa?

El servicio de mensajeria está inspirado en la tendencia de economía colaborativa, que permite a los usuarios de plataformas comunicarse entre sí para tener una alternativa diferente a la convencional de enviar un paquete.

¿Quiénes son nuestros clientes?

Nuestros clientes se dividen en dos clases: Packitero que es el que realiza un trayecto con espacio libre para llevar paquetes y que tiene en común un destino y punto de partida con un MePackitero. MePackitero: Es una persona que tiene la intencion de enviar un paquete desde un punto A, hacia un punto B, que coinciden con el punto de salida y destino del Packitero.

¿Qué les ofrecemos?

Una plataforma en la que puedas enviar y recibir paquetes de forma sencilla, económica, innovadora, segura y rápida.

Sencilla: A través de un sistema muy intuitivo que permita la adaptación fácil del usuario. Permitiendo que te registres como usuario y tengas acceso a ver quiénes están dispuestos a transportar o enviar paquetes.

Economía: Ahorrando dinero ya que el precio es inferior respecto de la paquetería tradicional, con diferencias de precio que te permiten economizar hasta un 50% en tus envíos.

Innovadora: PackItMe será la primera empresa de paquetería colaborativa en España con sistema de geo posicionamiento global, plataforma de pago con tarjetas de crédito y servicio de seguro e indemnización de paquetes.

Segura: Con el acceso a los perfiles de quienes interactúan en la plataforma, te hará sentir más cercano y confiado de quien realiza el servicio, además de contar con una póliza de seguro e indemnización de paquetes y la localización en todo momento mediante nuestra app.

Rápida: Por la gran cantidad de ofertas y horarios disponibles a los usuarios al momento de interactuar en nuestra plataforma, ajustándose a los requerimientos y especificaciones que necesites.

¿Cómo llegamos a nuestros usuarios?

La captación de “Packiteros” y “MePackIteros” es la actividad clave para nosotros, esto lo llevaremos a cabo por medio de las redes sociales, publicaciones en blog, videos, publicidad en revistas, foros y el ``boca a boca´´ por la recomendación de nuestros usuarios.

Para conseguir este objetivo tendremos un gran aumento en la inversión de marketing. A medida que pasan los años nuestro presupuesto de marketin va aumentando a razon de: El primer año invertimos 35.000€, llegando el quinto año a una inversión superior a los 60.000€.

¿Por qué lo hacemos?

La economía colaborativa se ha establecido en la sociedad y en las empresas. Cada día son más las personas que comparten comida, ropa, tiempo, transporte o Wifi. Los empresarios comparten experiencia, espacios de trabajo e intercambian maquinaria.

¿Qué vendemos?

Una plataforma de mensajeria colaborativa, segura y confiable en el que solucionamos barreras multiviales, opciones de pago como también una tecnologia que permite visualizar el estado del paquete durante el trayecto.

Queremos aumentar la comodidad y calidad de los desplazamientos diarios de las personas, aprovechándonos del espacio infrautilizado de los coches.

¿Cómo lo vendemos?

Mediante una App Móvil, que conecta usuarios para transporte y envio de paquetes.

¿Cómo van a conocernos?

Nos daremos a conocer mediante actividades promocionales, como la experiencia positiva de cada usuario que concluirá con una recomendación. A través de búsqueda de internet SEO y SEM, redes sociales (Facebook, Twitter), diferentes eventos de transporte colaborativo, anuncios en revistas innovadoras y de gran alcance. PackItMe pretende conseguir la mayor penetración posible de su target.

¿Cómo hacemos dinero?

Generaremos ingresos mediante el cobro de una comisión de un 20% por cada envío realizado. También obtendremos beneficio vía el seguro opcional de paquete.

¿Cuánto nos va a costar?

La inversión inicial que necesita PackItMe para ponerse en marcha es de 17.000€. El capital necesario va a ser gestionado por parte de los fundadores de la empresa a razón de 4.500,00€ cada uno para un total de 22.500,00€ y obtendran un préstamo de 20.000 € para hacerle frente a los costes del primer año.
Debido a la naturaleza de PackItMe la mayor parte de los gastos provienen del marketing 235.000€ (los primeros 5 años), aplicación y pagina web que alcanzaría un coste de aproximadamente unos 26.000 euros.

¿Cuánto vamos a ganar?

Los ingresos de PackItMe es un modelo de ingresos por comisión. La suscripción será gratuita por los canales (app o web) y se aplicara una comisión del 20% sobre envío facturado. La facturación prevista para los 5 primeros años es de 281.250 Euros en el 2017, 567.294 en el año 2018 y 850.941 en el año 2019, 1.191.317 en el 2020 y 1.548.712 en el 2021, con un ratio de conversión de 0,31% de los usuarios alcanzados mediantes nuestras campañas de marketing.
La estimación de envíos para el primer año es de 25.000, el segundo 50.426 y 75.639 el tercer año, 105.894 el cuarto año y 137.663 envíos.

¿Esto va a funcionar?

Estamos convencidos de que funcionará. Hemos validado las hipótesis con encuestas, reuniones, encuentros con la competencia, etc., obteniendo datos de nuestros potenciales usuarios y sector. La mensajería colaborativa como servicio de paquetería, representa un servicio demandado por la sociedad como alternativa de la mensajería actual. Existe una necesidad identificada así como un nicho de usuarios que buscan algún tipo de solución a su problema.

¿Plan de expansión?

Nuestra idea de expansión empieza por afianzar la plataforma en España y a partir de ahí, planificar el crecimiento de PackItMe en el mejor destino posible, analizando el mercado, economía y sector. Para nuestra expansión hemos concluido que la mejor opción para nuestro crecimiento es Chile. Por su incremento en economía colaborativa en los últimos años que durante los últimos 4 años se ha duplicado año tras año. También

porque es una puerta para el mercado sur y latinoamericano, además es uno de los países más seguros de América y cuenta con aceptación de empresas extranjera.

¿Por qué vamos a triunfar?

Este modelo de negocio va a triunfar pues va a contar con un equipo de gestión que se enfocará en obtener resultados a través de la utilización de la tecnología, estrategias de marketing y buen servicio. Esto nos permitirá presentar resultados económicos con rentabilidad superior al 25% anual. Traduciendo esto a número estamos hablando de más de 110.000,00€ de beneficios durante los primeros 5 años y con expectativas a crecimiento exponencial. De acuerdo a nuestras previsiones de ventas realistas, estaríamos recuperando la inversión a principios del cuarto año, por lo que consideramos que es un negocio rentable.