



¿Nos  
movemos  
juntos?

EQUIPO PROMOTOR

SALUD LARA

M<sup>a</sup> DOLORES LOZANO

FERNANDO PUJOL

FRANCISCO JAVIER RONDA

TUTOR

ANTONIO FERNÁNDEZ

RESUMEN  
EJECUTIVO

M  VAO

# Tabla de Contenidos

NUESTRA FILOSOFÍA	3	PLAN DE MARKETING	14
EQUIPO MoVAO	4	PROYECCIONES FINANCIERAS	15
EL PROBLEMA	5	INVERSIONES	17
LA SOLUCIÓN	6	RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA	18
MERCADO	7		
PLAN DE ACCIÓN	8		
INNOVACIÓN	9		
MODELO DE NEGOCIO	10		
FUNCIONALIDADES	11		
NUESTROS COMPETIDORES	13		



## Por un futuro mejor

"La movilidad sostenible es aquella capaz de satisfacer las necesidades de la sociedad de moverse libremente, acceder, comunicarse, comercializar y establecer relaciones sin sacrificar otros valores humanos o ecológicos básicos actuales o del futuro"

World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)

# Nuestra Filosofía

## Nuestra compañía

MoVAO, apuesta por impulsar de forma eficaz la movilidad compartida haciendo de ella una alternativa al transporte sostenible, flexible y económica, promoviendo una utilización eficiente de los medios de transporte y favoreciendo el transvase hacia formas más sostenibles, como el vehículo compartido.

Con MoVAO podemos renunciar a nuestro vehículo, sin renunciar o sin dejar de satisfacer nuestras necesidades de movilidad. Y es que el 80% de los vehículos que vemos circular, están ocupados por una sola persona, por lo tanto, se consume mucha energía y generan una gran cantidad de emisiones. Al compartir vehículo reducimos un 50% de carburante por persona.

MoVAO responde al nuevo paradigma de movilidad mediante el uso compartido de coche tanto para ir al trabajo como al centro de estudio o la movilidad en momentos de ocio o en las grandes fiestas locales y nacionales. Y es que un 50 % de las personas muestran interés en disponer de una alternativa de movilidad para llegar a su lugar de trabajo, estudio o simplemente en ir y volver del área metropolitana a la ciudad en momentos de ocio y con flexibilidad horaria.

## Nuestra perspectiva

**MISIÓN:** ofrecer a nuestros cliente una alternativa eficaz de movilidad sostenible para entornos urbanos que cubra sus necesidades de transporte, que favorezca la descongestión del tráfico en el territorio y que contribuya a alcanzar los objetivos medioambientales de los núcleos de población en los que nos implantemos.

**VISIÓN:** ser el referente en el sector de la movilidad y el desarrollo de soluciones eficaces en la lucha contra el impacto de hábitos no sostenibles y el crecimiento de la población. Para ello ofrecemos soluciones integradas e innovadoras en el campo de la movilidad, respetando el medioambiente.

**VALORES:** Nuestros principales valores son la preocupación por el medioambiente, la orientación al usuario, la innovación, la seguridad, la comodidad, la mejora continua y la excelencia.

# Equipo MoVAO



SALUD LARA

CEO - CRO

Experta en Consultoría y Auditorías de Sistemas de Gestión. Calidad, Medioambiente y Seguridad y Salud. Altas capacidades analíticas y criterio dirigido a resultados y eficacia.



FRAN RONDA

CMCO

Experto en Ventas y Dirección de Equipos Comerciales, + 18 años de experiencia en empresas privadas, 11 de ellos empresario con funciones de gerente.



Mª DOLORES LOZANO

CFO

Experta en Reporting regulatorio a Banco de España. + de 19 años de experiencia en entidades financieras.



FERNANDO PUJOL

CTO

Experto en Business Analytics y BigData +20 años de experiencia en empresas de sector público y privado, gestión de equipos y proyectos TIC

# El Problema

## Necesidad del cambio

Es un hecho que, a nivel mundial, la población sigue creciendo y se estima que el mayor crecimiento tendrá lugar en las grandes ciudades en los próximos años. Para el año 2050, alrededor del 70% de la población vivirá en los núcleos urbanos. Nuestro planeta se está urbanizando demasiado rápido y de manera extrema

A este efecto de crecimiento se le suma el de la concentración de la población en los núcleos urbanos.

Ambas tendencias tienen efectos asociados en diversos vectores, y uno de los más evidentes es el volumen de vehículos requeridos para el transporte de toda esta población.



# La Solución

## Nuevas oportunidades, compartir recursos

El modelo de uso actual es ineficiente, el vehículo privado muestra una baja ocupación.

Existe una necesidad de compartir coche para ahorrar tiempo, costes, minimizar el estrés, comodidad, socializar,..etc. y al mismo tiempo evitar el impacto del transporte en el clima.

Vamos hacia una nueva actitud frente al coche en propiedad.

Desde el punto de vista de la empresa, hay muchos otros beneficios a la hora de tener un plan de movilidad sostenible al trabajo o al lugar de estudios y ocio:



### BENEFICIOS PARA LA EMPRESA

Reducción de consumo energético, ventajas ambientales

Reducción de accidentes, disminución de la congestión al tráfico

Menor necesidad de inversiones en infraestructuras, pej. Aparcamientos.

Mejora de la salud, mejora de la imagen de empresa (RSC).

Reducción de impactos negativos: Por un lado el económico, por los altos costes del transporte, por otra parte, un efecto social, ya que reduce la generación de exclusión por falta de accesibilidad a determinadas oportunidades laborales por la falta de medios de transporte; y finalmente ambiental, que afecta a la salud y calidad de vida de las personas.

# Mercado

## Cifras a tener en cuenta

La tendencia poblacional a nivel global es la concentración de los habitantes en núcleos urbanos, siendo más acusada en España, al presentar uno de los porcentajes más altos de concentración dentro de la Unión Europea, y con un previsible crecimiento en los próximos años.



**+40M**

desplazamientos  
diarios por trabajo



**60%**

con un ocupante

Esta situación presenta nuevos retos para las autoridades y para los ciudadanos en el campo de la correcta movilidad de personas dentro de las ciudades



**40%**

desde otro  
municipio



Clientes Potenciales

**12k** Empresas

**17M** Usuarios

# Plan de Acción

## Roadmap

MoVAO ha sido creada utilizando la metodología Lean Startup, que nos permite ser ágiles y pivotar rápidamente para satisfacer las necesidades de nuestro cliente y conseguir la viabilidad en el negocio.

Nuestro objetivo es ser líderes y referente en los servicios de carpooling en Andalucía y posteriormente a nivel nacional. Para ello, comenzamos con un modelo B2C a nivel nacional y B2B en Sevilla, lo que nos permitirá desarrollar y optimizar la aplicación.

Para llevar a cabo nuestra estrategia, hemos definido un plan de acción que a grandes rasgos consta de seis fases:



# Innovación

## Un producto innovador

Nuestra propuesta es una herramienta de movilidad. Nuestros clientes encontrarán una solución a sus problemas de movilidad donde las comunicaciones de transporte público no se encuentran tan ramificadas o desarrolladas como en el centro de las ciudades, esto permite mejorar sus tiempos de desplazamiento, la experiencia de cliente y en muchos casos el precio.

Para ello hemos desarrollado una App en la que ponemos en contacto conductores y pasajeros adaptada a las necesidades de la corta distancia.

Los atributos principales de nuestra aplicación son:

**Segmentación**  
Solución a la medida

**Valoración y Certificación**

Refuerzo de valores de afinidad entre usuarios y garantía de cumplimiento de objetivos de empresa



# Modelo de Negocio

## Dos segmentos (Social y Empresa)

### MoVAO Social

MoVAO Social es un producto orientado a particulares, en él se establecen dos roles. Un rol de conductor, que pone su coche a disposición para la realización de un trayecto y un rol de pasajero, que cubre su necesidad de desplazamiento mediante una de las plazas libres del coche.

Por este servicio el conductor percibe una cuantía económica del pasajero. Siendo esta cuantía ligeramente superior a la de un trayecto en Transporte público.

Clientes pioneros: segmento universitario



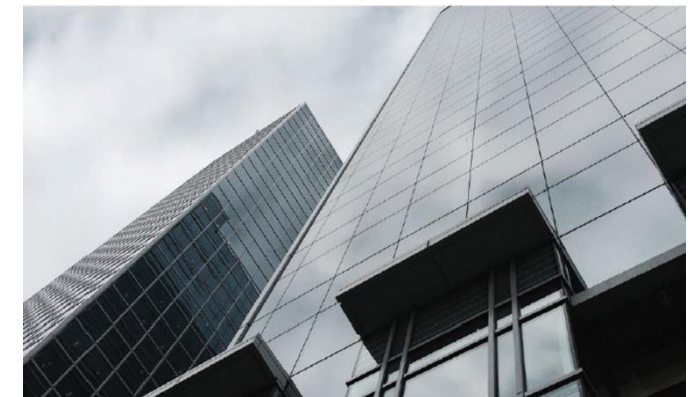
### MoVAO Empresa

MoVAO orientado a empresas en las que las empresas dispondrán de la aplicación personalizada mediante el pago de una CUOTA MENSUAL, y esta a su vez la pondrá a disposición de sus empleados.

La empresa dotará al monedero de la aplicación de cada uno de los empleados con una cuantía económica que estos dispondrán para realizar traslados de CARPOOLING con sus compañeros.

Por tanto, los pasajeros tienen un servicio gratuito de transporte o "PLUS DE TRANSPORTE" y los conductores al igual que en el modelo social perciben un dinero dotado por la empresa con el fin de disminuir sus gastos de locomoción.

Segmentos objetivos: Mediana y Gran empresa



# Funcionalidades



## REGISTRO

Las personas que disponen de cuenta en MoVAO puede iniciar sesión mediante diversos mecanismos:

Usuario y contraseña  
 Entra con Facebook  
 Entra con Google

## BUSQUEDA INTELIGENTE

En este punto se puede activar una funcionalidad realmente interesante "Búsqueda Inteligente", que permite identificar oportunidades de interacción a partir de los códigos postales de origen y destino.



## PANTALLA PRINCIPAL



**Mis viajes**, espacio para publicación de trayectos.

**Tablero de viajes**, permite la búsqueda de viajes a los que incorporarse.

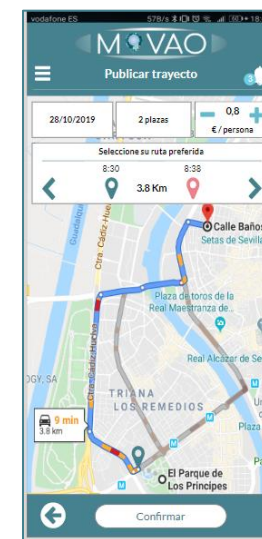
**Mi perfil**, acceso a la información de contacto de mi cuenta.

**Monedero**, acumula los importes recibidos por el uso de la plataforma tanto en el segmento social como en el empresarial.

**Retos**, permite localizar retos activos y participar en ellos.

**Promociones**, espacio reservado para anunciantes colaboradores de MoVAO.

**Opina**, permite compartir información entre los usuarios de la comunidad MoVAO.



## RECORRIDO

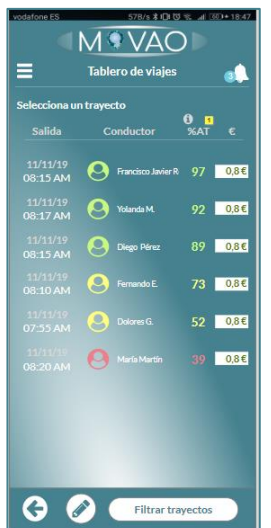
A la hora de publicar trayectos puntuales, los usuarios de MoVAO pueden indicar los datos relevantes del mismo:

Fecha Hora prevista de salida  
 Hora prevista de llegada  
 Plazas disponibles  
 Tarifa

La pantalla muestra como resultado el trayecto propuesto para el recorrido.

## AFINIDAD

Tablero de viajes muestra a nuestros usuarios las opciones de trayecto que mejor encajan con sus necesidades de desplazamiento.



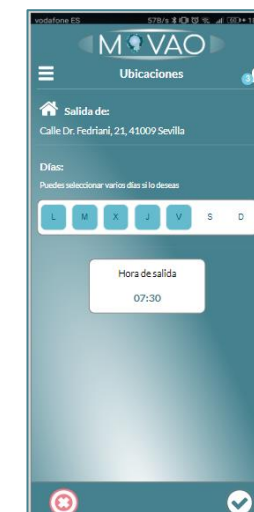
## DATOS DE CONTACTO

Los usuarios que entran por primera vez en MoVAO inician un proceso de registro en el que facilitan datos de contacto.



## TRAYECTOS HABITUALES

Para cada uno de los trayectos habituales es posible especificar la frecuencia, diaria o semanal, y el horario de salida.



# Nuestros competidores

## Diferenciación

Nuestra App potencia los atributos que marcan la diferencia frente a nuestra competencia y que son especialmente valorados por nuestros segmentos objetivo.

- ✓ SEGURIDAD
- ✓ INTELIGENCIA
- ✓ RECOMPENSA



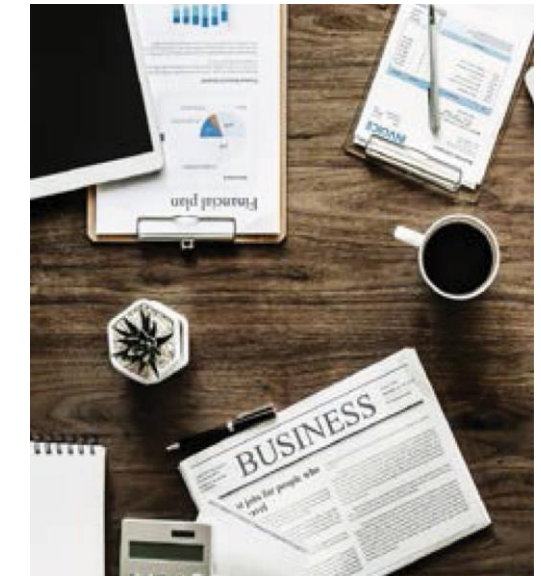
	CERTIFICA RECORRIDOS	VALORACIÓN USUARIOS	TABLERO DE VIAJES CONDUCTORES	BÚSQUEDAS PASAJEROS	MENSAJES DE SUGERENCIA	CHAT DE TRAYECTO	SISTEMA DE RECOMPENSAS
Journify	✗	✓	✓	✗	✗	✓	✗
hoop	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗
M	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ciclogreen	✓	✓	—	—	✓	✗	✓
GOBIERNO	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✓

# Plan de Marketing

## Estrategia de Ventas

### MoVAO Social

- En cada transacción MoVAO percibe una comisión del 10-15% en función del coste del viaje. La cuantía del coste establecida por tramos.
- Una **cuantía mínima percibida** por el conductor de 0,80 € por trayecto.
- Precio de la comisión** del 15% para trayectos de valor inferior al euro y del 10% para trayectos con valor superior al euro.
- Precio fijo**, la plataforma establece una única cuantía entre pasajero y conductor.



### MoVAO Empresa

OFERTA COMERCIAL	Precio de los productos	Personalización (pago único)	Comisión recarga usuario	Gamificación	informes	Consultoría
GRAN EMPRESA	1150 €/mes	8.000 €	Incluidas	Incluida - campañas mensuales y reto anual	Incluido Informe premium de movilidad	Incluida Consultoría de movilidad
GRAN EMPRESA-MULTICENTRO	1150 €/mes (Gran Empresa) 500 €/mes (Por centro adicional)	8.000 € + 1200 € (Por centro adicional)	Incluidas	Incluida - campañas mensuales y reto anual	Incluido Informe premium de movilidad	Incluida Consultoría de movilidad
MEDIANA EMPRESA	500 €/mes	1.200 €	incluidas	No disponible	Incluido Informe básico de movilidad	No disponible



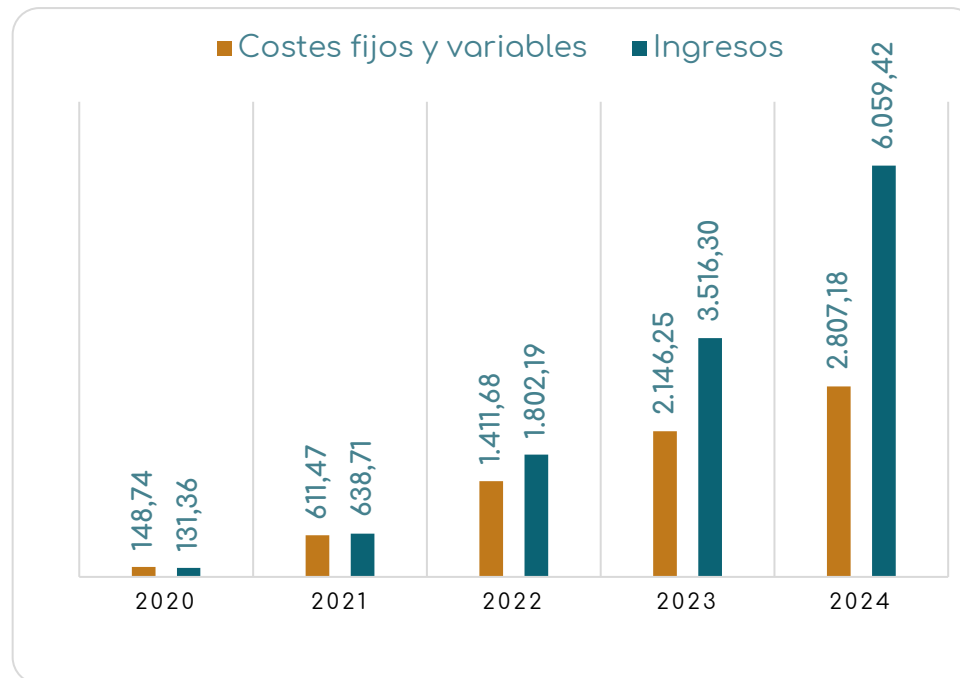


# Proyecciones financieras

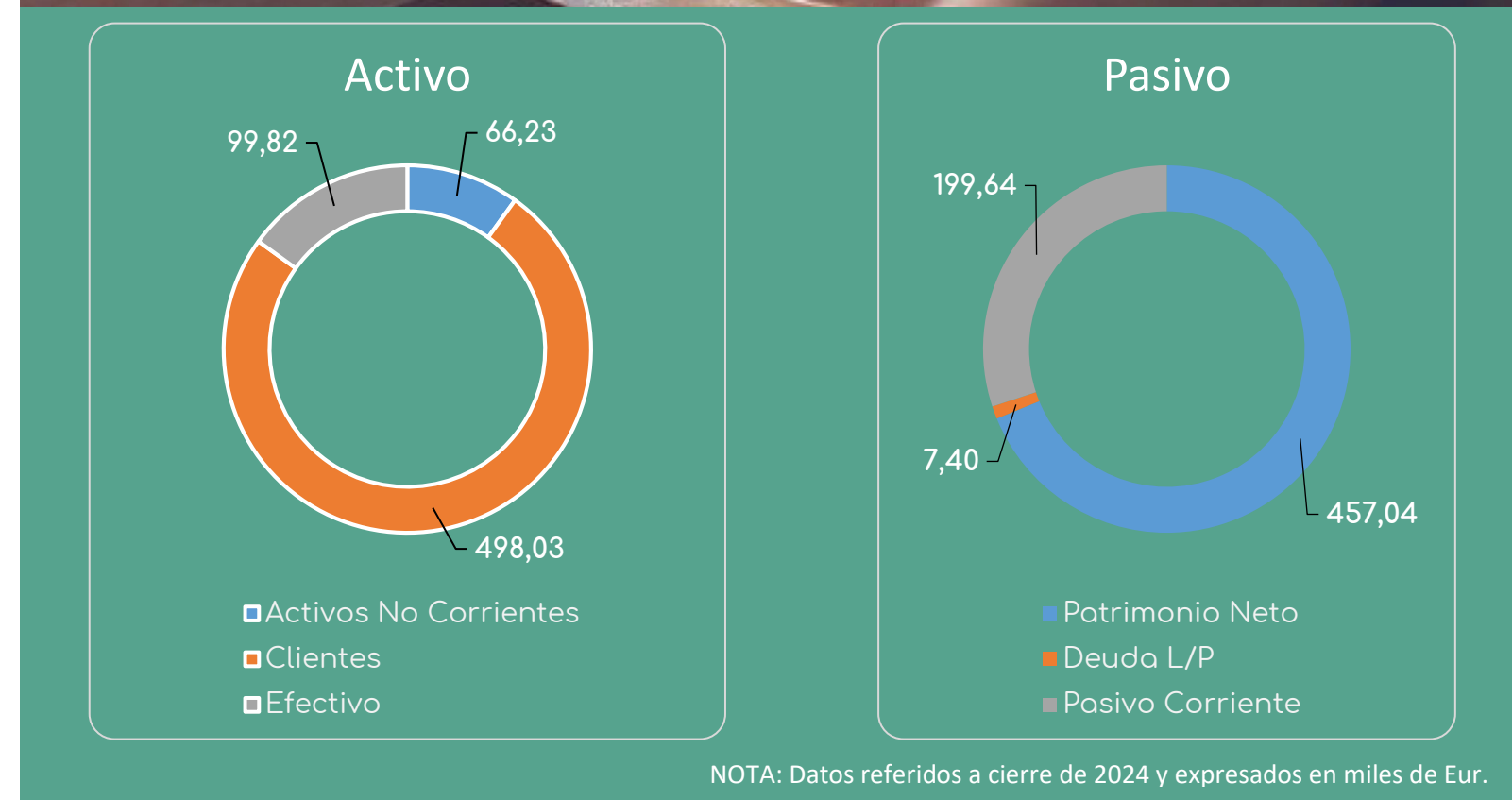
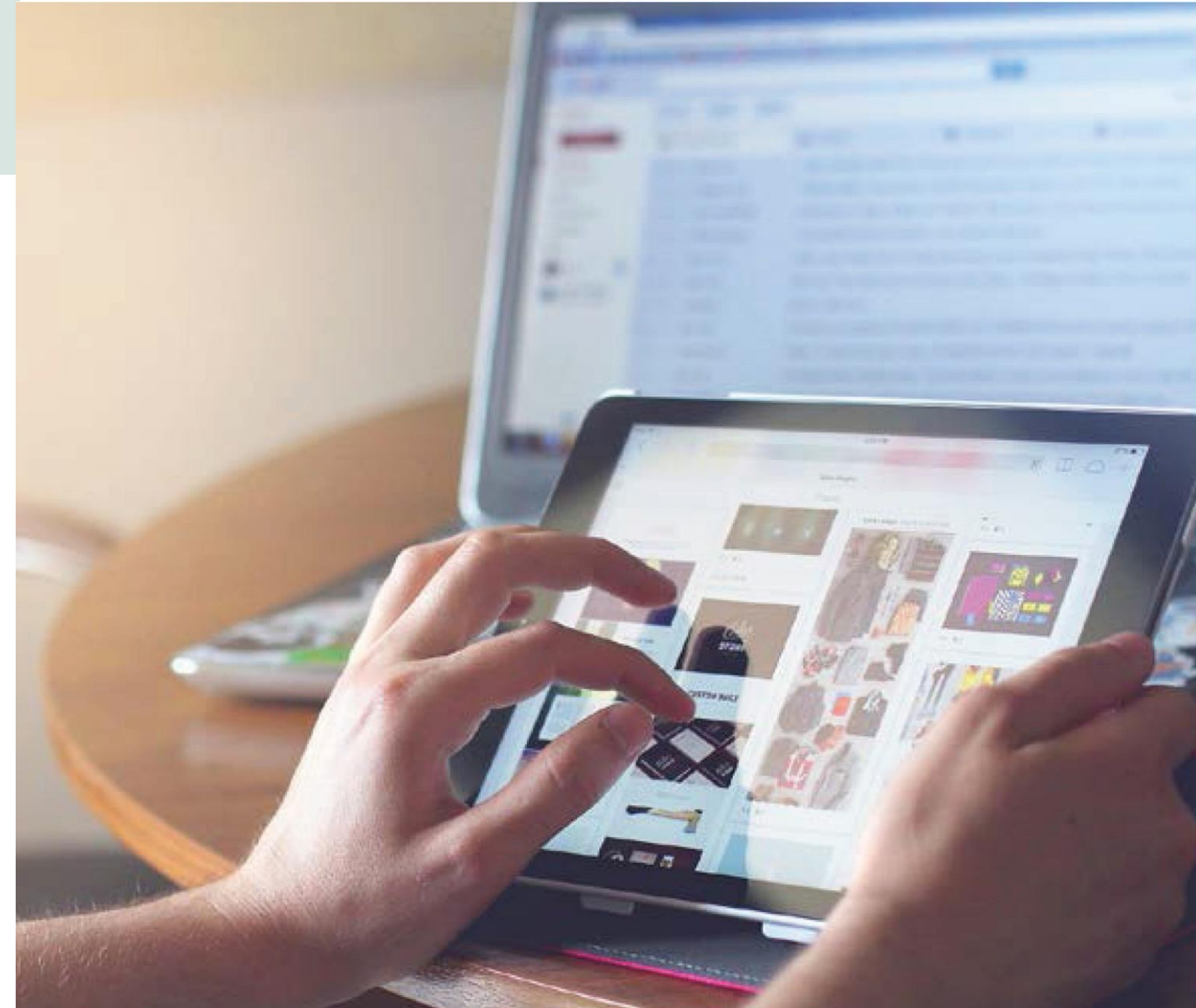
Proyecto escalable y con una gran capacidad de crecimiento y expansión en un sector como el de la movilidad de plena actualidad por su enorme impacto en la sociedad.

Los ingresos que genera nuestro modelo de negocio están directamente vinculados al número de usuarios que conseguimos adquirir y fidelizar.

Entraremos en beneficios en 2022 con la siguiente evolución de nuestras principales cifras:



CONCEPTO	2020	2021	2022	2023	2024
Usuarios Empresas	5	30	102	204	336
Usuarios Social	13.810	65.426	164.196	336.484	626.937
Ingresos Estimados	131,36	638,71	1.802,19	3.516,30	6.059,42
Ebitda	(17,38)	27,23	390,51	1.370,05	3.252,24
Beneficio Neto	(37,48)	(9,94)	257,58	987,32	2.394,57
Flujo De Caja Libre	(49,91)	(36,55)	204,27	893,11	2.237,58



# Inversiones

## Financiación

La inversión total a lo largo del proyecto asciende a 296 k. La inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto será aportada por los socios en un 70% y el resto será obtenida por un préstamo ENISA emprendedores. Con ello financiamos los dos primeros años desarrollando nuestra APP además de los gastos iniciales junto con las campañas de publicidad y la fuerza de ventas para expandir nuestra aplicación entre los usuarios.

Posteriormente en el 2021 necesitaremos una segunda etapa de desarrollo del proyecto y expansión nacional lo que supondrá un incremento de capital de 70k euros procedente de socios externos, que destinaremos a mejorar nuestro producto y seguir incrementando nuestro equipo comercial.



# Responsabilidad Social Corporativa

## Objetivos de Desarrollo Sostenible

Desde **MoVAO** consideramos que la responsabilidad social corporativa es un elemento diferenciador y una ventaja competitiva clave para la empresa. Los objetivos de las entidades han pasado de ser puramente económico a tener un verdadero fin social.

Por ello, compartiendo coche con **MoVAO** y reduciendo el número de vehículos en carretera ayudamos a conseguir cinco de los objetivos de desarrollo sostenible:

- **Salud y bienestar.** Reduciendo la contaminación atmosférica y el estrés diario derivado de la congestión de las carreteras.
- **Ciudades y comunidades sostenibles.** Mejorando la calidad de vida de nuestras ciudades
- **Producción y consumo responsables.** Fomentando el uso del automóvil compartido, lo que reduce el uso de combustibles fósiles y contribuye a la economía circular.
- **Acción por el clima.** Reduciendo la emisión de gases de efecto invernadero a la atmósfera.
- **Alianza por lograr los objetivos.** Al formar parte de una comunidad comprometida con la sostenibilidad.

