
 **Q P A D**

Tabla de contenidos

01

Propuesta de valor

02

Segmentación

03

Sociedades clave

04

Ingresos

05

Canales

06

Relaciones con
los clientes

07

Recursos clave

08

Actividades
clave

09

Estructura de costes

01

Propuesta de valor

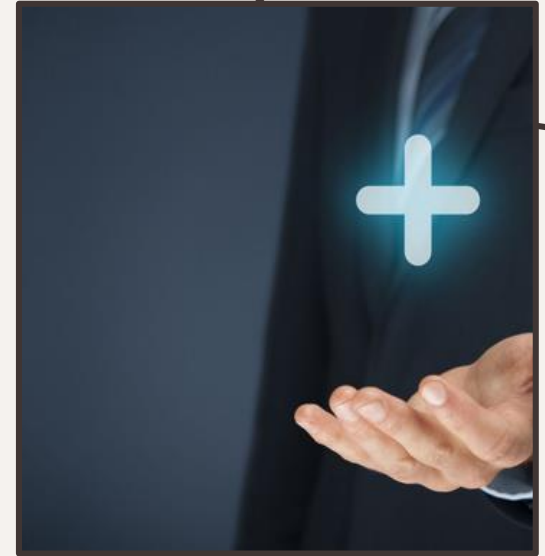
¿Quiénes somos?

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.



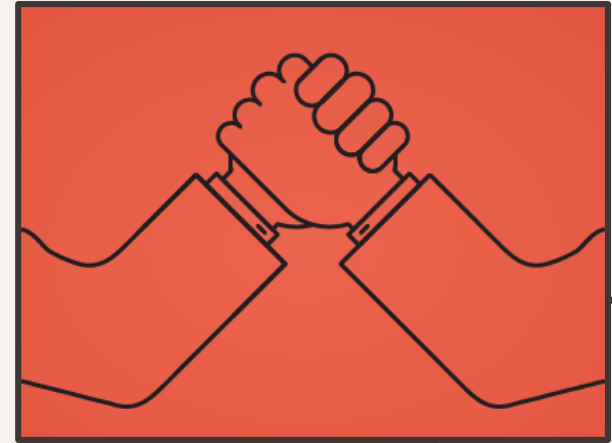
Beneficios

- 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
- Permite evitar 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 nuestros competidores
- Afiliación con proveedores con experiencia en el sector que nos permitirá ganar fuerza y mercado en los inicios de la empresa.
- No existe tendencia a la innovación en el sector



02

Segmentación

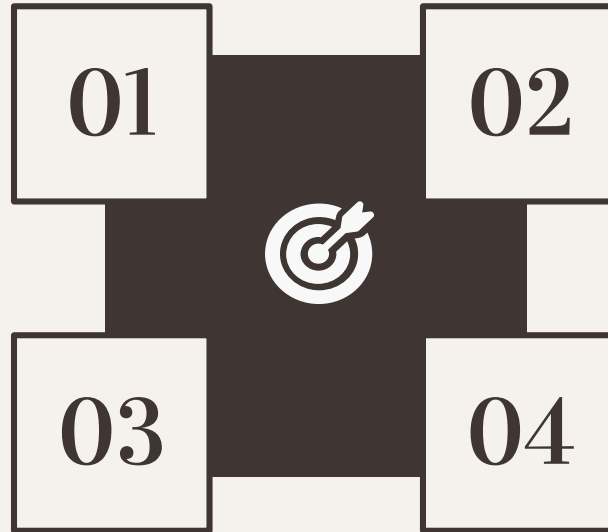
Segmentación

Empresas

Dirigido a PYMES y grandes empresas

Flota de vehículos

Organizaciones y negocios que hagan uso de una flota de vehículos



Localización

Principalmente orientado a empresas situadas en la provincia o la región

Sectores

Orientada a organizaciones pertenecientes a cualquier sector involucrado en procesos logísticos

03

Sociedades clave

Servicios de mantenimiento

Servicio de mantenimiento de
las placas solares por Iberdrola

01 ——— 02 ——— 03

Proveedores

- Proveedores cercanos con experiencia en el sector
- Placas solares provistas por Iberdrola

Clientes

Buscar relaciones fuertes, estables y duraderas

04

Ingresos

- **Ordinarios:**

**Método
de
obtención:**

Los obtendremos a partir de la venta de nuestros servicios y neumáticos a otras empresas.

- **Extraordinarios:**

**Método
de
obtención:**

Son aquellos que obtendremos a partir de la venta de neumáticos usados a empresas que les puedan dar una segunda vida.

- **Ingresos extra,
innovadores:**

**Método
de
obtención:**

También, obtendremos beneficios de la venta de la energía sobrante generada por nuestras placas solares mediante un contrato de contraprestación.

05

Canales

Canales indirectos

Canales propios



Canales directos

Canales asociados

Distribución Directa



Empresa
productora

Cliente
Final

01

Canales Directos

Nuestros propios servicios se aplicarán a través de este tipo de canal.

02

Canales Indirectos

A través de este canal recibiremos el suministro de neumáticos en nuestras instalaciones. También, los neumáticos usados serán retirados a través de este canal.





03

Canales Asociados

Mediante este canal realizaremos los servicios a empresas poseedoras de una gran flota y que así les permita reducir los costes relacionados al tiempo y los suministros.

04

Canales Propios

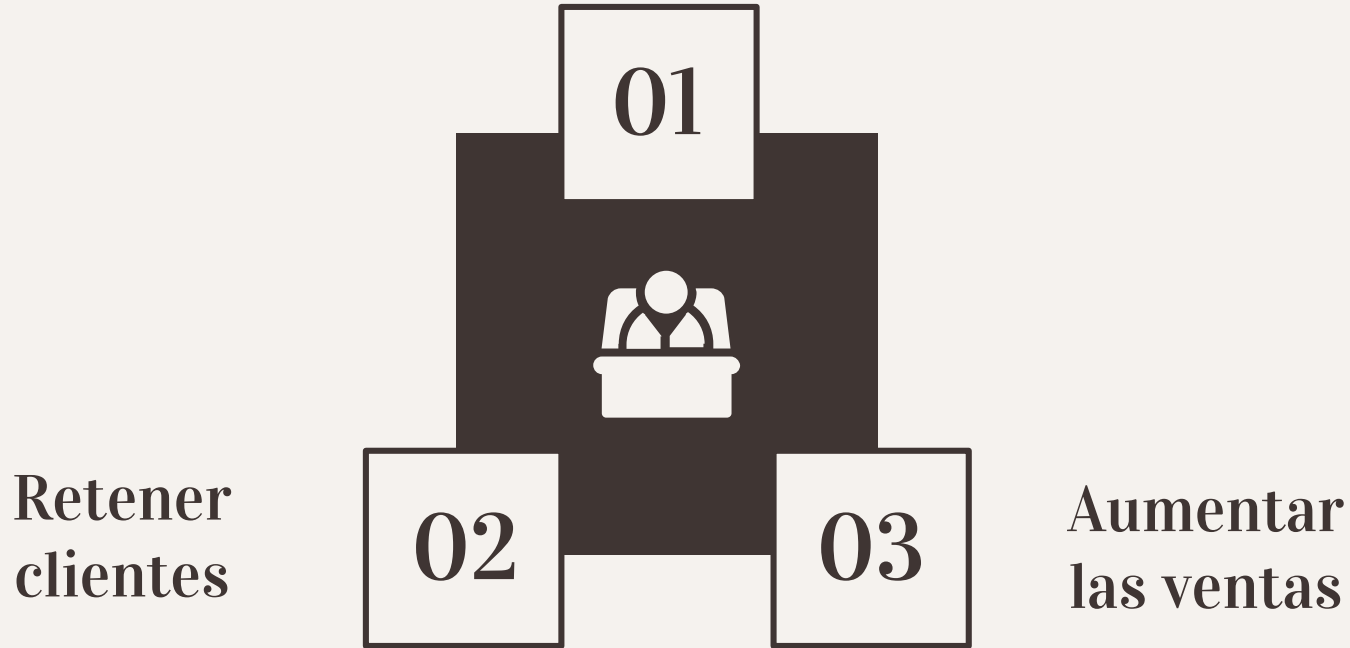
Como ya hemos explicado en el canal directo este se basaría en los servicios que nosotros comerciamos ya que utilizamos nuestros propios medios.



06

Relaciones con los clientes

Conseguir nuevos clientes



01. Conseguir nuevos clientes

Habrá una fuerza de ventas con remuneración por objetivos que se encarguen de visitar a nuestros clientes potenciales con la finalidad de que estos conozcan y hagan uso de nuestro servicio.



02. Retener clientes

PAD se encargará de ofrecer contratos de duración determinada a nuestros clientes reales con el objetivo de ofrecer nuestros servicios a un precio concreto durante un tiempo definido. Y así poder realizar previsiones de ventas en un corto/medio plazo.



03. Aumentar las ventas

Conseguiremos con nuestros proveedores buenos precios en neumáticos deportivos, que ofrecen unas mejores prestaciones, en cambio, estos neumáticos tienen una menor vida útil, por lo que realizaremos una estimación del doble de servicios en las empresas usuarias.





07

Recursos clave



Externalización

- **Iberdrola:** nuestro suministrador en periodos de menor producción de energía eléctrica y nuestro cliente en periodos en los que la producción de energía eléctrica sea excesiva.
- **Megarueda:** será la empresa a la que venderemos los neumáticos retirados de las flotas usuarias de nuestro servicio. Esta empresa se encarga de reciclar los neumáticos inservibles y vuelve a dar una vida útil a los neumáticos con un desgaste leve.



**IBERDROLA
RENOVABLES**



MEGARUEDA

VENTA DE NEUMÁTICOS DE OCASIÓN

Reduccion de costes

- Venta de energía eléctrica producida por nuestra placas solares.
- Comercialización de neumáticos retirados de nuestros usuarios.
- Beneficios fiscales por el uso de una flota de emisiones 0.



Posibilidad de mejora

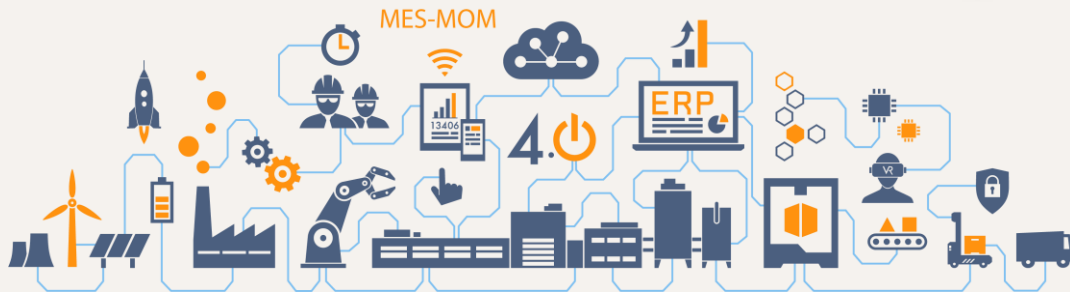
- Implantar tecnología Blockchain en nuestros sistema de gestión informática.
- Previsión de expansión utilizando la modalidad “mancha de aceite” por diferentes provincias demandantes del servicio que ofrecemos.



Posibilidad de sustitución

Las principales características diferenciadoras son:

- Digitalización de la empresa.
- Servicio a domicilio.
- Responsabilidad ecológica.



Proceso de digitalización

- Elemento diferenciador de los competidores.
- Evita que nuestro modelo de negocio sea imitado con facilidad.

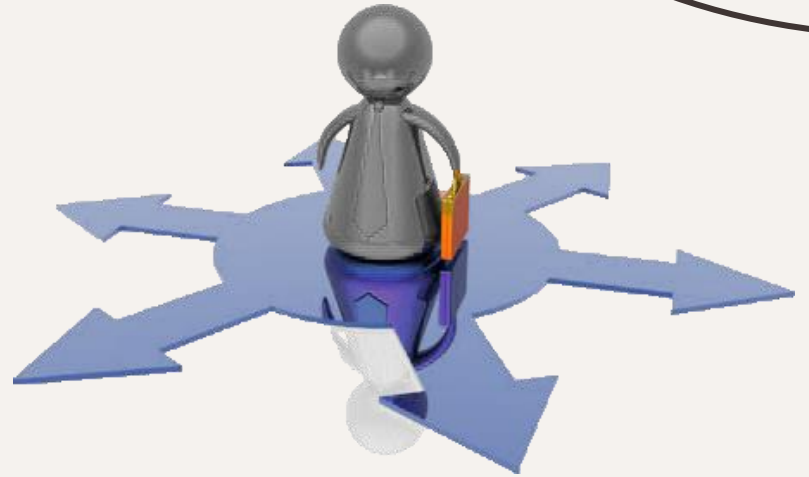


08

Actividades clave

Actividades externalizadas

- Venta de la energía residual producida por nuestra organización a Iberdrola.
- Procesamiento de neumáticos usados por MegaRueda (reutilización o reciclado).
- Retirada del aceite residual del mantenimiento de vehículos por parte de una empresa autorizada.
- Contratación de servicios informáticos para el mantenimiento y diseño de nuestra web corporativa.



Actividades internas

- Oferta de nuestro servicio a empresas poseedoras de una importante flota.
- Producción de energía eléctrica mediante nuestras placas solares.
- Venta de neumáticos usados a MegaRueda.

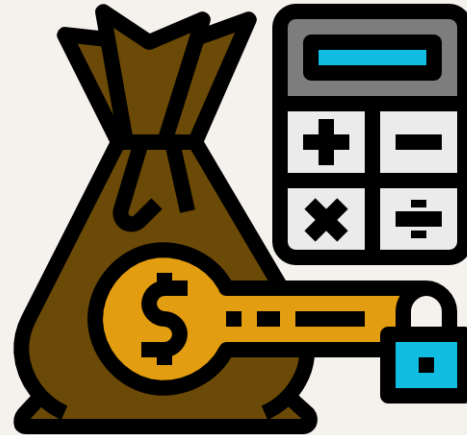


09

Estructuras de costes

Estructura de costes

- Externalización
- Reducción de costes
- Posibilidad de mejora
- Sostenibilidad
- Posibilidad de sustitución
- Proceso de digitalización





Costes de inicio de la actividad

- Adquisición de una flota eléctrica.
- Adaptación de la flota para desempeñar nuestra actividad.
- Arrendamiento de las instalaciones.
- Tramites de constitución.
- Adquisición e instalación del sistema de producción de electricidad mediante energía solar.
- Contratación de personal cualificado.
- Creación de la página web.
- Acondicionamiento de las instalaciones.

Costes de suministro

- Abastecimiento de neumáticos.
- Compra de material fungible.
- Provisión de energía eléctrica cuando la producción propia obtenida no sea suficiente.





Costes de mantenimiento



- Actualización y desarrollo continuo de nuestra web corporativa.
- Manutención de la flota.
- Cuidado y reparación de las instalaciones.
- Conservación en óptimas condiciones del sistema de producción de energía eléctrica mediante energía solar.

Gracias

Darío Pablos Martín
Álvaro Romero Mesonero
Pablo González

ACT2 / Actividades Comerciales GM

