

HITO 5

# ONE PAGE + RESUMEN EJECUTIVO



**Maestría en Administración y Dirección de Empresas**

Equipo SHApp

Asesor: Julio Alonso

# ÍNDICE

<b>ONE PAGE.....</b>	<b>3</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>5</b>
¿QUIÉNES SOMOS?.....	6
¿QUÉ ES SHAPP? .....	6
¿QUÉ OFRECEMOS? .....	6
¿A QUIÉNES NOS DIRIGIMOS? .....	7
¿CÓMO LLEGAREMOS A ELLOS? .....	8
¿CÓMO OBTENDREMOS NUESTROS INGRESOS? .....	8
¿CUÁLES GASTOS TIENE SHAPP? .....	9
¿ES SHAPP RENTABLE?.....	9



One Page  
+  
**Resumen Ejecutivo**

ONE PAGE

# SHApp – ServiceHomeApp – Our Business Model

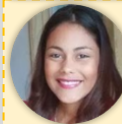
## NUESTRO NEGOCIO

SHApp S.R.L. será una compañía online y física que prestará e intermediará los servicios de contrataciones de Asistentes Domésticas. Nuestra novedad propone que estas contrataciones sean posibles de realizar en línea, sin dejar de cumplir con ninguno de los procedimientos de una eficaz contratación.

Como empresa dominicana queremos realizar esas conexiones, priorizando a asistentes domésticas que provengan de zonas de escasos recursos de Santo Domingo, en una primera etapa. Esto con el fin de aportar a nuestra sociedad, así como también augurar por el cumplimiento de 3 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible del 2030 que son:

- *Fin de la pobreza*
- *Mejora de Salud y Bienestar*
- *Trabajo decente y crecimiento económico*

## EQUIPO EMPREDADOR



**Araber Ortega**  
Lic. en Diplomacia y Relaciones Internacionales

**Mayra Germán**  
Lic. en Gestión Financiera y Auditoría



**Yunisa Pinales**  
Lic. en Mercadeo

**María Virginia Vásquez**  
Ingeniera Industrial



**Yonatan Jiménez**  
Lic. en Contabilidad

## LA SOLUCIÓN

Es una aplicación encargada de conectar familias que requieren asistencia en la realización de las tareas del hogar, con mujeres de zonas de escasos recursos que profesionalizamos con capacitaciones especializadas sobre el cuidado doméstico.

## EL PROBLEMA

República Dominicana carece de empresas que se dediquen al cuidado de niños y mantenimiento del hogar, un 66% de las mujeres profesionales salen día a día a trabajar delegando esta responsabilidad a familiares o terceros.

Por otro lado hay un 14% de desempleo en las mujeres de escasos recursos jóvenes que salen de las escuelas y no consiguen trabajo.

## MERCADO META



**EMPLEADORAS:** Mujeres de la zona urbana de RD profesionales, de ingreso medio alto preocupada por el cuidado del hogar y de sus hijos con agenda muy limitada y vida social activa.



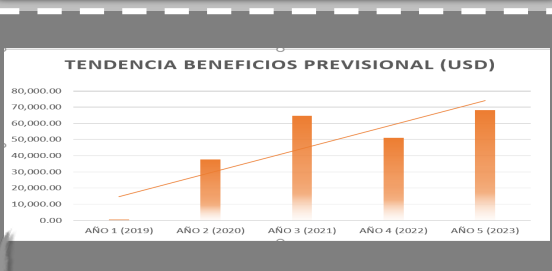
**ASISTENTES:** Mujeres de zonas rurales de RD mayores de 18 años de ingresos bajos deseos de superación honesta, responsable, detallista y desempleada.

## NUESTRA PROPUESTA DE VALOR



Es una App móvil que les permitirá contratar asistentes domésticos con un solo clic de manera online.

## PREVISIÓN DE BENEFICIOS



## PROYECCIONES FINANCIERAS

VENTAS / INGRESOS PROMEDIO ANUAL		AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023
Ingresos por Comisión (SERVICIOS TEMPORAL, 33% del total Ingresos)	VENTA	43,347	67,236	90,616	105,310	131,760
Ingresos por Comisión (SERVICIOS RECURRENTE, 35% del total Ingresos)	VENTA	46,733	72,487	97,693	113,535	142,051
Ingresos por Comisión (SERVICIOS EXPRESS, 32% del total Ingresos)	VENTA	42,670	66,186	89,200	103,665	129,702
Ingresos por Publicidad						
Unidades		6	8	12	12	
Precio		500	500	500	500	
INGRESOS		3,000	4,000	6,000	6,000	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>132,751</b>	<b>208,908</b>	<b>281,509</b>	<b>328,511</b>	<b>409,513</b>

## NECESIDAD DE INVERSIÓN

La inversión inicial (**USD 80,890**), hemos definido el origen del financiamiento del proyecto: **Financiación propia (capital) y Financiación externa (préstamo bancario)**.

Los socios aportaran **USD\$7,000.00** cada uno para un total de **USD\$35,000.00** Para completar la inversión solicitaremos financiación a través de un préstamo bancario por un monto de **USD\$45,890**, a una tasa de interés de **4%** anual, a un tiempo de **6 años**.

## INDICADORES DE INVERSIÓN

Indicador	Valor	Validación
Coste de Capital Exigible	20.00%	Validación
VAN (+)	\$16,307	> 0 ✓
TIR (%)	35%	> 20% ✓
TIRM (%)	30%	> 20% ✓
Pay-Back (años)	2.45	< 5 ✓
<b>Total Necesario para Proyecto</b>	<b>\$128,994</b>	

# RESUMEN EJECUTIVO

## ¿QUIÉNES SOMOS?



La idea de SHApp nació de 5 emprendedores que residen en la República Dominicana a raíz de la experiencia vivida de la necesidad de contratar servicio de asistencia en el hogar de manera simple y fiable, percibieron la oportunidad de negocio que significa el crear una red social que pusiese en contacto a personas que buscan asistencia en el hogar con mujeres especializadas en la labor doméstica.

Este quinteto está conformado por profesionales con vasta experiencia en finanzas, marketing, gestión de operaciones y gestión de proyectos.

## ¿QUÉ ES SHAPP?

**SHApp** es una aplicación móvil disponible también para tablets y plataforma digital, cuyo principal objetivo es facilitar la contratación de servicios domésticos sin necesidad de hacer citas previas ni llamar para consultar disponibilidad.

**“Contrata tus servicios del hogar con tranquilidad, seguridad y confianza”**



De igual forma, SHApp se enfoca en proveer trabajo digno a mujeres de zonas de escasos recursos que son profesionalizadas con capacitaciones especializadas sobre el cuidado doméstico.

## ¿QUÉ OFRECEMOS?



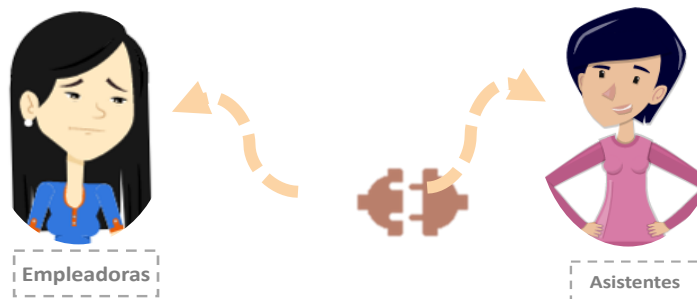
**SHApp** dispone a sus usuarios una aplicación donde podrán ingresar y hacer la solicitud del servicio que desean, además hemos habilitado una página web para uso desde portátiles y PC. **SHApp** se encarga de facilitar el proceso de encontrar asistencia para realizar las diferentes tareas del hogar, siendo una fuente confiable y segura, además de asegurar un proceso rápido.

En la App los usuarios podrán consultar los precios dependiendo de la frecuencia con la que desea obtener el servicio, las facturas podrán ser visualizadas a través de la App y tendrán la opción de recibirla a través de correo electrónico, ya que nos preocupamos por cuidar nuestro ambiente. Contarán con la opción de visualizar los perfiles de las asistentes que están disponibles y puntuación que han obtenido por sus servicios. Además, contamos con un sistema de asistencia vía live chat y a través del Call Center en caso de tener alguna pregunta o asistencia en general.

Nuestras empleadas a través de la aplicación recibirán la solicitud del servicio y todos los detalles pertinentes como: Dirección del destino, el tipo de servicio, horario solicitado y notas específicas por los usuarios, también tendrán la facilidad de un acceso rápido a la aplicación de Uber Moto para solicitar un servicio y trasladarse al lugar correspondiente.

**SHApp** será una aplicación totalmente gratuita para los usuarios la cual estará disponible para iOS y Android.

## ¿A QUIÉNES NOS DIRIGIMOS?



**SHApp** tiene dos segmentos principales, El primero comprende las madres de familia con una agenda profesional muy limitada y preocupada por el cuidado de su hogar, con edad comprendida entre los 32-40 años y residente de la zona metropolitana de Santo Domingo, acostumbrada al uso de aplicaciones móviles. El segundo segmento está compuesto por las mujeres de escasos recursos con deseos de superación y de emplearse.

Con nuestro plan de Marketing esperamos que nuestra capacidad de captación sea de 32,500 de servicios vendidos durante el primer año y aumentar un 5% para el segundo año. En cuanto a nuestros usuarios de empleadas hemos considerado a todas las que forman parte de la Asociación de Trabajadoras del Hogar.



## ¿CÓMO LLEGAREMOS A ELLOS?

En principio estamos enfocados en tener una campaña de captación donde se dé a conocer la aplicación, sus beneficios y las oportunidades que tendrán los usuarios al utilizar la misma o al formar parte de nuestra empresa.

Nuestro plan de acción consiste en una campaña de Marketing de publicidad en redes sociales



como Facebook e Instagram, en donde también contaremos con influencers para llegar al público que funcionen como un ente de confianza entre la empresa y los usuarios. Por otro lado, tendremos

anuncios en medios tradicionales como radio, prensa y la distribución de flyers en los lugares más concurridos de nuestro mercado objetivo. Para un mayor alcance utilizaremos posicionamiento SEO y Microsites y Landing pages.

A fin de fidelizar a nuestros clientes a través de la APP podrán visualizar un calendario con las actividades y talleres que estaremos impartiendo en nuestras instalaciones, también ofertaremos la membresía Premium, que tendría un costo anual y los empleadores tendrían una tarifa diferenciada. por otro lado tendremos es el sistema de Rewards, que son puntos que se acumularan con el uso de nuestros servicios con posibilidad de canjearlos por diferentes beneficios.

## ¿CÓMO OBTENDREMOS NUESTROS INGRESOS?

Luego de evaluar las opciones hemos determinado que los ingresos de **SHApp** provendrán prioritariamente de las comisiones recibidas por el pago de los diferentes servicios contratados por la App o página web. A partir del segundo año nuestro plan es ofrecer promoción en nuestra aplicación a empresas con el fin de generar leads y comisiones por el intercambio.



A raíz de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas sobre el precio medio que se paga por recibir los servicios que estaremos ofreciendo. La facturación prevista por las comisiones es de US\$132,751.00 para el primer año, US\$205,909 para el segundo año. La facturación prevista por los ingresos por publicidad es de US\$3,000.00 el primer año en implementarse.

## ¿CUÁLES GASTOS TIENE SHAPP?



Los gastos operativos de **SHApp** para el primer año son de US\$122,245.00, para el segundo año US\$141,861.00, estos gastos aumentaran anualmente de manera independiente.

La mayor partida de los gastos de **SHApp** están concentrados en el plan de captación de clientes, debido a que esto supone el mayor porcentaje de ventas e ingresos por la naturaleza tecnológica de la empresa.

Luego de determinar la inversión inicial la estrategia que hemos definido consiste en: Financiación propia (Capital) y financiación externa (Préstamo bancario), entendiendo que serán los componentes que nos ayudarán a desarrollar nuestro proyecto. Hemos distribuido la financiación propia equitativamente entre los 5 socios, los cuales tendrán un aporte de US\$7,000.00 cada uno. Tomaremos un préstamo bancario con una duración de 6 años a una tasa de interés del 4% anual.

A fin de contar con un capital de trabajo más amplio antes de iniciar con el proyecto solicitaremos una ayuda al Despacho de la primera Dama, por un importe de \$49,000 dólares el cual será entregado durante el primer cuatrimestre del 2019.

## ¿ES SHAPP RENTABLE?

Coste de Capital Exigible	20.00%	Validación
VAN (+-)	\$16,307	> 0
TIR (%)	35%	> 20%
TIRM (%)	30%	> 20%
Pay-Back (años)	2.45	< 5
Total Necesario para Proyecto	\$128,994	

De acuerdo a los datos arrojados, la rentabilidad de nuestra inversión se recuperará en un tiempo de 2,45 años (dos años y cinco meses) durante el 2021. El proyecto nos devolverá un 10% mayor al coste de capital exigible y siendo nuestro VAN 16,307, con una TIR modificada del 30% para el inversor, recomendamos invertir y

podemos establecer que el proyecto es viable.