

RESUMEN EJECUTIVO

EQUIPO DIRECTIVO

Tras la idea bautizada como BIP BIP se encuentran 4 emprendedores, con experiencia en diferentes campos, que han detectado una oportunidad de negocio en la falta de información y conocimientos turísticos que se encuentran a la hora de visitar una nueva ciudad.

Los impulsores del proyecto son:

Sandy Ramirez: Director de Marketing. Sus funciones en BIP BIP, se van a centrar en el establecimiento de las líneas generales del plan de marketing, concretamente en el mk mix, principalmente, todo lo relacionado con el producto, precio y comunicación.

Cuenta con 8 años de experiencia en gestión de proyectos tecnológicos y de inversión pública. En la actualidad es encargado del desarrollo de políticas públicas para el fomento de la innovación en las micro, pequeña y mediana empresa para el Ministerio de Industria, Comercio y Mypes de la República Dominicana. Cuenta con un grado en Multimedia del Instituto Tecnológico de las Américas y es egresado de la Escuela de Negocios ESDEN, campus Madrid en 'Digital Business & Marketing Digital'.

José Carrillo: Director Financiero graduado en Administración y Finanzas por la universidad de Sevilla.

Cuenta con más de 5 años de experiencia en gestión financiera, ha trabajado como responsable de la planificación, ejecución e información financiera de una gran organización dedicada al frío industrial líder en el sector. Especializado, además, en la implementación de estrategias pioneras que se han centrado en asegurar un eficiente aprovechamiento de los recursos financieros de la empresa.

Sus funciones en BIP BIP serán, en términos generales, en la planificación financiera de la empresa a corto a medio y a largo plazo.

Ramón Rodríguez: Director de Calidad, cuyas funciones se centrarán en el mantenimiento y mejora de la calidad de los procedimientos y protocolos financieros en la empresa.

Este profesional, al igual que José, graduado en Administración y Finanzas por la universidad de Sevilla cuenta con casi 7 años de experiencia en banca donde ha ocupado diferentes puestos dentro del sector controlando así todas las áreas y especializándose en detectar y solucionar problemas de muy diversa índole.

Analista de resultados operacionales y de gestión de la empresa, así como experto en el desarrollo de indicadores que evalúan al desarrollo de la empresa.

Araceli Écija: Directora Comercial de Ventas de BIP BIP, cuyos objetivos se van a centrar en detectar las necesidades de los usuarios así como el seguimiento de los planes de formación.

Esta profesional es diplomada en ciencias empresariales y licenciada en Investigación y Técnicas de Mercado por la universidad de Sevilla. Ha trabajado en diferentes sectores, ocupando diferentes cargos, entre ellos podemos destacar experiencia de más de 8 años como directora administrativa de ventas en un concesionario de vehículos y actualmente ocupando el puesto de administrativa de exportación en una empresa de frio industrial líder en el sector.

Entre sus funciones vamos a destacar la elaboración de los presupuestos anuales de ventas, así como la valoración de los objetivos comerciales y la de los presupuestos de gastos del departamento.

¿QUE PROBLEMAS HEMOS DETECTADO?

La mayoría de nosotros nos encontramos perdidos y nos agobiamos cuando decidimos visitar una ciudad que no conocemos.

Siempre nos hacemos miles de preguntas al respecto, ¿Qué es lo más interesante que puedo ver aquí? ¿Cuál es la mejor forma de visitar la ciudad? ¿Cuál es la gastronomía típica del lugar? Estas y otra muchas más, son las cuestiones que nos planteamos y que en la mayoría de casos nos cuesta trabajo responder.

Hasta ahora la solución era contratar rutas turísticas estándar pero siempre con anterioridad y sin tener la garantía de que realmente se adaptan a lo que buscamos y necesitamos.

¿QUE ES BIP BIP?

BIP BIP, es una empresa cuya idea es facilitar al viajero su estancia en las ciudades y que pueda así, con la ayuda de los locales, conocer y disfrutar al máximo su estancia.

¿QUE OFRECEMOS?

Nuestra idea consiste en la creación de una aplicación web cuya finalidad es poner en contacto al turista que va a visitar una ciudad con el local que vive en ella.

De esta manera, el local ofrece sus conocimientos y los pone a disposición del turista para que este conozca lo que más le interese de la ciudad. Las posibilidades son infinitas, ya que las

rutas turistas ofrecidas por el local pueden ir desde visitas culturales a visitas temáticas todo siempre al gusto y a la necesidad del visitante que contrata el servicio.

1. Innovación:

BIP BIP, es la primera aplicación web que facilita el turismo, sin grandes costes y con la facilidad y comodidad de contratar el servicio a tiempo real. Es una idea revolucionaria en cuanto al formato que ofrece.

2. Sencillez:

Ahorra tiempo y esfuerzo, cualquier persona con SMARTPHONE puede usarlo:

Ofrece justamente las opciones que buscas en el momento en que las necesitas. Solo es necesario descargar la APP y registrarte como usuario con unos rápidos y sencillos pasos que no te llevarán más de unos minutos.

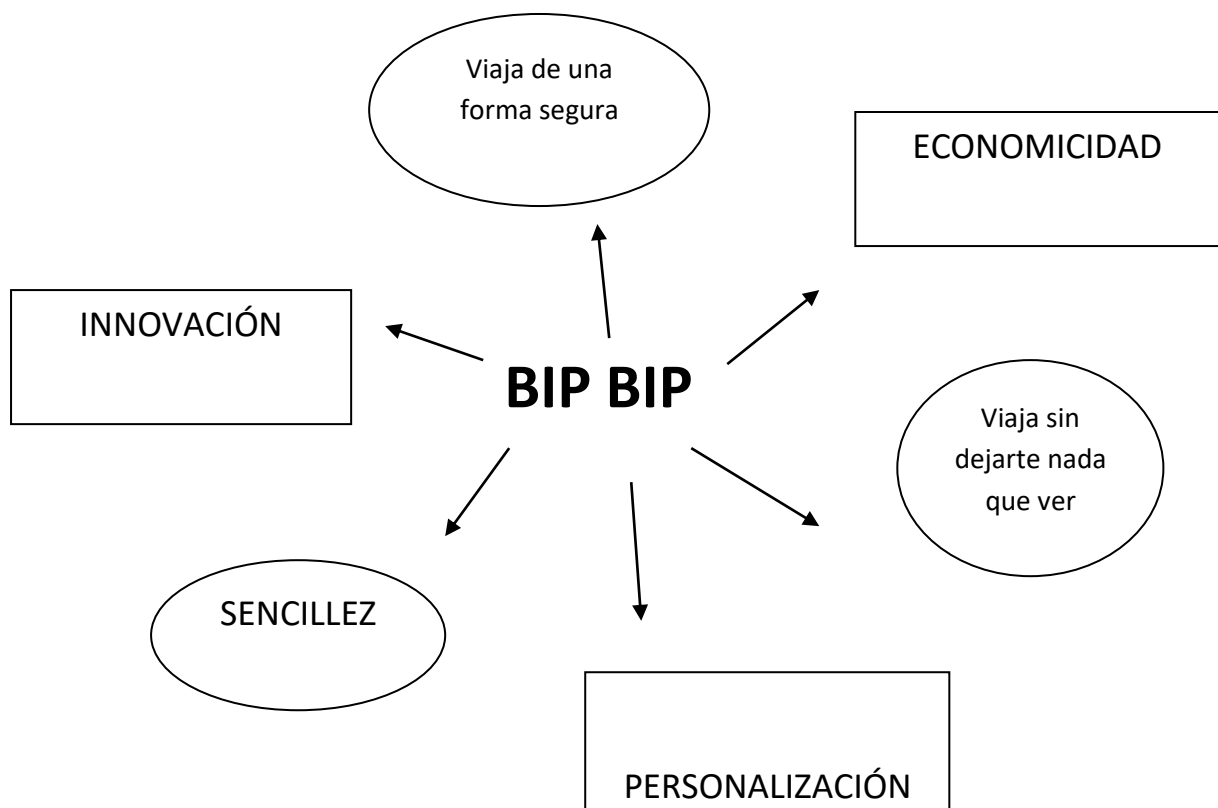
3. Economicidad:

Además de ahorrar tiempo, las rutas son económicas controladas por el equipo de BIP BIP.

Para lograrlos, **BIP BIP** recomienda en la plataforma una aportación por usuario y servicio prestado en base a los gastos inherentes al servicio ofrecido (gasolina, tiempo, conocimientos compartidos, mantenimiento...) y limita la aportación máxima que pueden solicitar los locales de tal manera que se superen estos gastos.

4. Personalización:

La gama de rutas ofrecidas son muy variadas, según las exigencias y especificaciones del cliente.



¿OBJETIVOS Y TÁCTICAS DE BIP BIP Y COMO LOS CONSIGUE?

La principal estrategia de BIP BIP va a centrarse en generar reconocimiento de marca, para ello potenciara estrategia de contenido (Inbound Marketing) mediante publicidad con contenido multimedia en toda la red de display.

Las tácticas a utilizar prioritariamente consistirán en publicar en las plataformas experiencias turísticas diferenciadas, según temporada, mostrando la experiencia vivida por nuestros primeros usuarios. Se pretenderá cargar a la plataforma al menos 4 experiencias por trimestre conectadas al contenido difundido.

Además el objetivo principal siempre será que los usuarios completen el proceso de compra y se les incentivará con cupones con descuentos (10%,15%,20%).

Como último recurso recurriremos a la ramificación para incentivar la recompra y crear fidelidad. Para ellos hemos inventado el término de las bip-bip millas con las cuales acumulas puntos para llegar a metas, cada meta ofrece beneficios al afiliado.

PROYECTO EMPRESARIAL

1. Rentabilidad

Valor actual neto (VAN)	21.895	VAN positivo = invertir TIRM > Coste de capital	Pay-back	A mediados del año 3
Tasa interna de rentabilidad (TIR)	65,23%			
TIR Modificada (TIRM)	31,30%			
Coste de capital nuevo	25,00%			
Tasa de reinversión (original)	25,00%			

2. Datos financieros. Fuentes de ingresos

TAM (Tursitas España, INE 2017)	82.000.000				
Turistas Madrid (INE 2017)	9.316.645				
Reservas online internacionales	65%				
SAM (Turistas Madrid reservas online, WTM)	6.055.819				
SOM	1	2	3	4	5
Visitas web/año	100.000	200.000	375.000	500.000	550.000
Incremento visitas web/año (%)	-	100%	87.5%	33.33%	10%
% reservas (objetivo) sobre visitas	2%	3%	5%	8%	10%
Reservas	2.000	6.000	18.750	40.000	55.000
Clientes/mes	167	500	1563	3333	4583
Precio medio estimado por reserva	15,00 €				

Balance	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
Inmovilizado Intangible		60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Material Oficina		4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
EPI		4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Amortización Acumulada	0	-13.600	-27.200	-40.800	-54.400	-68.000
Caja y Bancos	60.000	128.775	71.453,98	54.067,90	90.499,72	154.320,41
TOTAL ACTIVO	60.000	183.175	112.254	81.268	104.100	154.320
PATRIMONIO NETO						
Capital Social	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Reservas			-41.825	-83.766	-83.889	-28.188
Resultado		-41.825	-41.941	-123	55.701	85.227
Dividendos		0	0	0	0	0
PASIVO						
Deuda l/p con Entidades Crédito		165.000	136.020	105.157	72.287	37.281
TOTAL PN Y PASIVO	60.000	183.175	112.254	81.268	104.100	154.320

3. ¿Cuándo se llegará al punto muerto?

A principios del cuarto ejercicio se llegará al umbral de rentabilidad.

¿ POR QUE CREEMOS QUE BIP BIP FUNCIONARÁ ?

Estamos convencidos que este negocio será rentable porque nos encontramos en una era tecnológica donde todos estamos continuamente conectados donde en cualquier momento y en cualquier lugar podemos disponer de un dispositivo con accesibilidad a nuestra plataforma, de esta forma conseguiremos cubrir necesidades de una manera rápida e improvisa.

No es necesaria la búsqueda exhaustiva ni anticipada, simplemente visitando la aplicación y poniéndote en contacto con los locales podrás contratar el servicio de una manera inmediata.

Además, la ruta siempre será personalizada asegurando de esta manera cubrir totalmente las necesidades que se planteen.

Tras el primer año, a nuestros usuarios fieles se les proporcionaran ciertas ventajas. Ventajas que se traducen en la acumulación de puntos para llegar a metas, las cuales ofrecen ciertos beneficios a los afiliados.

ENCUENTRANOS EN:

