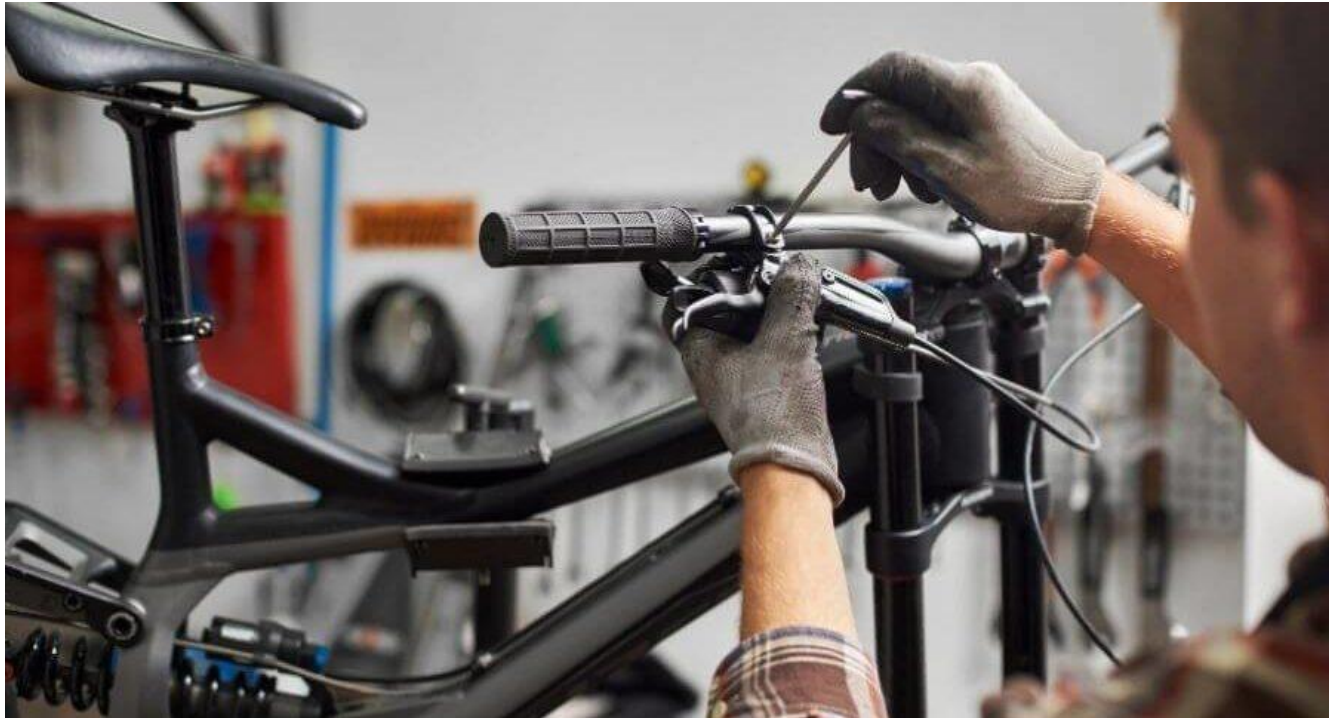


ALL FOR BIKING



Yago Garbati
Andrés Blanco
Mikel Blazquez
Alejandro Morla

GRUPO 2

Idea de negocio

All for biking:

Aplicación para los fans de las bicicletas

Wallapop de bicis y recambios

Talleres cercanos

Seguros contra robos de bicis
red social de ciclistas

Quedadas

Competiciones



¿PRODUCTO?

1. Nuestra app ofrece un servicio. puedes hacer rutas y hacer quedadas y también te ofrece los mejores talleres.

2. Nuestra estrategia para poder vender la app es la publicidad en nuestra app para así poder ganar muchos nuevos clientes con el objetivo de obtener fondos para ayudar a fundaciones sin ánimo de lucro

¿Precio?

- Alquiler de 1'50 € por hora, y al año son como 9000 y 10000
- Cada 5 minutos de retraso, es necesario pagar un extra de 50 céntimos

DAFO

Debilidades

- Competencia con aplicación ya conocida
- Falta de capital económico para desarrollo de la aplicación y compra de bicicletas

Amenazas

- Precio del diseño de la app
- Compra de bicicletas para después alquilar

Fortalezas

- la empresa no tiene gastos de capital y genera ingresos recurrentes por las suscripciones igual q la publicidad que tendrá la empresa
- Es una idea innovadora que pretende conectar a todos los ciclistas.
- La aplicación te trasmite una gran confianza en las rutas.

Oportunidades

- La empresa crece muy rápido en muy poco tiempo
- Falta de rivalidad entre compañías de alquiler de bicicletas no eléctricas

Estructura de costes

A	B	C	D	E	F	G
	Trabajadores	lonja		Inversion inicial	coste	
Tipo	Informatico	2.150€		desarrollo de la plataforma	50.000	
Tipo	Ingeniero	1.800€		publicidad	10.000	
Tipo	Telecomunicador	2.700€		evento	5.000	
Local	Lonja	400€				
Gastos fijos		7.050				
Margenes						
EBITDA	30%					
EBIT	24%					
B.neto	15%					
ROI	20%					

fuentes de ingresos

A	B	C	D	E
FUENTES DE INGRESOS	TOTAL \$		FUENTES DE FINANCIAMIENTO	TOTAL \$
Suscripciones	5,99\$-10,99\$ por persona		Inversion de los socios	150.000\$
Talleres	250.000\$ por taller al año		Ahorros propios	20.0000\$
Comisiones	2,5% por venta=25.000\$		Deudas a corto plazo	5.000\$
Otros	10.000\$		Deudas a largo plazo	1.000\$

Plan Económico y financiero

• Tenemos una previsión de ventas de 10.000 suscripciones que se pagarán cada mes

• Umbral de rentabilidad: 5.000 suscripciones