

Propuesta de valor

¿Quiénes somos? “PAD: cambio de neumáticos a domicilio” es una empresa de reciente creación que se encarga de reponer neumáticos a domicilio a empresas industriales que posean de una flota de vehículos. PAD además de vender los neumáticos usados por sus clientes a otras empresas procesadoras de estos, es pionera en el uso de energías renovables en sus procesos, tanto en el suministro de sus instalaciones como en la energía de nuestra flota especializada.

Beneficios

- Servicio de reservas abierto las 24 horas.
- Buenas comunicaciones terrestres desde nuestras instalaciones.
- Servicio realizado en el mismo día de la reserva.
- Comodidad en el servicio prestado al Consumidor.
- Buena planificación previa a la puesta en marcha de la actividad.
- Colaboración medioambiental en el 100% de nuestros procesos mediante el uso de energías renovables, mediante el uso de flota emisiones 0 y mediante el reciclado de neumáticos usados.
- Mediante la página web de la propia empresa y su servicio de reservas implementado, se evita el contacto directo con el cliente durante la pandemia.

Competencia

- Modelo de negocio emergente en el que es escasa la competencia directa
- Escasa digitalización de los competidores
- Afiliación con proveedores con experiencia en el sector que nos permitirá ganar fuerza y mercado en los inicios de la empresa.

DAFO: PAD: Cambio de neumáticos a domicilio

Descripción del DAFO:

Matriz de factores

 Debilidades	 Amenazas
 Nuevos en el sector (empresa de nueva creación)	  Necesidad de tratamiento de los residuos generados por servicio
 Necesidad de financiación para puesta en marcha de la actividad	  Dificultad en el abastecimiento de las materias primas
 Contratación de personal cualificado	  Encarecimiento de los vehículos para formar la flota
 Competencia con experiencia ya establecida en el mercado	  Fidelidad de los clientes al servicio sustitutivo tradicional
 Reducido tamaño de la empresa	  Situación de crisis económica mundial
 Fortalezas	 Oportunidades
 Buena planificación previa a la puesta en marcha de la actividad	  Escasa digitalización en el sector
 Optimización de costes con la instalación de placas solares para el abastecimiento del C. logístico.	  Subvenciones y beneficios de contar con una flota eléctrica
 Servicio innovador en el mercado	  Bajada de los tipos de interés favorece la financiación
 Comodidad en el servicio prestado al consumidor	  Tendencia a la digitalización de las empresas para contratar los servicios
 Eficacia en el servicio	  Alto número de demandantes del servicio que ofrecemos
 Gestión de stock propio mediante tecnologías innovadoras	  Buenas comunicaciones terrestres
 Centro logístico estratégicamente localizado	
 Reserva del servicio habilitado las 24h en la web	

Matriz de estrategias



Estrategia Adaptativa

— Desarrollo de un servicio de reservas online 24h

El cliente se verá beneficiado de un servicio online disponible a cualquier hora de la semana los 365 días del año.



Debilidades

- Nuevos en el sector (empresa de nueva creación)
- Competencia con experiencia ya establecida en el mercado



Oportunidades

- **T** Escasa digitalización en el sector
- **T** Tendencia a la digitalización de las empresas para contratar los servicios
- **S** Alto número de demandantes del servicio que ofrecemos



Estrategia Adaptativa

— Instalación de centro logístico en Valladolid

Esto nos habilitará una serie de comunicaciones terrestres óptimas para el abastecimiento y la distribución de nuestro servicio.



Debilidades

- Nuevos en el sector (empresa de nueva creación)
- Reducido tamaño de la empresa



Oportunidades

- **P** Buenas comunicaciones terrestres



Estrategia Defensiva

— Búsqueda de proveedores locales

Estrategia desarrollada para evitar los actuales problemas e incidencias de la crisis de suministro y de transportes.



Fortalezas

- Servicio innovador en el mercado
- Comodidad en el servicio prestado al consumidor
- Optimización de costes con la instalación de placas solares para el abastecimiento del C. logístico.
- Eficacia en el servicio
- Gestión de stock propio mediante tecnologías innovadoras



Amenazas

- **E** Dificultad en el abastecimiento de las materias primas
- **E** Aumenta de coste de los suministros eléctricos



Estrategia Defensiva

— Beneficios fiscales debido a la legislación actual que afecta a vehículos eléctricos

Ya que nuestra empresa posee una flota totalmente eléctrica, esto nos abrirá acceso a una gran cantidad de subvenciones y beneficios fiscales.



Fortalezas

- Servicio innovador en el mercado



Amenazas

- T Encarecimiento de los vehículos para formar la flota
- E Aumenta de coste de los suministros eléctricos



Estrategia Ofensiva

— Desarrollo de plataforma online

Aprovechando la escasa digitalización del mercado actual, hemos decidido desarrollar una plataforma online para optimizar y facilitar a los clientes un servicio web 24 horas.



Fortalezas

- Reserva del servicio habilitado las 24h en la web
- Servicio innovador en el mercado
- Comodidad en el servicio prestado al consumidor
- Buena planificación previa a la puesta en marcha de la actividad
- Eficacia en el servicio



Oportunidades

- T Escasa digitalización en el sector
- T Tendencia a la digitalización de las empresas para contratar los servicios



Estrategia Ofensiva

— Control de stock mediante sistemas innovadores.

Esta estrategia nos permitirá optimizar y abaratar los costes logísticos.



Fortalezas

- Centro logístico estratégicamente localizado
- Servicio innovador en el mercado
- Eficacia en el servicio
- Gestión de stock propio mediante tecnologías innovadoras



Oportunidades

- T Escasa digitalización en el sector
- T Tendencia a la digitalización de las empresas para contratar los servicios
- P Buenas comunicaciones terrestres



Estrategia Supervivencia — **Gestión sostenible del centro logístico**

Optimización del centro logístico mediante el uso de las placas solares instaladas en este. También nos otorgará acceso a algunas subvenciones o ayudas por el uso de estas energías sostenibles. Además, veremos reducida la factura de la luz mediante el uso de esta estrategia.



Debilidades

- Necesidad de financiación para puesta en marcha de la actividad



Amenazas

- **E** Necesidad de tratamiento de los residuos generados por servicio
- **E** Dificultad en el abastecimiento de las materias primas
- **T** Encarecimiento de los vehículos para formar la flota
- **E** Situación de crisis económica mundial
- **E** Aumenta de coste de los suministros eléctricos



Estrategia Supervivencia — **Afiliación con proveedores con experiencia en el sector**

Nuestro objetivo es afiliarnos con proveedores con experiencia en el sector por varios motivos:
 - Beneficiarnos de su experiencia en el mercado.
 - Establecer una relación estable y mutuamente beneficiosa.
 - Se verá beneficiada la imagen de empresa al estar relacionados con importantes proveedores.



Debilidades

- Nuevos en el sector (empresa de nueva creación)
- Competencia con experiencia ya establecida en el mercado
- Reducido tamaño de la empresa



Amenazas

- **E** Dificultad en el abastecimiento de las materias primas
- **E** Situación de crisis económica mundial

Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto



Categorías Pestel

