

RESUMEN EJECUTIVO



COME2STUDY

Año de realización: 2018-2019

Integrantes:

Victoria Gabriela Aguilar Polo

Luis González Díez

Laura Rodríguez Sánchez



Contenidos

1. Resumen Modelo de Negocio: Come2Study	3
2. Descripción de la necesidad y solución	4
NECESIDAD	4
SOLUCIÓN	4
¿En qué aspectos somos diferenciales?	4
3. Análisis de Mercado	5
4. Validación del Mercado	5
Conclusiones:	6
5. Misión, visión, valores de la compañía.	6
6. Plan de Marketing	7
Previsión y política de venta	7
¿Cómo llegamos a nuestros clientes?	9
7. Plan de Implantación.	10
8. Plan de Tecnología	11
9. Análisis Económico- Financiero.	11
Estados Financieros	11
Ratios Financieros	13
10. Conclusiones	14

1. Resumen Modelo de Negocio: Come2Study

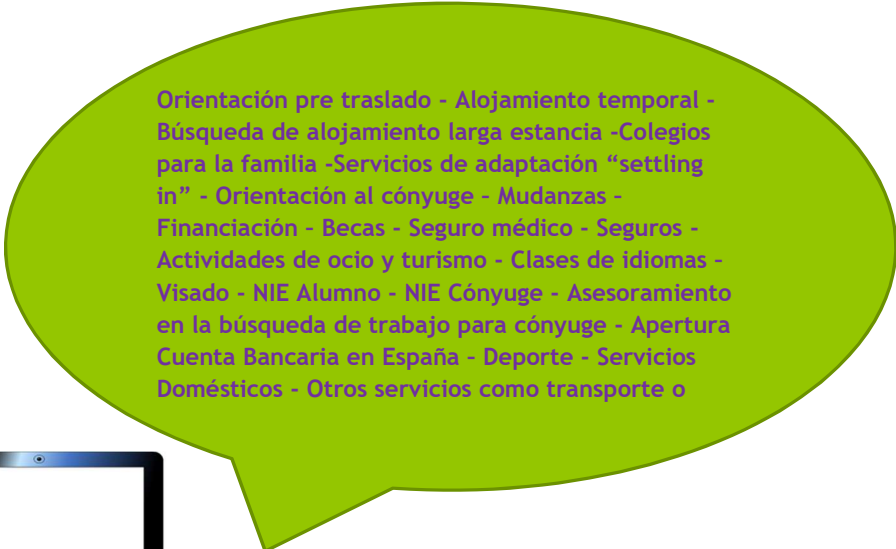
Nuestro modelo de negocio está basado en la intermediación en la gestión de los servicios necesarios que deban contratar los estudiantes internacionales que vienen a España a cursar sus estudios de postgrado, y todos los proveedores de estos servicios, incluidas las escuelas de negocios o universidades en las que hayan decidido cursar estudios.

Seremos distribuidores de servicios tales como alojamiento, orientación, mudanza internacional, financiación, seguros, trámites administrativos, actividades de ocio y turismo, servicios domésticos y servicios generales para el hogar, para los estudiantes Internacionales, facilitando la búsqueda de los mismos a través de nuestra plataforma digital y además seremos agregadores de contenidos para facilitar a nuestros usuarios la adaptación a un país extranjero, teniéndoles siempre informados de eventos culturales o de ocio que consideremos atractivos.

Nuestra monetización se hará a través de un modelo de suscripción, en las que nuestros usuarios pagaran una cuota mensual que englobará el coste total de todos los servicios contratados, de la que come2study sufragará el coste convenido a los colaboradores descontando su comisión.

Nuestro modelo de negocio principal es un B2C, en el que ofrecemos los servicios directamente al consumidor final. Pero también tenemos una segunda línea de negocio B2B, la cual es la colaboración con las Escuelas de negocios y Universidades, en la que se plantea facilitar una solución como proveedor único para dar apoyo a sus estudiantes internacionales.

Los servicios que ofertaremos a través de nuestra plataforma serán:



Orientación pre traslado - Alojamiento temporal -
Búsqueda de alojamiento larga estancia -Colegios
para la familia -Servicios de adaptación "settling
in" - Orientación al cónyuge - Mudanzas -
Financiación - Becas - Seguro médico - Seguros -
Actividades de ocio y turismo - Clases de idiomas -
Visado - NIE Alumno - NIE Cónyuge - Asesoramiento
en la búsqueda de trabajo para cónyuge - Apertura
Cuenta Bancaria en España - Deporte - Servicios
Domésticos - Otros servicios como transporte o



Ilustración 1: Servicios ofertados a través de plataforma digital.



2. Descripción de la necesidad y solución

NECESIDAD

Los estudiantes extranjeros que se trasladan a España para cursar estudios de posgrado en escuelas de negocios o Universidades, tienen importantes dificultades para contratar servicios básicos necesarios para instalarse como alojamiento, sanidad privada, seguros, etc. Además desconocen los procesos y procedimientos de los trámites administrativos, por lo que consumen mucho tiempo a su llegada para estas gestiones lo cual no les permite centrarse en lo realmente importante, que es la formación.

SOLUCIÓN

A través de nuestra plataforma digital, ofrecemos Packs de contratación en función de las necesidades de nuestros clientes y su tipología. Además, permitimos la personalización de los mismos para adaptarnos completamente a las necesidades específicas de cada cliente.

Come2Study pretende eliminar la incertidumbre que sienten los estudiantes al trasladarse a un país desconocido a la hora de cubrir todas sus necesidades vitales para tener una experiencia completa. Para ello, nuestros clientes podrán contactar con nosotros en su país de residencia, e indicarnos sus necesidades, expectativas y preferencias, y nosotros nos encargaremos de gestionarlos y que ellos solo se centren en vivir la experiencia.

Come2Study acompañará al estudiante durante toda su estancia para asegurar la completa excelencia de nuestros servicios, aportando de esta manera una seguridad única y una grata experiencia a nuestros clientes.

¿En qué aspectos somos diferenciales?

Damos un servicio global e integral facilitando toda la asistencia necesaria que un estudiante y su familia pueda necesitar en un traslado internacional para el desempeño de los estudios. Actualmente no existe esta solución en el mercado para estudiantes, únicamente existen opciones similares para trabajadores expatriados y servicios particulares para este tipo de necesidades, pero no existe una solución que aglutine en una única plataforma todos los servicios necesarios durante todo el ciclo vida/experiencia del estudiante extranjero de manera global, transparente y fiable.

3. Análisis de Mercado

El número de alumnos internacionales en España está en crecimiento continuo con un aumento de más del 30% en los últimos diez años.

Una proporción muy importante de estos estudiantes provienen de LATAM, en torno al 45% del total de los estudiantes extranjeros, por tanto estas zonas geográficas serán nuestro objetivo de captación de clientes.

Para dar una idea del potencial de nuestro proyecto y de su posible recorrido, utilizamos los enfoques TAM, SAM y SOM para valorar el mercado.

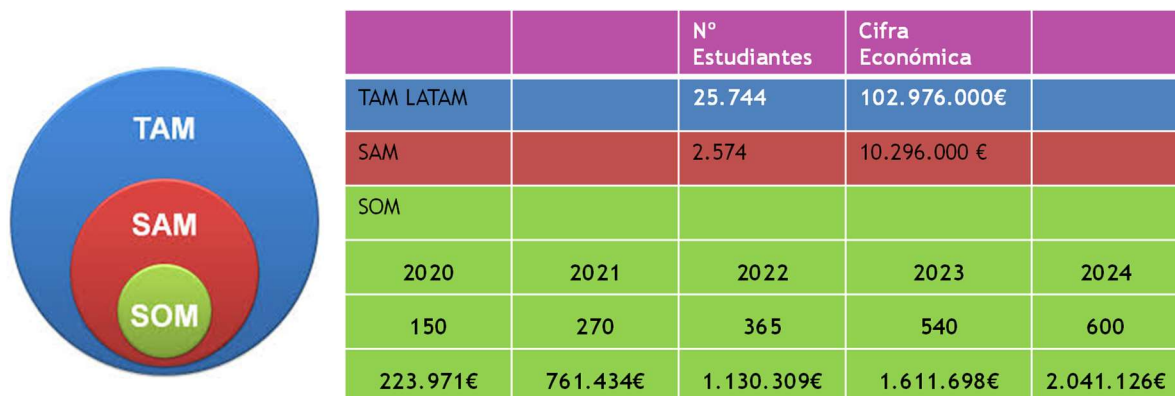


Ilustración 2: TAM, SAM, SOM

4. Validación del Mercado

Para la validación del mercado hemos utilizado entrevistas personales, tanto a estudiantes como a Universidades y Escuelas de Negocio, así como encuestas realizadas a los estudiantes en origen. Nuestros objetivos eran los siguientes:

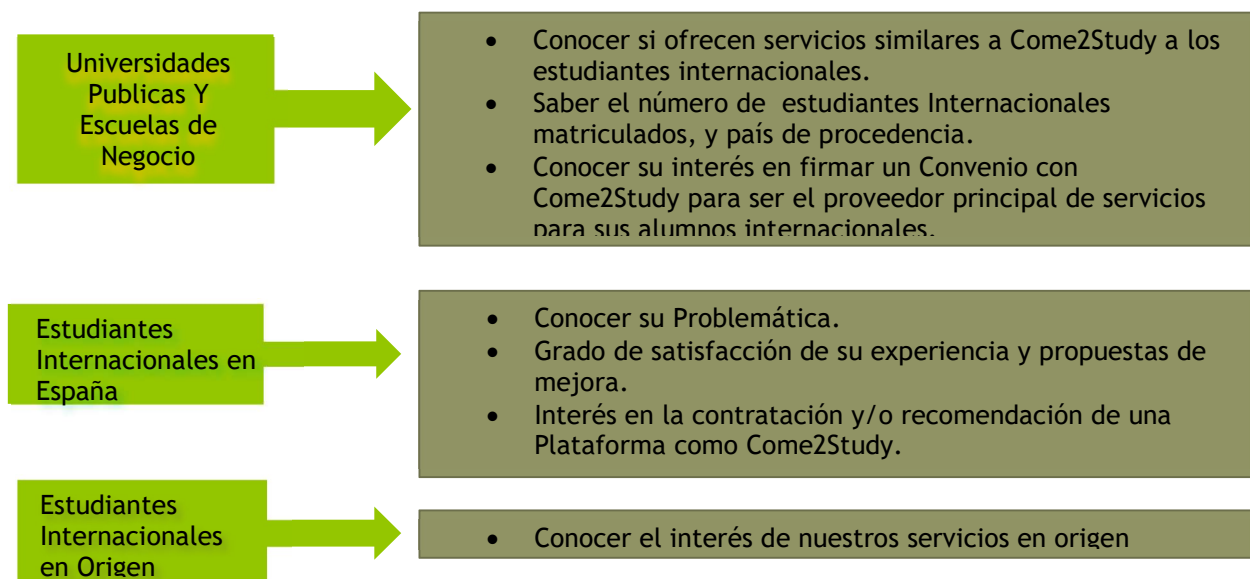


Ilustración 3: Validación de mercado



Conclusiones:

- El 80% de los estudiantes consultados en los países de LATAM que van a hacer un posgrado, les gustaría o tienen decidido venir a España.
- El 50% de los mismos contratarían con seguridad los servicios de Come2Study.
- El restante 50%, nos contratarían si les ofrecemos precios competitivos.
- El 75% de las Universidades públicas consultadas publicitarían e informarían a sus alumnos internacionales de la existencia de Come2Study.
- Casi la totalidad de las Escuelas de Negocio muestran interés en Acuerdos de Colaboración con Come2study ya que consideran la necesidad de ofrecer estos servicios a sus alumnos internacionales pero no quieren asumir la responsabilidad y riesgos asociados a estas contrataciones, por lo que la internacionalización es una solución muy óptima para ellos.
- El 80% de los estudiantes que cursan estudios en España recomendarían Come2Study.

5. Misión, visión, valores de la compañía.

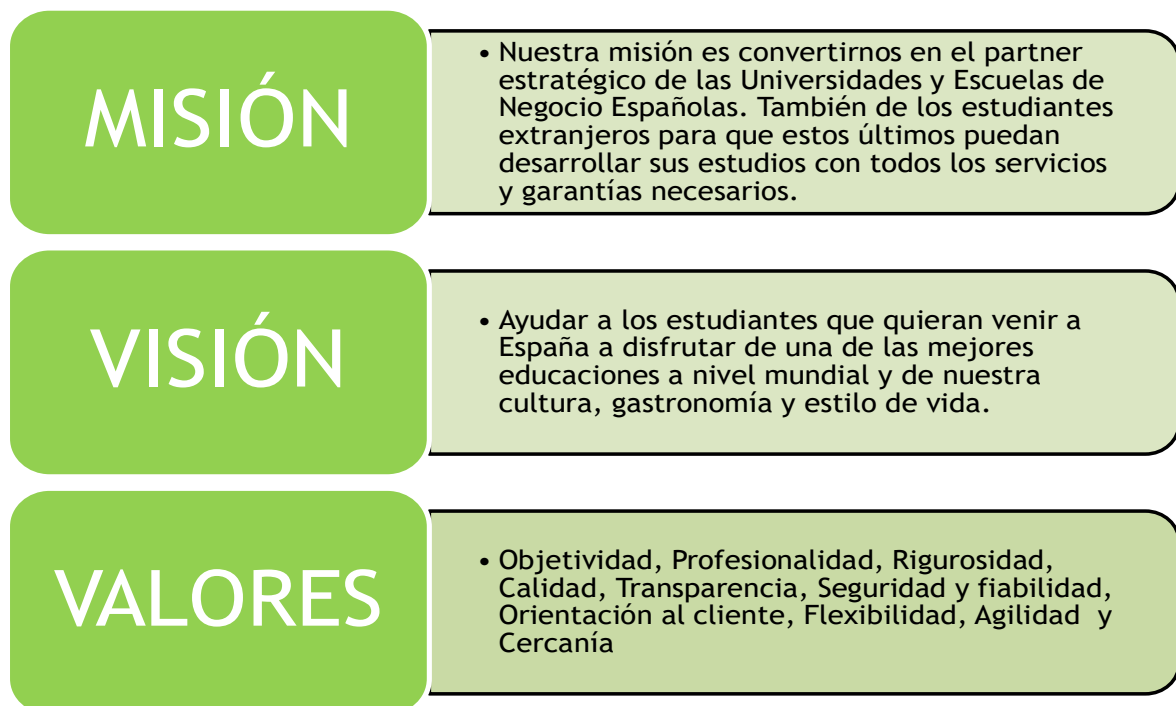


Ilustración 4: Misión, Visión y Valores

6. Plan de Marketing

La segmentación de clientes de come2Study y su posicionamiento se resume en la siguiente imagen:

SEGMENTOS	SUB-SEGMENTOS	ESTIMACIÓN % Alumnos	POSICIONAMIENTO
B2B: Escuelas de negocio y Universidades	<ul style="list-style-type: none"> Escuelas de Prestigio Internacional Reconocido Escuelas de Prestigio Nacional 	50%	<p>E.P.I.R: Generar credibilidad y confianza. Somos el complemento perfecto a su negocio y les ofrecemos tener un valor añadido en un mercado tan competitivo</p> <p>E.P.N: Generar credibilidad y confianza para acordar un convenio de colaboración</p>
B2C: Estudiantes cuyo país de origen pertenece a LATAM de 20 a 45 años con interés en cursar estudios de posgrado en el extranjero.	<ul style="list-style-type: none"> nivel económico medio-alto <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se trasladan con Familia ❖ Se trasladan en solitario nivel económico alto <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se trasladan con Familia ❖ Se trasladan en solitario 	<p>50%</p> <p>81%</p> <p>16%</p> <p>84%</p> <p>19%</p> <p>16%</p> <p>84%</p>	<p>E.N.E.M.A: Aportamos seguridad, transparencia y confianza al estudiante en la gestión de las necesidades que supongan una mayor dificultad para ellos.</p> <p>E.N.E.A: Ahorramos tiempo, aportando la seguridad, transparencia y confianza en la gestión completa de sus necesidades.</p>

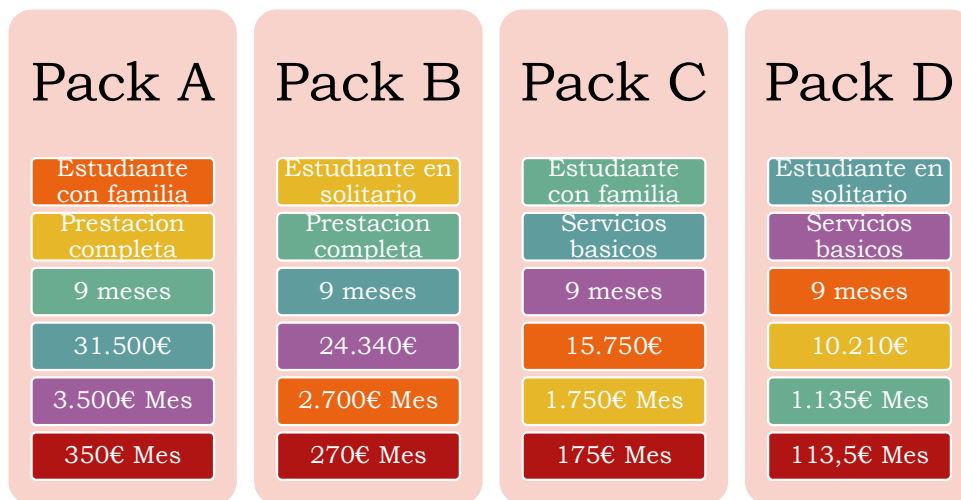
Ilustración 5: Segmentación de clientes.

Previsión y política de venta

Nuestra política de ventas se basa en el ofrecimiento en nuestra plataforma online de varios packs estándar de servicios según el nivel económico de cada usuario y si su estancia será en solitario o en familia, a los que podrán añadir todos los servicios que cada uno considere necesarios.

Todos los estudiantes que contacten con Come2Study, podrán hacer también su pack personalizado eligiendo entre los servicios ya ofertados en nuestra web o indicando nuevas necesidades que consideren relevantes para hacer de su estancia formativa una experiencia completa y satisfactoria.

Como nuestro modelo de negocio es de intermediación, mostramos una tabla de nuestros packs para el 75% de nuestros usuarios, los cuales han conocido a Come2study a través de las Universidades o Escuelas de Negocio, o que nos han conocido online, pero que ya tienen seleccionado Centro donde cursar sus estudios:



Monetizamos a través de un 10% de comisión sobre los servicios contratados

Ilustración 6: Ejemplo Packs para estudiantes con máster seleccionado.

Para el resto de nuestros clientes, que suponen un 25% del total, los cuales son los que han conocido a Come2study de forma online y necesitan asesoramiento en la elección del centro formativo y contrataran el mismo a través de nuestra plataforma, hemos realizado la siguiente tabla con sus packs:



Monetizamos a través de un 10% de comisión sobre los servicios contratados

Ilustración 7: Ejemplo Packs para estudiantes que requieren asesoramiento para selección de máster.

Para valorar una estimación de las ventas para los primeros años, hemos realizado un cálculo en base a las horas productivas del personal del departamento de operaciones y ventas, y por tanto se ha calculado los estudiantes a los que podemos gestionar según nuestro tamaño real.

Nuestras hipótesis principales son que el 50% de nuestros clientes nos conocerán a través del modelo de negocio B2B y el otro 50% nos conocerán de forma online, modelo B2C.

Según las cifras que hemos obtenido a través de la investigación del mercado realizada, el 81% de los alumnos que cursan estudios de posgrado en España tienen un nivel económico medio-alto y por tanto, un 19% de nuestros potenciales clientes tienen un nivel económico alto.

También, utilizando las cifras de nuestra investigación y validación del mercado, concluimos que el 16% de los alumnos extranjeros que cursan estudios en España se trasladan con la familia y el 84% lo hace en solitario.

Según nuestra segmentación de clientes, el 75% de los alumnos contratarán nuestros servicios una vez ya tienen seleccionados los estudios y el centro donde lo van a cursar, y el 25% contratarán a través de nuestra plataforma la formación a cursar.

Se han previsto dos convocatorias anuales, septiembre y febrero. Se ha considerado que el 75% de nuestros clientes corresponden a la convocatoria de septiembre y el restante 25% a febrero.

¿Cómo llegamos a nuestros clientes?

A través de los siguientes canales directos e indirectos:



Ilustración 8: Canales Directos e Indirectos.

Nuestra fuerza de ventas, basaran su estrategia para conseguir clientes B2C en los siguientes argumentos:

- Ahorro de tiempo y preocupaciones, asociados a la estancia en un país ajeno.
- Servicio innovador que evita dificultades y reduce la incertidumbre.
- Ofreceremos consejos en origen sobre la elección del centro donde cursas los estudios que mejor convenga y se adapten a las necesidades de nuestro cliente.
- Completamos la perfecta estancia de los estudiantes aportando una oferta variada de actividades culturales, turísticas y de ocio, que permitan al estudiante explorar y disfrutar de nuestro país y su entorno.

La comunicación con nuestros clientes se realizará de diferente forma, según su segmentación:

- La comunicación con las Universidades, escuelas de negocio y centros de estudios se realizará de forma presencial a través de nuestra oficina comercial con una acción directa del director comercial, quien buscará acuerdos comerciales primeramente con llamadas telefónicas y correos electrónicos, y finalmente en reuniones de acción directa con los centros de estudios. Una vez hayamos captado a un cliente B2B, se mantendrá una comunicación continua a través de la plataforma de Come2study o de forma presencial, según preferencias del cliente.
- Con nuestros clientes B2C, para su captación nos comunicaremos a través de las redes sociales utilizando campañas de marketing SEM de captación especializada ya que consideramos por los resultados de nuestro estudio de mercado que las redes sociales son el medio más utilizado por los estudiantes para realizar búsquedas de opciones de estudios superiores. También realizaremos campañas de comunicación en las páginas webs de portales universitarios. Fomentaremos la creación de marca a través de marketing de influencia, y contrataremos posicionamiento SEO en buscadores, que lleven a los posibles clientes a nuestra página web propia y/o aplicación móvil. Una vez captados, nuestros usuarios podrán mantener contacto permanente con come2Study a través de nuestra plataforma, además de los canales offline. Para clientes registrados en nuestra plataforma digital, crearemos un foro online disponible en web y app para generar un red de contactos entre los estudiantes que hayan contratado nuestros servicios.

7. Plan de Implantación.

Nuestro plan de implantación se realizará en cinco años y nuestros principales hitos por año serán:



Ilustración 9: Expansión propuesta.

8. Plan de Tecnología

Come2Study propone una solución tecnológica a través de la creación de una plataforma digital que englobe toda la oferta y demanda, de proveedores de servicios y estudiantes.

La plataforma cuenta con una base de datos de información ofrecida por los colaboradores (oferta) que transmite a los usuarios (demanda) mediante un software en una estructura cloud. El esquema general de la plataforma se compone de una capa de visualización compatible tanto con Android y IOS así como por web, de un motor de búsqueda donde los alumnos podrán buscar las escuelas asociadas, buscar los servicios que ofertamos en nuestros packs pudiendo aplicar filtros como horario, localización, gestión de pagos, etc.



Ilustración 10: Solución Tecnológica

Todos los datos necesarios para que la plataforma funcione estarán cargados en una base de datos que se implementará con el modelo laaS. Dicho modelo presenta ventajas como escalabilidad, independencia de hardware y seguridad física en los centros de datos.

9. Análisis Económico- Financiero.

Hemos realizado el análisis de los Estados Financieros de Come2Study, los cuales muestran la rentabilidad del negocio; mostrando los Flujos de Caja e Inversión, que sostienen el comportamiento de liquidez, la estructura financiera a medio plazo y, por tanto, su solvencia y el retorno de la inversión; y los ratios financieros, que están encaminados a evaluar la producción del proyecto respecto a los activos planificados en el mismo.

Estados Financieros

Para la elaboración de los estados financieros hemos partido de las siguientes premisas:

- El Capital Propio aportado por los socios asciende a 75.000€ (25.000€/socio) para el lanzamiento del proyecto en Enero de 2020.

- Se va a solicitar un préstamo participativo ENISA, por valor de 75.000€ a devolver en cuatro años y que se activará en febrero de 2020. La devolución completa de dicho préstamo se hará en febrero de 2023.
- La inversión necesaria para crear la solución tecnológica asciende a 50.000€; que se amortizará en cinco años (salida directa de caja).
- El crecimiento planteado para Come2Study, estimamos que los gastos de personal y los de marketing ascenderán siguiendo a los ingresos, ya que son inversiones necesarias para conseguir y gestionar el crecimiento de usuarios.
- El crecimiento de los Ingresos se ha calculado en base a las horas productivas del personal del departamento de operaciones y ventas. No obstante, se ha considerado que a partir del tercer año, debido al afianzamiento de las alianzas con nuestros colaboradores y la estabilidad de la compañía, se han implementado eficiencias que suponen un incremento del número de estudiantes gestionados de 10% en el tercer año, y el 25% para el cuarto y quinto año.
- Los períodos de llegada de estudiantes de posgrado los fijamos en septiembre y febrero, por lo que nuestros ingresos se inician tres meses antes de la llegada de los estudiantes ya que nuestros packs se financian en 12 meses y fijamos la contratación 3 meses antes de la llegada del usuario. En la convocatoria de septiembre recibiremos el 75% de los estudiantes y un 25% en la convocatoria de febrero.

Teniendo en cuenta estas hipótesis, mostramos en el siguiente cuadro, un resumen de los objetivos económico-financieros de Come2Study en los cinco primeros años de vida:

Objetivos Económico-Financieros					
Ventas, Márgenes, Beneficios y Cash-Flow					
Año (o Ejercicio Económico)	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas Previstas (Ingresos)	223.971 €	776.434 €	1.130.309 €	1.611.698 €	2.041.126 €
Crecimiento de las Ventas		246,67%	45,58%	42,59%	26,64%
EBITDA	-58.459 € (-26%)	334.516 € (43%)	601.590 € (53%)	961.176 € (60%)	1.293.356 € (63%)
EBIT	-68.458 € (-31%)	324.516 € (42%)	591.590 € (52%)	951.176 € (59%)	1.283.356 € (63%)
Beneficio Neto s/Ventas	-70.455 € (-31%)	247.025 € (32%)	413.297 € (37%)	665.480 € (41%)	898.339 € (44%)
Cash-Flow Económico	- 37.920,99 €	501.198,24 €	572.336,05 €	916.097,36 €	1.096.994,88 €

Ilustración 11: Objetivos Económicos Financieros. Elaboración Propia

La evolución del Flujo de Caja económico de los cinco primeros años es el siguiente:

FLUJOS DE CAJA E INVERSIÓN

INVERSIÓN	Flujo de Caja Año 1	Flujo de Caja Año 2	Flujo de Caja Año 3	Flujo de Caja Año 4	Flujo de Caja Año 5
150.000€	- 37.920,99 €	501.198,24 €	572.336,05 €	916.097,36 €	1.096.994,88 €

Ilustración 12: Flujos de Caja. Elaboración Propia

Usando los Flujos de Caja obtenidos, se obtiene que el VAN de la inversión es de 2.445.965,15 € y la TIR alcanza el 100%.

Estos valores indican la viabilidad y la sostenibilidad del proyecto. El Pay-back de la inversión tendrá lugar en enero de 2022, momento en el cual se recuperaría la inversión inicial de los socios y de nuestros Business Angels.

Ratios Financieros

El análisis de las principales ratios que hemos considerado, revela un Fondo de Maniobra positivo desde el año 1, confiriendo fiabilidad y solvencia a Come2Study para poder resolver los pagos a corto plazo.

Analizando el ratio de liquidez se observan unos niveles constantes a partir del año 3.

Siguiendo con el análisis económico financiero de Come2Study, resumimos los principales ratios que hemos desprendido de nuestro estudio:

- El ROE se considera en valores óptimos desde el segundo año, ya que aumenta constantemente lo que implica que Come2Study está realizando un excelente trabajo generando negocio sin tener que incrementar la financiación por parte de los accionistas.
- El endeudamiento de la compañía desde el año 1 se puede considerar muy bueno ya que muestra que Come2study cuenta con recursos propios para realizar toda su expansión y crecimiento.
- En cuanto a nuestra rentabilidad sobre las ventas, excepto el primer año, el cual es en el que se realizan todas las inversiones necesarias para iniciar el negocio, los porcentajes de rentabilidad se superan el 40% y van en aumento lo que supone otro claro indicador de la rentabilidad y solidez de Come2Study.
- Nos ha resultado valioso, resaltar el ratio de Rotación del activo, ya que de esta forma medimos la eficiencia de Come2study utilizando sus activos para generar ingresos. Todos los años de nuestro análisis, nuestra compañía será capaz de rentabilizar sus activos.
- Las datos que aportamos del ROA, pueden suponerse atractivos para los inversores externos ya que tienen asegurada una buena rentabilidad si apuestan por Come2Study.

PRINCIPALES RATIOS

Año (o Ejercicio Económico)	2020	2021	2022	2023	2024
ROE	-56%	70%	105%	145%	164%
ENDEUDAMIENTO	0,48	0,12	0,06	0,01	0,00
RATIO RENTABILIDAD VENTAS	-26%	43%	53%	60%	63%
ROTACIÓN ACTIVO	1,00	1,33	1,05	1,07	1,06
ROA	-26%	57%	56%	64%	67%

Ilustración 13: Principales Ratios.

Como conclusión:

- Los porcentajes de rentabilidad sobre ventas se superan el 40% y van en aumento lo que supone otro claro indicador de la rentabilidad y solidez de Come2Study.
- El margen del EBIT sobre ventas es de un 63% en el año 5 (2024)
- El beneficio neto sobre ventas es del 34% en el año 2 (2021) y de un 44% en el año 5 (2024).
- El VAN de la inversión es de 2.445.965,15 € y la TIR alcanza el 100%.
- El Pay-back de la inversión tendrá lugar en enero de 2022, momento en el cual se recuperaría la inversión inicial de los socios y de nuestros Business Angels.

10. Conclusiones

Como conclusión, se trata de una solución que da respuesta a un problema real en un mercado grande y en expansión y sostenible & rentable para posibles inversores, y como hemos reflejado en este Business Plan, Come2Study tiene claros sus objetivos, alcanzables y hemos marcado un plan de acción realizable para la creación y consolidación de una iniciativa viable económicamente.