

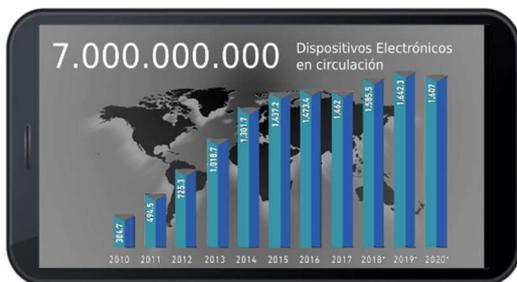
RESUMEN EJECUTIVO



¿Qué es E-renting?

E-renting es una plataforma de servicio de pago por uso (renting, leasing) de dispositivos electrónicos basados en un modelo de economía circular y orientada a cumplir las necesidades de personalización de cada cliente. Dicha personalización se realiza a través de sistemas de recomendación aplicando inteligencia artificial que busca conseguir eficiencias tanto operativas como financieras.

Problemática del mercado



Tanto en la primera figura como en la segunda, se puede visualizar de forma muy rápida, que el valor y la evolución en ambas son alarmantes e insostenibles debido a que el modelo actual de consumo lineal de recursos está ligado íntimamente al límite de la capacidad física de los recursos y la energía, y este crece cada vez más.

E-renting se compromete a darle una nueva vida a los terminales ya utilizados que, tras su puesta a punto, se volverán a introducir en el mercado con el objetivo de prolongar su vida útil. Todo aquel dispositivo que no pueda ser reacondicionado se destinará a empresas de reciclaje de terminales móviles para que sus componentes puedan ser reutilizados o se valorará su tratamiento como residuo.



Propuesta de valor

La propuesta de valor de E-renting es fomentar un uso más inteligente y responsable de los dispositivos móviles a través de un modelo de pago por suscripción de manera que el mismo dispositivo pueda ser utilizado por varios clientes alargando así su vida útil. Además, E-renting como empresa propietaria de los dispositivos se compromete a reciclar estos terminales y sus componentes al final de su vida útil componiendo así un modelo de negocio circular. Creemos que nuestro compromiso con la circularidad y la sostenibilidad en el uso de los dispositivos diferencian a E-renting del resto de competidores.

Socios clave



Proveedores de telefonía móvil.
Empresas de mantenimiento y reparaciones.
Empresas de transporte y distribución.
Aseguradoras.
Empresas de reciclaje de dispositivos.

Actividades clave

Logística. 
Compra y distribución.
Optimización de canales.
Oferta actualizada y personalización.
Control sobre inventario.

Recursos clave


Dispositivos móviles.
Equipos de almacenamiento y distribución.
Desarrolladores.
Financiación.

Propuesta de valor



Obtención del derecho al uso sin necesidad de adquisición de los dispositivos.
Mayor oferta y flexibilidad de dispositivos electrónicos.
Reutilización de teléfonos móviles favoreciendo la economía circular.

Relación con el cliente



Prolongada en el tiempo, no se limita al momento de la venta.
Posibilidad de actualización en un mercado ágil.
Opciones de personalización.

Canales



Venta online y delivery a domicilio.
Tienda física.

Segmento de clientes



Jóvenes con poder adquisitivo limitado.
Generación conectada.
Fans de la tecnología.
Familias con hijos.
Empresas.
Entidades públicas.

Estructura de costes



Inversión en dispositivos.
Almacenamiento.
Distribución y recogida.
Seguros.
Reparación y mantenimiento.
Coste de desarrollo de la plataforma.
Publicidad.
Packaging.

Fuente de ingresos



Alquiler de terminales.
Venta de terminales de segunda mano.
Reciclado de dispositivos.
Convenios con administraciones públicas.

Ventajas competitivas



Misión

La misión de E-renting es conseguir un consumo inteligente y responsable de los terminales móviles a través de nuestro modelo de pago por uso fomentando así la economía circular y siendo respetuosos con el medio ambiente.

Visión

La visión consiste en cambiar el modelo actual de consumo distanciándolo del concepto de adquisición de la propiedad para dar paso a una alternativa más eficiente, rentable y sostenible.

Valores

Consumo responsable: A través del reciclaje y el uso eficiente de los dispositivos.

Economía circular: Tratando de reutilizar todos los componentes reciclables.

Innovación: Utilizando la tecnología y la IA para crear sinergias.

Durabilidad: Alargando la vida útil de los terminales.



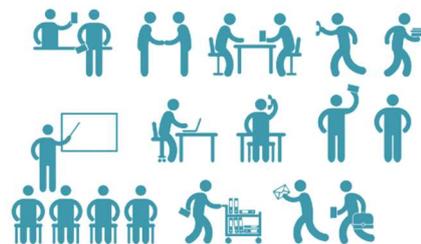
¿Quién es nuestro cliente?



PARTICULARES



Nuestros
Clientes



AUTÓNOMOS

Estrategia de marketing

ACCIÓN	OBJETIVO	TARGET	CÓMO	MEDICIÓN
PUBLICIDAD EN REDES	- Notoriedad - Captación de clientes	- Nativos Digitales	-Elaboración de anuncios -Difusión en redes sociales -Seguimiento a usuarios con interés	- Google analytics - Estadísticas RRSS
CONTACTO POR INFLUENCERS	- Notoriedad - Captación de clientes	- Jóvenes con altas - Necesidades tecnológicas	- Identificación y uso de individuos de alta influencia social para la promoción del servicio. - Compensación económica	- Google analytics - Estadísticas RRSS
FERIA TECNOLÓGICA	- Notoriedad - Captación de clientes	- Empresas y centros educativos - Autónomos	- Stand - Estrategia y material - Difusión RRSS	- Google analytics - Estadísticas RRSS - Contactos presenciales

La estrategia de marketing que va a seguir E-renting se afronta desde distintos canales de comunicación para poder llegar a los diferentes objetivos propuestos.

Dentro del nivel de particulares, la publicidad en redes sociales la utilizaremos con los dos targets principales como se muestran en la tabla, y se usaran distintas opciones para cada uno de ellos, como es la elaboración de anuncios dentro de sitios frecuentados por nuestro público objetivo, o también el uso de redes para usar los servicios de influencers que interactúa de forma directa con el resto de público objetivo.

Con respecto a los autónomos, empresas y centros educativos, el principal canal a utilizar será el contacto presencial y las ponencias autorizadas en distintas ferias tecnológicas de renombre tanto a nivel nacional como internacional, para poder aumentar la visibilidad de la compañía. Más en concreto para un nicho importante como son los autónomos, se pretende una estrategia tanto digital por redes sociales como una estrategia por el canal presencial.

<p>Participación en eventos y ferias del sector para aumentar nuestra visibilidad</p> 	<p>Ofrecer nuestro servicio por RRSS y vía web</p> 
---	---

Plan Financiero

<u>DATOS FINANCIEROS</u>	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
VOLUMEN DE VENTAS(€)	139.379	312.157	567.094	906.606	1.456.440
CASH-FLOW (€)	52.533	81.578	16.489	116.928	252.207
BENEFICIO NETO (€)	-9.462	46.278	124.692	217.640	392.947
RECURSOS PROPIOS (€)	120.538	167.266	291.958	509.598	902.545
Nº PUESTOS DE TRABAJO	5	5	5	6	6

<u>DATOS FINANCIEROS</u>	
Coste de Capital	25%
VAN	3.215€
TIR	25,52%
Pay-Back	3 años

Para llevar a cabo el proyecto necesitamos 230.000 euros de financiación (160.000 euros el primer año y 70.000 euros más el segundo año) repartidos de la siguiente forma:

- Capital aportado por los accionistas: 100.000 €
- 30.000 € más aportados por un inversor privado que entrara como accionista o financiado por crowdfunding
- Capital aportado por los familiares sin deuda: 30.000 €
- Préstamo bancario (con deuda): 70.000 € (en el segundo año)

Equipo de proyecto



Juan Cruz Briganty: CEO



Cristian Pastor Santos: CMO



Adrian Sanchez Gómez: CHRO



Fernando Moreno Arjona: CFO



Robert Gavilanes Lidioma: CTO

Conócenos

 <https://erentingmadrid.wixsite.com/erenting>

 e.renting.madrid@gmail.com

