



"Aparcar nunca fue tan fácil."

Índice

1. Proposición de valor
2. Segmentación de mercado
3. Colaboradores y socios clave
4. Localizaciones
5. Modelo de negocio
6. Estrategias para llegar a nuestros clientes
7. Componentes clave del proyecto
8. Costes principales
9. Visión a futuro
10. Estructura de costes
 - Gastos fijos
 - Gastos variables
 - Ingresos
 - Beneficios
11. Financiación
12. Conclusión

Proposición de valor

FreeSpot AI propone ser una aplicación que a través de la utilización de inteligencia artificial tiene como objetivo principal mejorar la calidad de servicio en los parkings de las ciudades. Nos queremos asociar con la empresa de parkings Saba Plaza y establecer nuestra idea en sus parkings de España.

Segmentación de mercado

En FreeSpot AI queremos ayudar a las personas con algo que siempre es complicado: encontrar aparcamiento. Muchas veces perdemos mucho tiempo dando vueltas buscando un sitio libre, y esto nos pone de mal humor y hasta nos estresa. Además, cuando un parking no está bien organizado, se vuelve un caos, con coches bloqueando las entradas o salidas. Nuestro objetivo es que aparcar sea algo rápido, sencillo y sin estrés.

En FreeSpot AI tenemos algo que nos hace diferentes. No solo mostramos dónde hay plazas libres, sino que también asignamos automáticamente una plaza para tu coche en cuanto sacas el ticket del parking. Es decir, ya no tienes que buscar tú mismo, porque nuestro sistema lo hace por ti. Y para que sea aún más fácil, esa plaza asignada se conecta directamente al GPS de tu coche, que te guía hasta el lugar exacto.

Nuestra app va dirigida a todas las personas que conducen y quieren ahorrar tiempo. Esto incluye tanto a familias que salen de paseo como a trabajadores que necesitan llegar rápido a su oficina o citas. Administradores de parkings, personas y empresas que gestionan parkings y quieren que sus clientes estén más contentos y usen más sus instalaciones. También buscan mejorar la organización de sus espacios y ofrecer algo más moderno y tecnológico.

Colaboradores y socios clave

Para que FreeSpot AI funcione, necesitamos trabajar con algunas empresas y personas importantes:

Fabricantes de sensores y cámaras: Estos dispositivos son los que detectan si una plaza está ocupada o libre.

Proveedores de mapas y GPS: Necesitamos mapas actualizados y precisos para guiar a los conductores hasta su plaza.

Administradores y propietarios de parkings: Queremos empezar este proyecto asociándonos con la empresa Saba Plaza ya que tiene parkings en las tres ciudades más importantes de España

Empresas de desarrollo de software e inteligencia artificial: Son las que crean y mejoran nuestra aplicación y sistemas inteligentes.

Localizaciones

[Parking Saba Plaza Barcelona](#)

[Parking Saba Plaza Madrid](#)

[Parking Saba Plaza Sevilla](#)



Modelo de negocio

Las personas que usan nuestra app pagan 1 euro por la comodidad de no tener que buscar plaza. De ese dinero les daríamos un 30% a la empresa de parkings Saba Plaza, por permitirnos instalar nuestro negocio.

Estrategias para llegar a nuestros clientes

Queremos que todo el mundo conozca FreeSpot AI y lo use, así que pensamos en estas ideas:

Publicidad en redes sociales: Haremos anuncios en plataformas como Instagram o TikTok, porque son las más usadas.

@freespotAI- Instagram

@freespotAI- Tiktok

www.freespot.ai.com- Página web

Promociones en medios tradicionales: Si podemos, también haremos publicidad en televisión y radio, para llegar a más personas. La publicidad en este tipo de medios, la vemos más como un proyecto a futuro, ya que los costes son mucho más elevados y consideramos que con las redes sociales hoy en día puedes publicitarte más que en la televisión y la radio.

Componentes clave del proyecto

Para que FreeSpot AI funcione bien, necesitamos varios elementos importantes:

Tecnología avanzada: Nuestra app tiene que ser fácil de usar y funcionar sin errores, para que nadie se frustre al usarla.

Sensores y cámaras: Estos dispositivos tienen que estar instalados en los parkings para que el sistema sepa qué plazas están libres.

Página web interactiva: Además de la app, queremos una web donde los usuarios puedan ver información, participar en sorteos y acceder a descuentos.

Costes principales

Aunque el proyecto es emocionante, también requiere inversión. Nuestros costes principales son:

Desarrollo de software e inteligencia artificial: Es lo que permite que nuestra app sea inteligente y eficiente.

Instalación de sensores y cámaras: Garantizan que el sistema funcione bien en los parkings.

Mantenimiento técnico: Tenemos que asegurarnos de que todo siga funcionando correctamente con el tiempo.

Visión a futuro

En FreeSpot AI queremos cambiar la forma en que las personas aparcen, no solo en nuestra ciudad, sino en todo el mundo. Queremos que aparcar sea algo fácil, rápido y sin estrés para todos. A medida que crezcamos, planeamos trabajar con más parkings y mejorar nuestra tecnología para que sea aún más útil. Además, nos encantaría que en el futuro todos los coches tengan un sistema como el nuestro, haciendo que buscar aparcamiento sea cosa del pasado.

Estructura de costes

GASTOS FIJOS

Alquiler de oficinas en Madrid, Barcelona y Sevilla: 3.600 euros/mes (1.200 euros por oficina).

Cuota para la empresa de marketing: 1.500 euros/mes.

Salario del equipo de desarrollo (6 desarrolladores): 2.500 euros por empleado (15.000 euros/mes en total).

Salario del equipo de soporte y administración (5 empleados): 1.500 euros por empleado (7.500 euros/mes en total).

Hosting y mantenimiento de servidores: 1.200 euros/mes.

Costos legales y administrativos: 600 euros/mes.

Cuota de devolución del préstamo inicial: 2.000 euros/mes.

TOTAL DE GASTOS FIJOS: 31.400 EUROS/MES

COSTES VARIABLES

Costo por implementación de sensores y cámaras: 250 euros por plaza de parking equipada.

Costo de software por parking: 1.000 euros por implementación inicial + 100 euros/mes de mantenimiento.

Comisiones a proveedores de mapas y GPS: 0,10 euros por usuario activo.

Gastos de publicidad en redes sociales y medios tradicionales: 5.500 euros/mes.

TOTAL DE GASTOS VARIABLES: (Depende del número de parkings y usuarios activos, estimado en 22.000 euros/mes para esta expansión).

INGRESOS

Los ingresos de FreeSpot AI provienen de dos fuentes principales:

Conductores: Pago extra por servicio premium de aparcamiento asignado automáticamente (1 euro por aparcamiento, de los cuales FreeSpot AI se queda con el 70% y el 30% se destina al parking).

Estimamos 45.000 usuarios activos al mes

Ingresos brutos por conductores: 45.000 euros/mes.

Ingresos netos de FreeSpot AI tras comisiones al parking (70%): 31.500 euros/mes.

Administradores de parkings:

Suscripción mensual de 500 euros por cada parking (estimamos 80 parkings activos en esta fase).

Ingresos por administradores: 40.000 euros/mes.

TOTAL DE INGRESOS: 71.500 EUROS/MES

BENEFICIOS

Los beneficios de la empresa se calculan restando los gastos fijos y variables a los ingresos totales:

TOTAL INGRESOS - TOTAL COSTES FIJOS - TOTAL COSTES VARIABLES

71.500 - 31.400 - 22.000 = **18.100 EUROS/MES**

De este beneficio mensual, el **20% se destinará a reservas** para garantizar el crecimiento y sostenibilidad de la empresa, es decir, aproximadamente **3.620 euros al mes**. El resto se invertirá en mejoras tecnológicas, expansiones y mantenimiento de la infraestructura.

FINANCIACIÓN

Para iniciar operaciones en Madrid, Barcelona y Sevilla, FreeSpot solicitaremos un préstamo inicial de **150.000 euros a 5 años**, con una cuota mensual de devolución de **2.000 euros**. Este capital lo utilizaremos para el desarrollo de la aplicación, la instalación de sensores en los primeros parkings y el marketing inicial para atraer a los primeros clientes.

CONCLUSIÓN

Con la expansión a Madrid, Barcelona y Sevilla, logramos incrementar significativamente su base de clientes y sus ingresos. Nuestra estrategia de crecimiento nos permite que la empresa genere **18.100 euros de beneficios mensuales**, con posibilidades de aumentar a medida que se incorporen más parkings y usuarios. A largo plazo, FreeSpot AI podrá seguir expandiéndose a otras ciudades.