



• DESHORAS •

Tu servicio de entrega personal

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

NO somos una empresa de mensajería

NO tenemos horario

NO queremos clientes

NO nos llames!

SI somos tu compañía personal de entregas

SI atendemos a cualquier hora

SI estamos para las personas

SI vamos a tu encuentro

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

Porque sabemos que un servicio hoy en día tiene que adaptarse a las necesidades de las personas y no al revés.

Porque tú no tienes horarios y no puedes estar esperando esa entrega tan importante.

Porque tu tiempo es oro y el nuestro lo dedicamos a ti.

Porque el día tiene 24h y todas ellas nos sirven para llegar a ti.

Porque nuestra deshora es tu ventaja y nuestro servicio de entregas allá donde estés, lo que estabas esperando.

Por todo eso, además de lo que ya esperabas de una empresa de entregas, elegirás a **DESHORAS**

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

La Propuesta de Valor de nuestra compañía es sencilla, **DESHORAS** entrega a domicilio cuando ninguna otra lo hace.

Nosotros ofrecemos servicio en toda España, sin importar el horario ni el lugar. Aprovechamos todo el tiempo para llegar hasta nuestros clientes allí donde se encuentran, en su hogar.

No hacemos esperar a la gente, nos movemos a deshoras por y para ellos, porque sabemos que sus envíos son importantes y además los quieren en su hogar, no en su oficina o centro de trabajo. (con el volumen de compras actual y futuro esta ya no es una opción)

Somos personas que se entienden con las personas, nos adaptamos a las necesidades del consumidor actual, no pretendemos que ellos se adapten a nuestra forma de trabajar. Trabajamos para satisfacerles.

El resto es conocido, seguridad en el envío, trazabilidad en todo momento de los paquetes enviados, incluso a través de nuestra app IOS y ANDROID y un servicio de atención con la mejor valoración del mercado.

Así somos porque así nos necesitas.

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

DESHORAS centra su target de mercado en función de dos premisas básicas:

- A) Segmento de población que utiliza la compra online y que en la actualidad está ubicado en torno a la franja de edad de los 18 a los 45 años aunque este grupo es cada vez más amplio y numeroso.
- B) Despliegue en ciudades de gran concentración y densidad de población, empezando por Madrid, entorno en el que las ventas online se han incrementado un 5000% en los últimos seis años y la necesidad de adecuar los horarios de entrega a la disponibilidad del comprador es cada vez más acuciante.

Coinciden en este segmento, tanto la densidad de clientela necesaria como la capacidad económica de la misma para una rentabilidad del negocio a corto plazo. (Plan de negocio con previsión de beneficios a partir de una cifra de ventas de 170.000 euros)

Este segmento de clientela potencial nos permite desarrollar un modelo de negocio con un control de costes iniciales y un alto potencial de desarrollo y crecimiento sin barreras, financiado, además, con los propios recursos que genere la actividad, con la posibilidad de adaptar fácilmente dicho crecimiento a los flujos de tesorería y rendimiento que se vayan creando.

La previsión es de expansión del servicio de entrega a todas las capitales de provincia con una población superior al 0,75MM antes de dos años desde el desembarco inicial en Madrid.

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

En **DESHORAS** hemos identificado una serie de asociaciones y vinculaciones clave que consideramos de gran importancia para el desarrollo del modelo de negocio que perseguimos:

En relación con el núcleo de nuestro negocio, la principal relación comercial de distribución, que determina, además la ubicación física de nuestro centro de operaciones (Pg. San Fernando de Henares en Torrejón de Ardoz, Madrid), se producirá con *Amazon Spain*. El acuerdo de distribución con este cliente nos permite llegar a los hogares de un millón de compradores en la fase inicial de la implantación y rentabilizar a muy corto plazo la inversión inicial.

Nuestra ventaja competitiva en flexibilidad de horarios de entrega, agilidad y rapidez, será determinante para la firma de dicho acuerdo. Para ello, apostamos por crear, dentro de las opciones que la propia Amazon ofrece en su web, la alternativa de “**entrega directa en casa a través del servicio “deshoras”**” como valor añadido determinante de una sinergia entre Amazon y nuestra compañía.

Así, en esta línea también tenemos previsto desarrollar alianzas con Correos España y otros operadores y plataformas de logística, que a pesar de resultar competencia, pueden apoyarse en nuestro servicio como complemento al suyo y nos proporcionará un volumen de negocio que puede resultar muy importante para ambas partes. (entregas en horarios de **Deshoras** a sus clientes)

Desde el punto de vista de los recursos, consideramos importante llegar a acuerdos preferentes con las compañías de leasing/ renting de vehículos (motos y pequeñas furgonetas eléctricas fundamentalmente) aunque no descartamos acuerdos directos con marcas fabricantes de vehículos eléctricos en una segunda fase, que nos permitan el acceso a recursos de transporte con las condiciones más ventajosas y nos aseguren la atención mecánica y rotación en la flota, suficientes para nuestro desarrollo. (los modelos preseleccionados de vehículos, EMC KOALA en motos y e-NV200 en furgones determinarán la compañía de leasing, en función del precio)

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

Nuestro modelo de negocio se proyecta a través de unos canales específicos de comunicación y presentación que están desde el principio muy definidos y son sencillos de configurar:

- **Presentación directa de nuestra propuesta de valor en las grandes compañías de venta y distribución online.** El Valor añadido que **DESHORAS** es capaz de aportar tanto a Amazon como a otras grandes plataformas de distribución al pequeño consumidor en los núcleos urbanos en los que operamos es una apuesta segura para la consecución de acuerdos de distribución a largo plazo con dichas compañías que aseguren un crecimiento exponencial de nuestro modelo de negocio.
- **Publicidad mediante alternativa de elección de método de entrega en las webs de compañías de venta on line.** La opción, dentro del elenco de las ofrecidas por Amazon / Ebay /..., de entrega mediante “servicio **DESHORAS**” es el mejor canal de comercialización de nuestros servicios, aprovechando una infraestructura ya creada y soportada por nuestros propios clientes con beneficio para ambas partes. Un ejemplo de sinergia total.
- **App específica de DESHORAS.** La creación y distribución de nuestra propia app de contratación y seguimiento de envíos en tiempo real, sencilla y eficaz es otro de los pilares básicos de creación de un canal de comunicación, venta y evaluación directa de nuestra compañía por el cliente.
- **Rotulación de nuestra flota de vehículos.** El diseño de un logo y rotulación llamativos y eficaces contribuye a un canal de publicidad en permanente movimiento y cuyo público objetivo se renueva cada día.
- **El buen servicio.** Finalmente, estamos convencidos de que todo lo anterior no tiene mayor valor sin nuestro objetivo principal, que es proporcionar el mejor servicio de entrega adaptado a la necesidad de cada cliente final, Tú.

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

El apartado de los ingresos es igualmente sencillo de determinar y a priori, las fuentes de ingreso de la compañía están bien identificadas.

- **Contratos de distribución con las compañías y plataformas de venta online. Amazon en primer lugar.** Dimensionar correctamente el alcance de los servicios y establecer un precio objetivo correcto por entrega se presenta como el punto de mayor dificultad en este aspecto y para ello partimos de la base de un presupuesto completo y ajustado a las dimensiones del mercado inicial al que optamos y un control de costes adecuado. El precio por entrega es un factor básico que nos permitirá un crecimiento sin miedo a un excesivo endeudamiento para financiar el mismo.
- **Precio directo en contratación puntual del servicio.** La generación de ingresos vía contratación directa de nuestros servicios, bien a través de la web como desde nuestra propia app. supone otra vía de ingresos que, inicialmente estimamos en un 27% de las ventas para el primer ejercicio. Su crecimiento es seguro si seguimos el plan de negocio establecido.

Sin descartar completamente un modelo de crecimiento basado en la **franquicia**, creemos que la estructura de costes en relación con los ingresos nos permitirá crecer sin apoyarnos en terceros inversores de forma sostenida y constante por lo que esperamos que los descritos sean las principales fuentes de ingreso de la compañía

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

Uno de los principales objetivos de todas las organizaciones es lograr fidelizar a sus clientes ya que esto hará que adquieran los productos y servicios que se ofrecen, además de referir a la empresa con otros potenciales clientes. Para este proceso de fidelización es necesario redefinir los objetivos a partir de sus necesidades y expectativas. Otro aspecto importante es la satisfacción de los clientes, es decir, tratarlo adecuadamente, escuchar sus dudas y sugerencias, y hacerlo sentir parte de la compañía para encontrar clientes fieles que ayuden a crecer a la compañía. A continuación se van a exponer unos pasos que debe dar nuestra empresa para mantener una buena relación con los clientes:

1. Adelantarse a los problemas: Construir una relación leal y a largo plazo requiere de comunicación constante, y en el ámbito de los negocios esto no es diferente. Hay que anticiparse a los problemas que puede tener un cliente poniéndonos en su lugar, y interactuando y comunicándonos con él
2. Tus clientes son tus mejores promotores: Mantener a tus consumidores felices puede resultar la forma más efectiva de captar nuevos clientes, lo que se conoce como un efecto positivo de la economía del 'promotor', ya que éstos al sentirse valorados y cuidados no dudarán en recomendar tu marca
3. Contacta a tus clientes en donde estén: Cuando se tiene un problema con un producto o servicio los clientes necesitan sentir que te pueden contactar de manera inmediata y no hay razón para no responder sus quejas.
4. Organiza a tu equipo con las mejores herramientas: Dado que en la actualidad los consumidores están más informados y tienen mayor acceso a respuestas en Internet, lejos quedaron los días en que los agentes de venta o atención al cliente tenían todos los elementos para poder dar solución a sus demandas a través de un guión cuadrado e inamovible. Hoy es fundamental otorgarles todas las herramientas para que se comuniquen con el cliente al mismo nivel y logren una interacción más humana.

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

En el apartado relativo a la distribución y comunicación, **DESHORAS** tiene claro que nos encontramos ante un momento especialmente importante y crítico para el éxito de la empresa y como mayor arma contamos con la solidez e innovación de nuestra propuesta de valor.

El acercamiento al mercado de un nuevo modelo de distribución basado en la flexibilidad y atención a la necesidad específica de cada cliente final como carta de presentación es clave y ahí residirá la base del éxito. Sabemos que la idea es excelente y por ello los pasos a seguir para su *presentación en sociedad* deben estar muy medidos:

- a) **Elaboración de un cuaderno de servicios completo una vez medida la estructura de costes y el presupuesto definitivos. (incluye la protección del modelo de negocio a través de la oficina de registros, patentes, marcas y modelos)**
- b) **Presentación de la empresa y los servicios directamente a los principales potenciales clientes con el objetivo claro de alcanzar un acuerdo sólido de distribución a largo plazo con una de las primeras marcas (Amazon preferentemente)**
- c) **Ubicación de nuestra opción de entrega en la web de la plataforma de venta online.**
- d) **Solo después, lanzamiento de la empresa al "mundo real" y utilización de los medios de comunicación. Publicidad a través de artículos en prensa y webs utilizando ya nuestra marca registrada y anunciando nuestro modelo basado en flexibilidad de horarios y acercamiento al hogar del cliente final.**
- e) **Lanzamiento de app propia**

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

El Recurso clave de nuestro modelo de negocio lo hemos identificado en dos fases diferenciadas.

En la fase inicial el recurso básico de **DESHORAS** es su capital humano. El talento y esfuerzo de los fundadores para conseguir en primer lugar una correcta dimensión de los activos necesarios para el arranque del proyecto (contratos de leasing, plataforma de software de seguimiento y posicionamiento y plantilla de conductores) y en segundo y más importante aún, la “compra” de la idea por las grandes distribuidoras (Amazon, Ebay, Correos...) para la firma de los contratos de distribución, es la pieza clave del proyecto empresarial que ahora iniciamos.

Una vez comenzada la andadura, el recurso clave, sin dejar de prestar atención al humano, lo identificamos en la capacidad de prestar el servicio con los compromisos de tiempo y eficacia asumidos desde el inicio. Para ello, identificamos el éxito del proyecto con la satisfacción del cliente final, si está satisfecho con la entrega estamos convencidos de que seremos su primera opción la próxima vez y alcanzaremos el posicionamiento como “servicio prime o vip” que nos permita escalar en rentabilidad.

La capacidad de ser rápidos y eficaces la apoyamos en:

- Una plataforma de software de gestión de flotas y seguimiento online. (recurso ya desarrollado en la actualidad)
- Una flota de vehículos eléctricos que nos permitan acceder a los centros de las ciudades de forma ágil y rápida(pequeños) y sin obstáculos ni prohibiciones (eléctricos) basadas en restricciones por contaminación o ruido, a cualquier hora.
- Una plantilla de conductores preparados, motivados e implicados con el proyecto.

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

Somos muy conscientes de la importancia que tiene desde el principio un correcto y detallado establecimiento de la estructura adecuada de costes y de un presupuesto al que ajustarse.

Nuestra empresa se ha concebido desde la base de un presupuesto ajustado en origen pero que permita un desarrollo a corto plazo sin necesidad de acudir a financiación ajena que pueda dificultar el mismo. La inversión inicial no debe superar los 150.000 € distribuidos en las siguientes partidas:

- Activo Fijo Material (hardware, mobiliario, dispositivos de com).....	15.000 €
- Activo Inmaterial (Licencias de software de logistica).....	8.000 €
- Gastos operativos (consumos, alquiler, líneas internet,).....	7.500 €
- Vehículos en Leasing (motos y furgos).....	35.000 €
- Mantenimiento y reparaciones (electricidad...).....	6.000 €
- Personal (nóminas, fundadores...).....	65.000 €
- Impuestos (Impuestos de vehículos, IS, IVA, Seg. Social...).....	10.000 €
- Márketing y Publicidad.....	4.000 €

TOTAL PRESUPUESTO..... 150.500 €

Sobre este presupuesto de inversión inicial previsto para el primer año de vida de la compañía, esperamos no supercar una desviación mayor al 10% (+-15.000)

DESHORAS



Tu servicio de entrega personal

Capital inicial.....	150.500
Ventas 1er año.....	55.000
Ventas 2º año (+75%).....	96.500
Ventas 3er año (+180%).....	172.800
Beneficio (desde 3er ejerc.).....	42.800
Ratio mínimo de crecimiento posterior.....	17%