



Venture Launchpad 2018/2019

p2parking



**Tutor** Carlos Perales

**Alumnos** Consejo Iglesias, Jon

Huidobro Ostos, Irene

Leoz Nuñez, Luis Ignacio

Pérez Latorre, Pedro Luis

Rojas García-Villanueva, Paloma

# ¿Quiénes somos?

Somos  p2parking

## ¿A qué nos dedicamos?

**p2parking** es una plataforma que:

- pone en contacto a **particulares**
- permite la oferta y la demanda de **plazas de aparcamiento disuasorio** en el lugar idóneo
- a un **precio competitivo**

## Datos de la empresa

Web [www.p2parking.com](http://www.p2parking.com)  
Email [info@p2parking.com](mailto:info@p2parking.com)

Año fundación 2019  
Sector Servicios Movilidad  
Nº Empleados 5

## ¿Quiénes somos?

**Consejo Iglesias, Jon**

*CFO -El mejor con los números-*

**Huidobro Ostos, Irene**

*CMO -La experta en comunicación-*

**Leoz Nuñez, Luis Ignacio**

*COO -El que mira al futuro-*

**Pérez Latorre, Pedro Luis**

*CTO -El "friki" tecnológico-*

**Rojas García-Villanueva,  
Paloma**

*CEO -Quien une todas las partes-*

Especial agradecimiento a  
nuestro mentor

**Carlos Perales**

*-Haciéndolo posible-*

## Situación Financiera

Inversiones recibidas:  
**60.000€**

Beneficios netos 3<sup>er</sup> año:  
**172.619 €**

Break Even:  
**agosto 2º año**

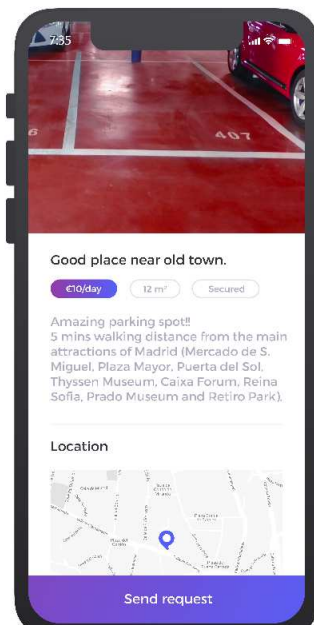
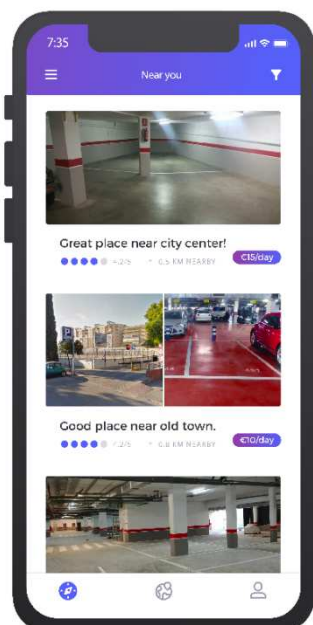
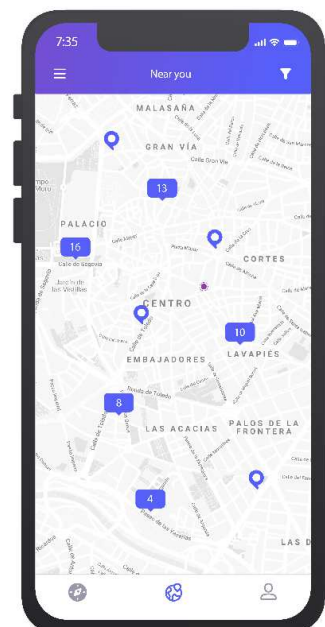
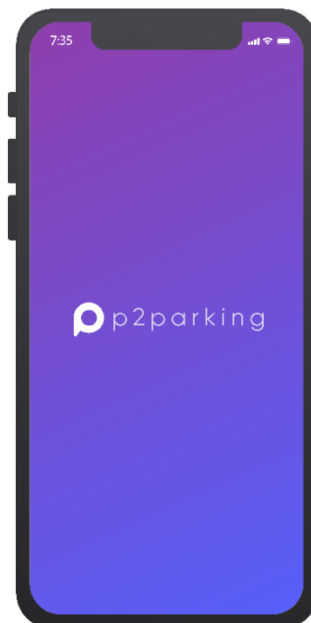
# Nuestro negocio

## El modelo que proponemos

**P2parking** sirve como **punto de encuentro** entre conductores y usuarios de plazas de aparcamiento. Se trata de una **red social** que conecta personas en un **modelo colaborativo**. Ofrece a **conductores** con **necesidad de estacionar** su vehículo la posibilidad de **aparcar en plazas que se encuentren libres**. El **usuario de la plaza libre**, al permitir estacionar al conductor, **recibe una compensación económica**. Este modelo de **economía colaborativa** está cada vez más presente por el cambio de mentalidad respecto a los hábitos de consumo. El **acceso** a la **plaza** se realiza **desde la app** instalada en el smartphone.

## El problema que intentamos solucionar

Se propone una **solución** que, por medio de un **conjunto de tecnologías**, ayude a **mitigar el problema de buscar aparcamiento en las ciudades**. Además de **mejorar la calidad de vida** de los conductores, y por ende la de los transeúntes, también se busca **reducir un porcentaje del tráfico redundante** que hasta la llegada de vehículos libres de emisiones genera **polución** y todos los problemas de salud relacionados.



## Nuestro servicio

la solución de **p2parking** es una **app y página web** que permita de una forma sencilla y rápida **encontrar la plaza mejor situada** según las necesidades del conductor.

El **proceso de reserva** es **automático** y el **acceso a la plaza** se permite **desde la app**.

**P2parking** ejerce de **intermediario** para ambos.

# ¿Cómo lo hacemos?

## El mercado en el que nos encontramos

Nuestros potenciales clientes “**conductores**” y “**propietarios de plazas**” se encuentran cada vez más expuestos a la restricción de movilidad y aparcamiento en la zona de Madrid Central. Pero... ¿y todos los problemas a los que se enfrentan antes de llegar al trabajo?

**P2parking** mejora su calidad de vida. Reduce la **contaminación** en Madrid central y alrededores, fomentando el **transporte público**. Ayuda en la disuasión de **atascos** a las horas de mayor afluencia de vehículos. Reduce el tiempo los tiempos muertos y de espera en la búsqueda de aparcamiento. Fomenta el **aparcamiento en zonas habilitadas**, evitando las multas por mal aparcamiento. Sobre todo, favorece la economía **colaborativa** entre personas.

## Nuestra estrategia de Marketing

Nuestra idea para conseguir captar clientes se basa en principalmente en darnos a conocer a través de **redes sociales** para así llegar a consumidores que ya están familiarizados con las **compras online**. Por otro lado, cuando el negocio esté más consolidado usaremos plataformas de comunicación más **tradicionales** para alcanzar un **público más maduro**, con mayores probabilidades de tener una plaza de parking en propiedad y así aumentar ambas masas de clientes.

Queremos mantener siempre un **precio muy competitivo** y tener una alta **conexión con nuestros clientes**, siempre dispuestos a ayudarles en cualquier duda que pueda surgirles a través de nuestras plataformas.

Queremos mantener siempre una imagen de marca **fresca, dinámica y sencilla**.

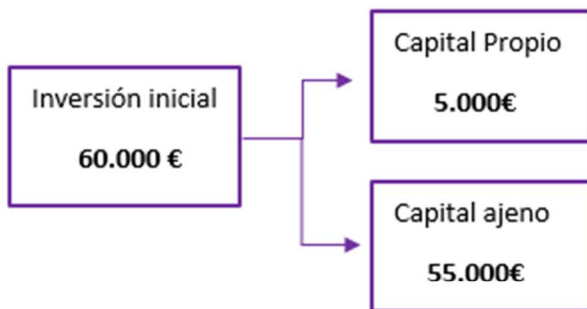
## La competencia

Los actores que constituirán las principales alternativas a nuestra App son en primer lugar los **parkings tradicionales rotatorios** ya sean públicos o privados. Los primeros son menos numerosos, pero más baratos (2,17 euros/hora de media), mientras que los segundos cuestan de media unos 3 euros/hora. Ambas clases se concentran principalmente dentro del anillo de la M-30.

En cuanto a las aplicaciones rivales en Madrid son principalmente dos. **P2parking**, que ofrece una treintena de plazas situadas en viviendas privadas, y **Parkfy**, que podía ser nuestro **principal competidor** al tener una mayor oferta de aparcamientos exclusivamente de esta procedencia y a un precio de **entre 1,5 y 4 euros**. Su principal debilidad es la necesidad de que el arrendador **acepte la entrada del vehículo**, lo cual según sus propios datos solo ocurre una de cada tres veces y tras **una hora de espera** de media.

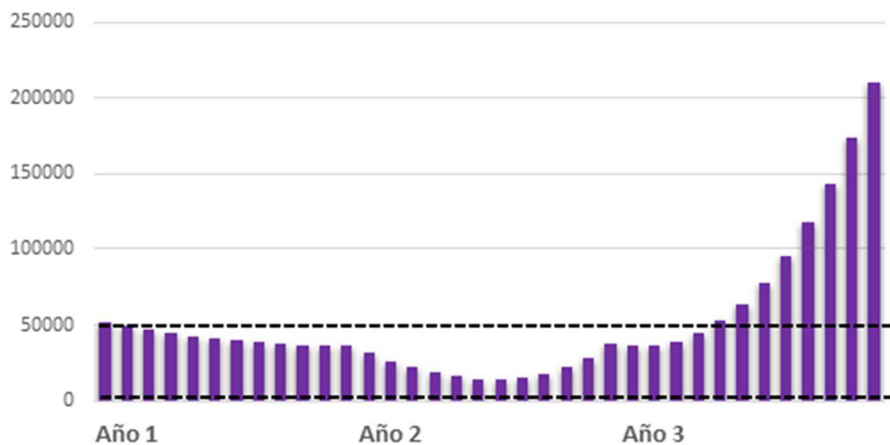
# Los números

## Resumen financiero



Ventas totales 2021	911.109 €
Cientes cierre 2021	+ 5.700
Saldo final cierre 2021	210.420 €

### Activo corriente (flujos de caja)



### Beneficio antes de impuestos

