



Fun4kids

EXECUTIVE MBA 2018-2019 Resumen Ejecutivo

Emilio Cobacho Pascual
Inmaculada Masa Jurado
Urko Mate Isla
Silvia Sempere Sancho



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD

EOI Escuela de
organización
industrial

Índice

1	El Problema	1
2	La Solución.....	1
2.1	La plataforma	2
2.1.1	Home page	2
2.1.2	Registro usuarios	2
2.1.3	Registro colaboradores	2
2.1.4	Área de usuarios	3
2.1.5	Elección actividad	3
3	Modelo de Negocio.....	4
4	Plan de Operaciones.....	5
4.1	Solución tecnológica.....	5
4.2	Plan de implantación	5
5	Plan de Marketing.....	6
5.1	Mercado atractivo.....	6
5.2	Competencia.....	6
5.3	Atracción de clientes	6
5.4	Política de ventas	7
5.4.1	Actividades de colaboradores externos: clientes B2C y B2B2C	7
5.4.2	Actividades propias de Fun4Kids: clientes B2B y B2B2C.....	7
5.4.3	Actividades propias o de colaboradores externos: clientes B2B	7
6	Plan Financiero.....	8
6.1	Ingresos.....	8
6.1.1	Ingresos por líneas de negocio	8
6.1.2	Ingresos por segmento de negocio	8
6.2	Márgenes brutos	9
6.3	Break even point.....	9
6.4	Burn Rate.....	9
6.5	Grandes cifras y claves de negocio.....	10
6.6	Otros escenarios.....	11
7	Familia Fun4Kids	12
8	Conclusiones	13
8.1	Propuesta de Valor	13
8.2	Modelo de Negocio.....	13
8.3	Familia Fun4Kids	13
8.4	Las cifras	13

1 El Problema



La necesidad de conciliar la vida laboral con la familiar de los trabajadores en España, así como el problema de sedentarismo cada vez más frecuente en los niños/as de hoy en día justifica la razón principal de la creación de Fun4Kids.

Según los datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos la jornada laboral de los españoles es muy distinta a la de otros países europeos, con pausas para comer más largas y un horario de salida más tardío. Como consecuencia, los trabajadores españoles tan solo pueden dedicar 3,3 horas de media al hogar y a la familia.

Además, según las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS), los niños/as y adolescentes de entre 5 y 17 años deberían realizar al menos 60 minutos de actividad física diaria de intensidad moderada a vigorosa para evitar así el sedentarismo. Sin embargo, el 23% de los adultos y el 81% de los adolescentes en edad escolar son sedentarios.

Motivados por la necesidad de facilitar a los padres/madres la selección de actividades de calidad para sus hijos/as tras detectar las dificultades existentes hoy en día en el proceso de búsqueda y reserva de las mismas, surge Fun4Kids.

2 La Solución

Fun4Kids es una plataforma digital transparente que agrega oferta y demanda en un único punto de acceso de manera global y unificada con contenido de calidad. Asimismo, nuestro modelo de negocio desarrolla servicios hasta ahora inexistentes de manera online como son las actividades para familias de fines de semana o la posibilidad de ver en un único punto la totalidad de la oferta de actividades para niños/as.



2.1 La plataforma

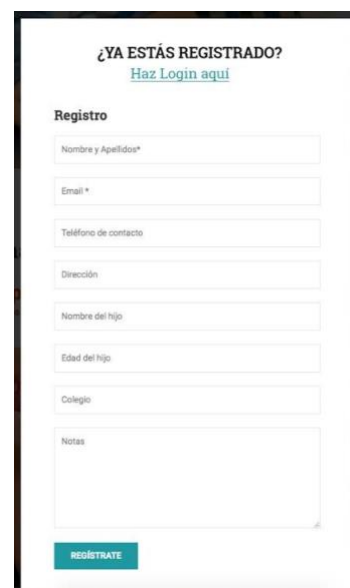
2.1.1 Home page

Nuestros clientes y los organizadores de actividades accederán a los servicios de Fun4Kids a través de la plataforma web www.fun4kids.es o de la App móvil. En ella, tendrán acceso a la información sobre Fun4Kids, sobre las actividades ofertadas, y a los formularios de registro.



2.1.2 Registro usuarios

En fun4Kids es posible el registro como usuario (padres o madres), para seleccionar, reservar y realizar el pago de las actividades ofertadas. Para facilitar el registro, permitiremos el acceso con cuentas de Facebook o de Google.



2.1.3 Registro colaboradores

También ofreceremos a través de la plataforma web y App móvil el registro como colaboradores para los organizadores de actividades externos.



2.1.4 Área de usuarios

Una vez registrado como usuario, los padres y madres tendrán acceso a su área de usuario personalizada donde podrá ver y editar su perfil y el de sus hijos, encontrar las actividades en función a sus criterios de búsqueda, consultar la información disponible sobre las actividades, reservar plazas en las actividades deseadas, realizar el pago de las mismas, consultar la información de las actividades reservadas y recibir el feedback de los monitores.



Mis Datos personales

Nombre: Julia Torregosa
 Email: julia.torregosa@gmail.com
 Teléfono: 696 123 456
 Dirección: Calle Pez Volador N°2

EDITAR

Mis hijos

Actividades realizadas

Sigue Buscando

TIPO DE ACTIVIDAD

ZONA/DISTRITO

COLABORADOR

EDAD PRECIO

DÍA MES AÑO

BUSCAR

2.1.5 Elección actividad

Fun4Kids permitirá visualizar cada actividad con información detallada sobre horarios, temática, lugar de implantación, etc. Asimismo, se detallará cada una de ellas haciendo hincapié en la metodología seguida o en los beneficios que aportará a los niños/as.

Tecnología Educacional

Colaborador LA TECLA

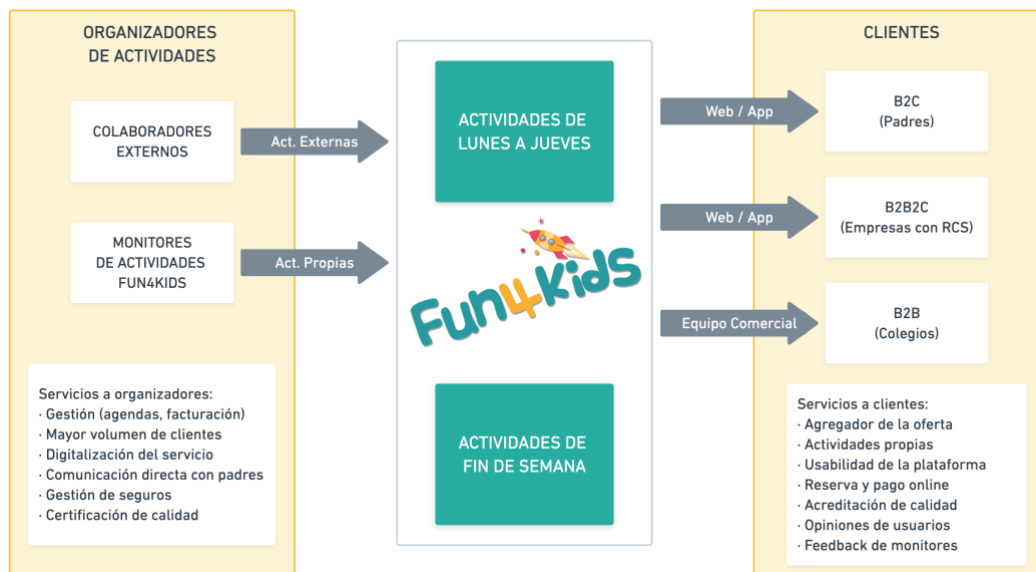
Categoría TECNOLOGIA

6€ p/h
sábados de 10h-13h

APUNTARSE

<p>DESCRIPCIÓN DEL CURSO</p> <p> Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries, but also the leap into electronic typesetting, remaining essentially unchanged.</p> <p>CARACTERÍSTICAS DEL AULA</p> <p> Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries, but also the leap into electronic typesetting, remaining essentially unchanged.</p>	<p>CARACTERÍSTICAS</p> <table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Duración</td> <td style="padding: 5px;">3 horas</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Actividad</td> <td style="padding: 5px;">Tecnología</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Plazas</td> <td style="padding: 5px;">45</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Edades</td> <td style="padding: 5px;">5 - 12</td> </tr> </table>	Duración	3 horas	Actividad	Tecnología	Plazas	45	Edades	5 - 12
Duración	3 horas								
Actividad	Tecnología								
Plazas	45								
Edades	5 - 12								

3 Modelo de Negocio



Diseñamos Fun4Kids como un modelo de negocio que conecta a organizadores de actividades con tres segmentos de clientes diferentes que maximizan el valor e ingresos de la compañía. Por tanto, los agentes en nuestro modelo de negocio son:

- **Colaboradores externos.** Serán los responsables de la organización de actividades de ocio infantil principal. Aportan el valor del conocimiento del sector. Constituyen una alianza imprescindible que conseguimos desde las ventajas ofrecidas en Fun4kids.
- **Monitores de actividades propias.** Fun4Kids desarrollará aquellas actividades novedosas que demandan las familias pero aun no está presente en el mercado. Permitirá cumplir el compromiso de ofrecer la mejor oferta a través de la plataforma.
- **Clientes en el B2C.** Nos dirigimos a los padres/madres como clientes y a los niños de 2 a 12 años como usuarios de las actividades de ocio infantil.
- **Clientes en el B2B2C.** La misma plataforma con las características descritas se ofrecerá a empresas con interés en atraer y mantener talento en su organización. Podrán ofrecer nuestros servicios a sus profesionales dentro de planes de retribución flexible o como incentivos asociados a su puesto de trabajo.
- **Clientes en el B2B.** La información obtenida en la experiencia de Fun4Kids a través de la interacción con clientes (padres/madres), usuarios (niños/as) y colaboradores (empresas organizadoras de actividades/autónomos) nos permitirá diseñar actividades atractivas para centros educativos y/o colegios.

4 Plan de Operaciones

4.1 Solución tecnológica

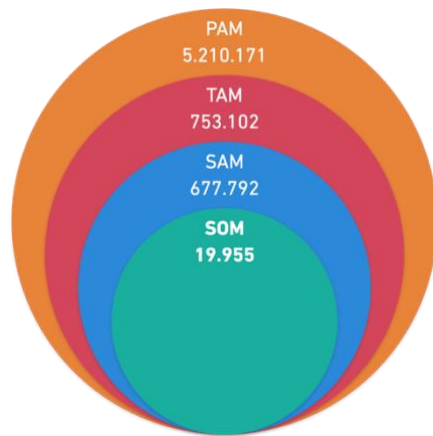


4.2 Plan de implantación

Fun4Kids proyecta su entrada al mercado de forma progresiva en un plan a 5 años.



5 Plan de Marketing



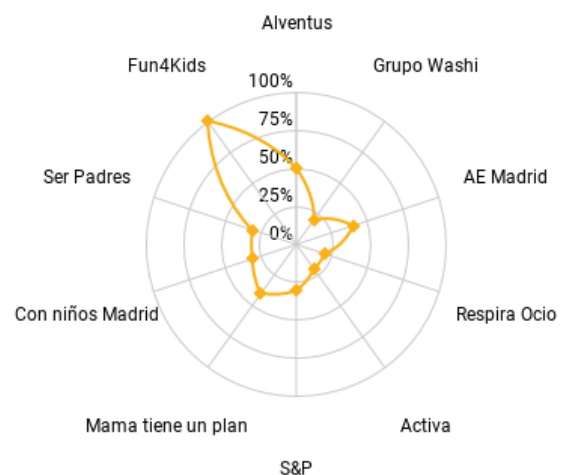
5.1 Mercado atractivo

Considerando un gasto medio de 100 euros por niño/a y mes (dato validado mediante 115 encuestas a padres y madres), el mercado del ocio infantil, solo en la Comunidad de Madrid, asciende a 67,78 millones de euros (677.792 niños/as en el SAM por 100€).

5.2 Competencia

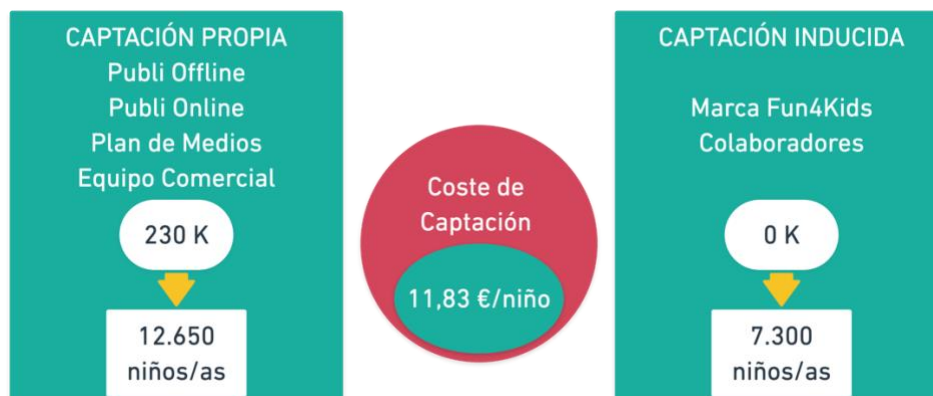
El análisis de la competencia para Fun4Kids que se refleja en la gráfica, se ha basado en los siguientes puntos:

1. Actividades extraescolares
2. Actividades de fines de semana
3. Registro online
4. Compra online
5. Confirmación de reserva
6. App móvil
7. Mercado español
8. Valoración de usuarios
9. Red social
10. Blog



5.3 Atracción de clientes

En el primer año los clientes de Fun4Kids proceden de captación financiada con recursos propias y de la captación inducida por los colaboradores externos y por la marca de Fun4Kids.



5.4 Política de ventas

Para definir la política de precios hay que hacer distinción entre quién imparte las actividades (colaboradores externos o propias de Fun4Kids) y el tipo de cliente a quién se dirige puesto que el tipo de facturación será diferente para cada uno de los casos.

	Suscripción de Colaboradores		
	Básico	Estándar	Premium
Creación de cuenta	★	★	★
Acceso a contenido blog	★	★	★
Publicidad del colaborador		★	★
Publicación de actividades		★	★
Pago online		★	★
Gestión de reservas		★	★
Feedback del monitor		★	★
Posicionamiento			★
Opiniones de usuarios			★
Gestión completa			★

5.4.1 Actividades de colaboradores externos: clientes B2C y B2B2C

A este tipo de colaboradores se les cobrará un porcentaje de su facturación que dependerá del modelo de suscripción a Fun4Kids que decidan contratar.

Nuestra plataforma tendrá un modelo de suscripción Freemium con una suscripción básica gratuita, un modelo estándar por el que se cobrará un 7% y un modelo premium por el que se cobrará un 15%.

5.4.2 Actividades propias de Fun4Kids: clientes B2B y B2B2C

Los clientes B2B y B2B2C que realicen este tipo de actividades podrán elegir entre diferentes métodos de pago ya sea por actividad unitaria o por bonos de actividades.

5.4.3 Actividades propias o de colaboradores externos: clientes B2B

Los colegios como cliente tendrán un método de pago mensual por actividad y por niño/a que dependerá del tipo de actividad, así como del número de alumnos que acudan a las mismas. Existen 3 modalidades diferentes que varían entre 30€, 40€ y 50€, según la complejidad de las actividades elegidas.

	Lunes - Jueves	Viernes - Domingo	Todos los días
Actividades Propias	Única 15 €	Única 25 €	
	Bono Mes 70 €	Bono Mes 90 €	Bono Mes 150 €
Margen a Colaboradores Externos	Básico 0%	Estándar 7%	Premium 15%
Actividades para Colegios	Básica (mensual) 30 €	Media (mensual) 40 €	Compleja (mensual) 50 €

6 Plan Financiero

6.1 Ingresos

Según lo descrito en la política de precios, Fun4Kids diversifica sus fuentes de ingresos. Contamos con 2 líneas de negocio (actividades de colaboradores externos o propias) para cada uno de los 3 segmentos clientes (B2C, B2B2C y B2B). Su evolución en la siguiente:

Evolución (nº) de clientes por segmento y línea de negocio.

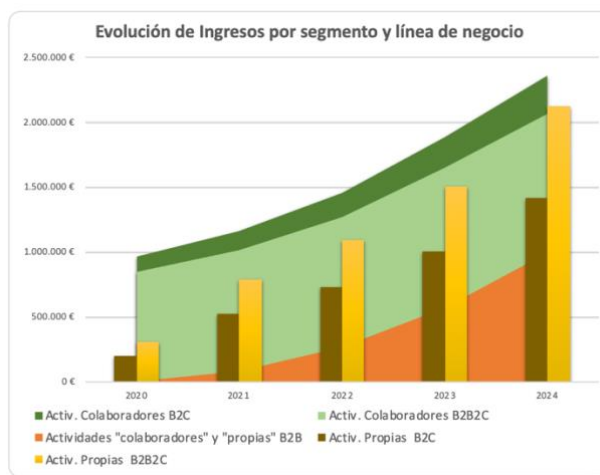
Años	Clientes generados	Actividades "colaboradores"			Actividades "propias"			Actividades "colaboradores" y "propias"	
		B2C (Colaboradores)	B2B2C (Colaboradores)	% Total Clientes	B2C (Propias)	B2B2C (Propias)	% Total Clientes	B2B (Mix)	% Total Clientes
2020	19.955	9.685	8.487	91%	713	1.070	9%	-	0%
2021	26.385	11.622	10.184	83%	1.712	2.568	16%	300	1%
2022	33.507	14.528	12.730	81%	2.140	3.210	16%	900	3%
2023	44.189	18.886	16.549	80%	2.782	4.172	16%	1.800	4%
2024	55.986	23.608	20.686	79%	3.477	5.215	16%	3.000	5%
180.022		78.329	68.635		10.823	16.235		6.000	
CAGR		20%	20%		37%	37%		58%	

6.1.1 Ingresos por líneas de negocio

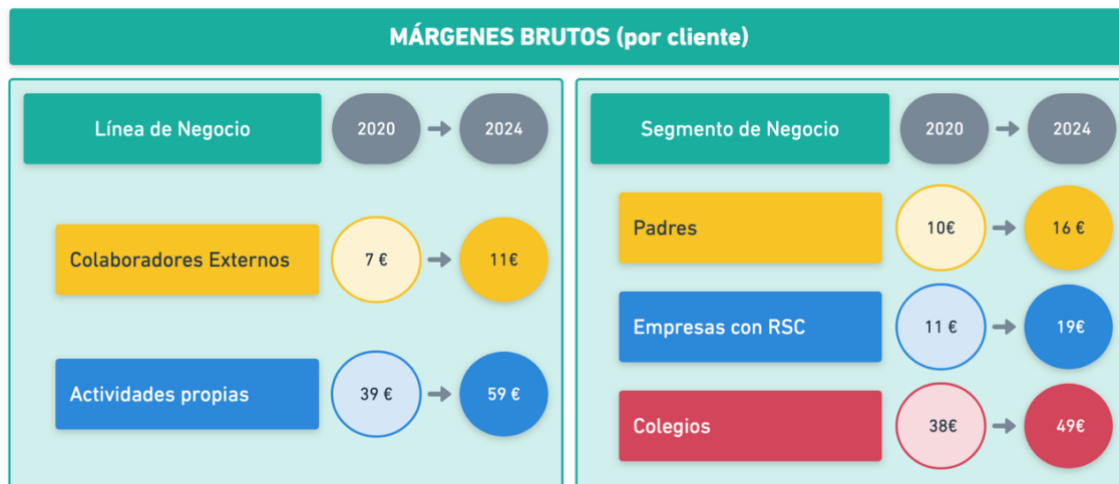
Los colaboradores generan casi el 80% de los ingresos durante el primer año y el 50% en el quinto. Las propias crecen del 22% al 39% en 5 años. Destacamos el incremento del 86% en cuatro años del segmento B2B.

6.1.2 Ingresos por segmento de negocio

Los segmentos B2C (padres) y B2B2C (Empresas con RSC) se reparten al 50% los ingresos en el primer año. En el quinto año B2B (colegios) alcanza el 11%, B2C disminuye al 42%, y B2B2C lidera con un 47%.

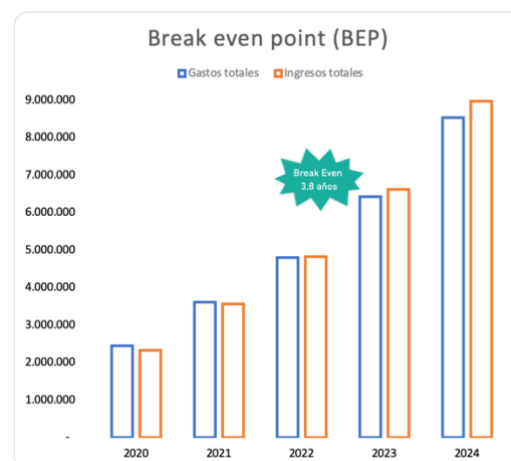


6.2 Márgenes brutos



6.3 Break even point

A partir del tercer año de actividad nuestro modelo de negocio es capaz de cubrir los costes fijos y variables, alcanzando el punto de equilibrio entre ingresos y gastos (break even point) en los 3,8 años.



6.4 Burn Rate

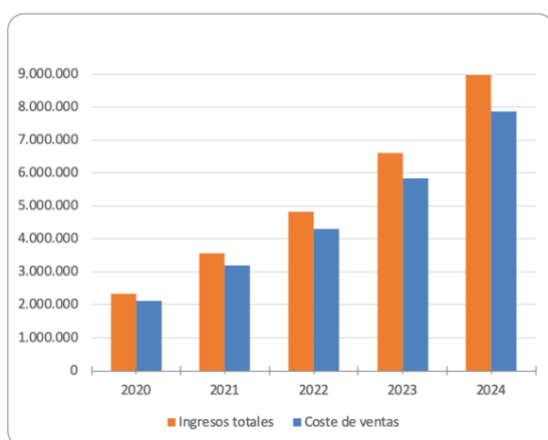
Nuestro modelo de negocio quema su inversión inicial a una velocidad del 2% mensual. Esto supone que en el tercer año levantemos 150.000 Euros de capital en una segunda ronda de inversores.

BURN RATE		OPERATIVO	INVERSION	FINANCIACIÓN		SALDO
				SOCIOS	INVERSORES	
2019			-69.200	150.000	150.000	230.800
2020	77%	-150.594	-10.200			-160.794
2021	12%	-34.598	0		150.000	115.402
2022		42.272	-10.800			31.472
2023		265.496	0			265.496
2024		580.247	-5.300			574.947
		702.823	-95.500	150.000	300.000	1.057.323

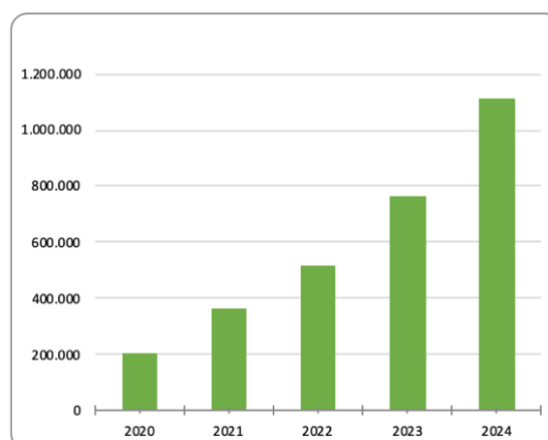
6.5 Grandes cifras y claves de negocio

Existe una fuerte captación de clientes en B2C y B2B2C realizada por colaboradores durante los tres primeros años para obtener una masa crítica (114.821 clientes), la cual permite que a partir del tercer ejercicio de actividad se alcance el punto de equilibrio (break even point).

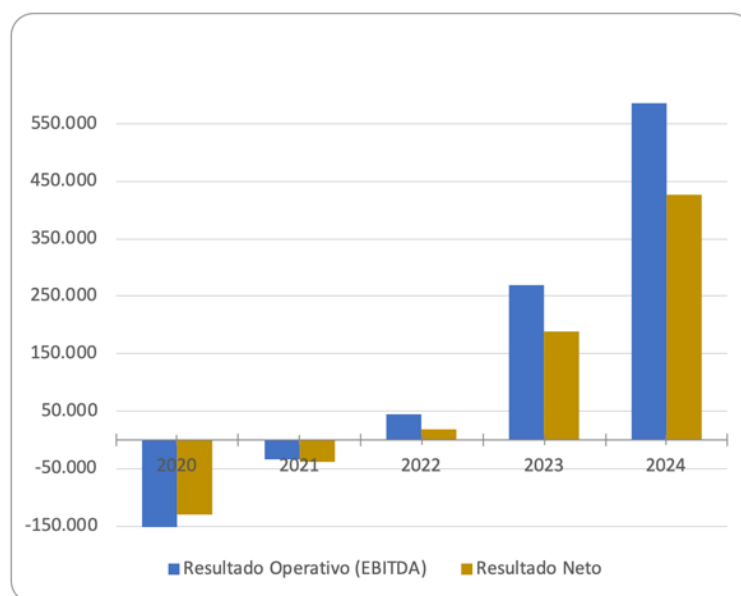
Ventas vs Coste de Ventas

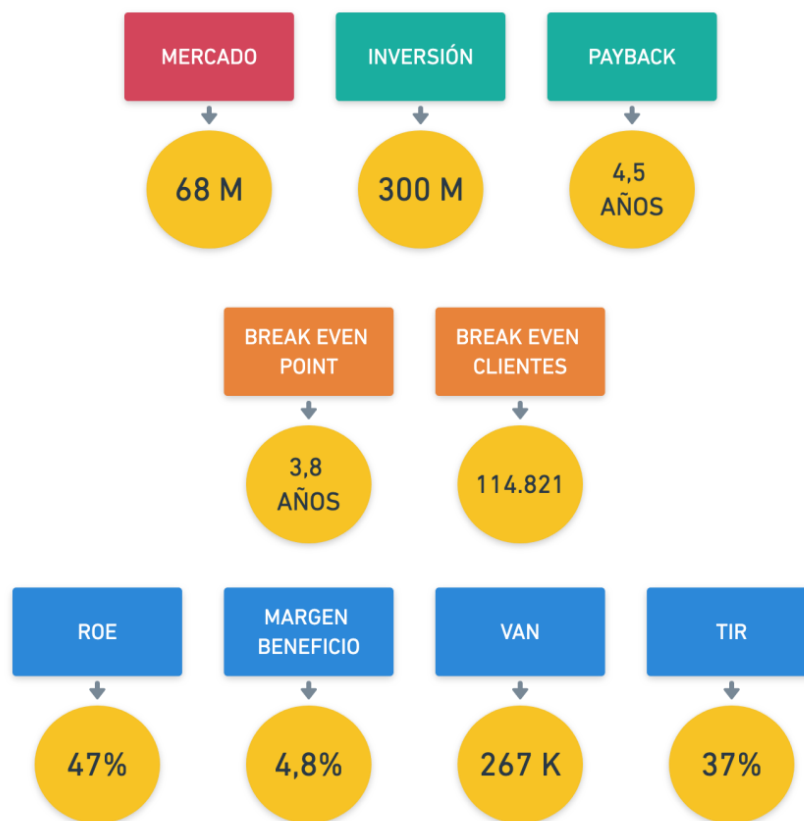


Margen Bruto



EBITDA y Resultado Neto

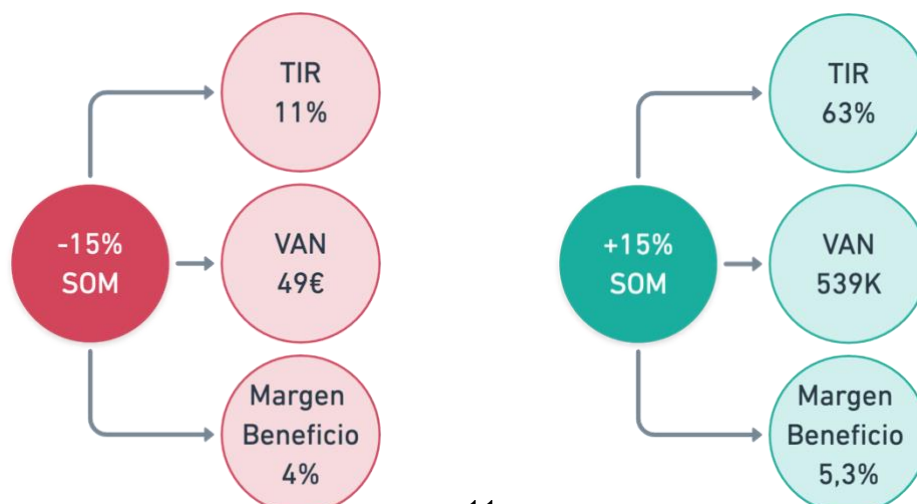




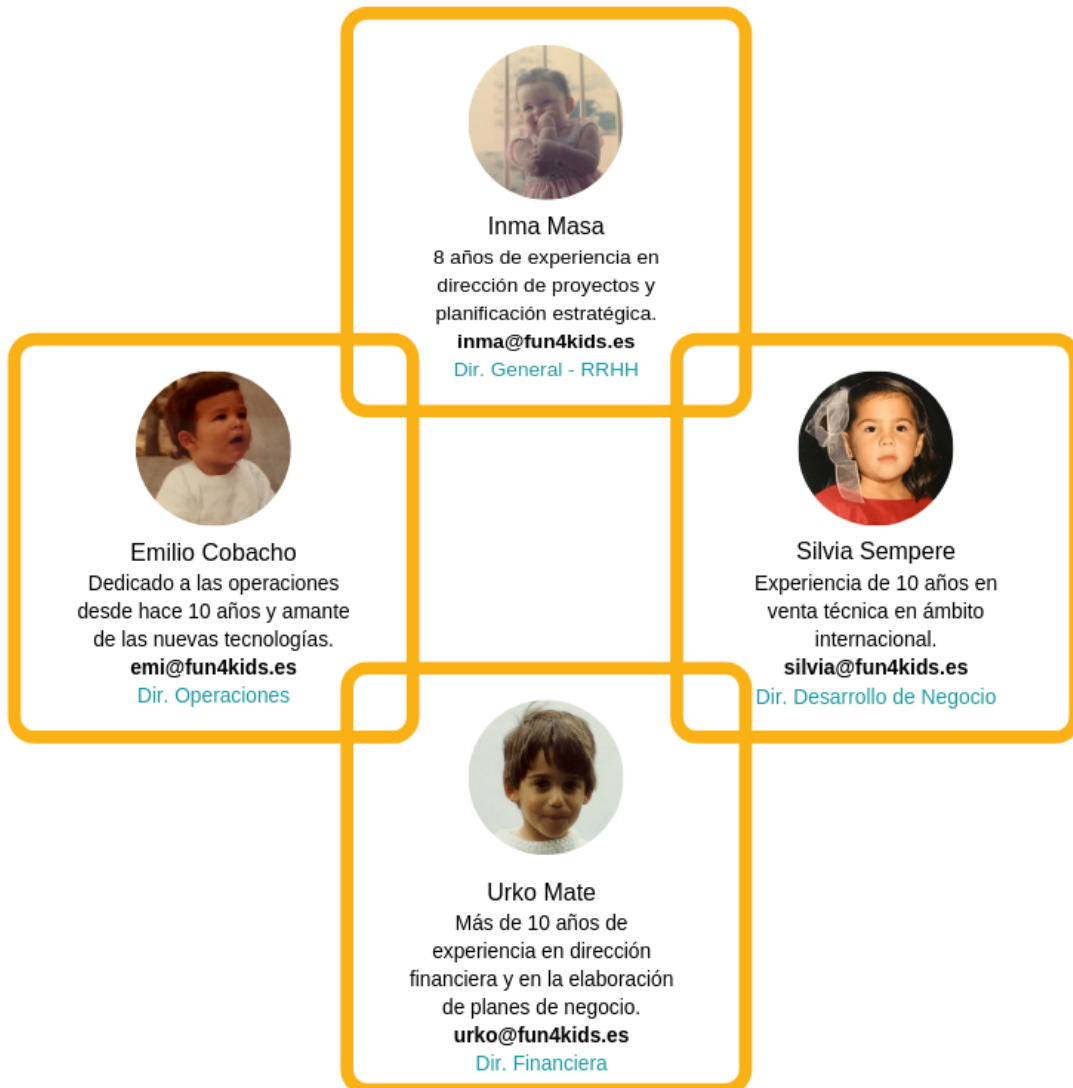
Estas cifras describen un modelo de negocio atractivo para los stakeholders del sector de ocio y educación infantil (colaboradores, empresas con RSC, colegios, clientes e inversores) con flujos de caja exponenciales por el reconocimiento de valor aportado a cada uno de los participantes del sector. Proyecto viable con una TIR del 37% y con un margen de beneficio superior al dividendo por acción del IBEX 35 en 2008 (4,8 vs 3,9%).

6.6 Otros escenarios

Otros posibles escenarios resultan de una captación un 15% inferior a la esperada (-15% SOM) o un 15% superior (+15% SOM). Estos escenarios muestran las siguientes cifras.



7 Familia Fun4Kids



Contáctanos



Impact Hub, Calle Alameda
22, 28014 Madrid



hola@fun4kids.es



0034 636 810 600

8 Conclusiones

8.1 Propuesta de Valor

Fun4Kids nace con vocación de liderar el sector del ocio infantil. Agregamos la oferta y la demanda de actividades en una sola plataforma de fácil uso para padres/madres. Para conseguirlo, aseguramos toda la oferta que pide el mercado aportando un valor añadido sostenible a los organizadores de actividades.

8.2 Modelo de Negocio

Aseguramos la rentabilidad de la inversión con un modelo de negocio que incluye a los principales agentes intervinientes del sector. Como proveedores: organizadores de actividades y monitores. Como clientes: padres/madres, empresas con interés en incentivar a sus profesionales y colegios.

8.3 Familia Fun4Kids

El equipo humano que lidera Fun4Kids tiene la creatividad y capacidad de adaptación necesarias para desarrollar este proyecto con éxito. Formado por un equipo multidisciplinar con una visión única.

8.4 Las cifras

Los datos que avalan el proyecto se resumen en las siguientes cifras.

