

Innovative Logistics

Solução Cloud para gestão de dados em sistemas RFID

Modelo de Negócio

A Innovative Logistics irá basear o seu negócio em soluções Cloud devidamente contratualizadas diretamente com os seus clientes, com uma atividade secundária de manutenção dos equipamentos físicos (Tags fixas e Leitores).

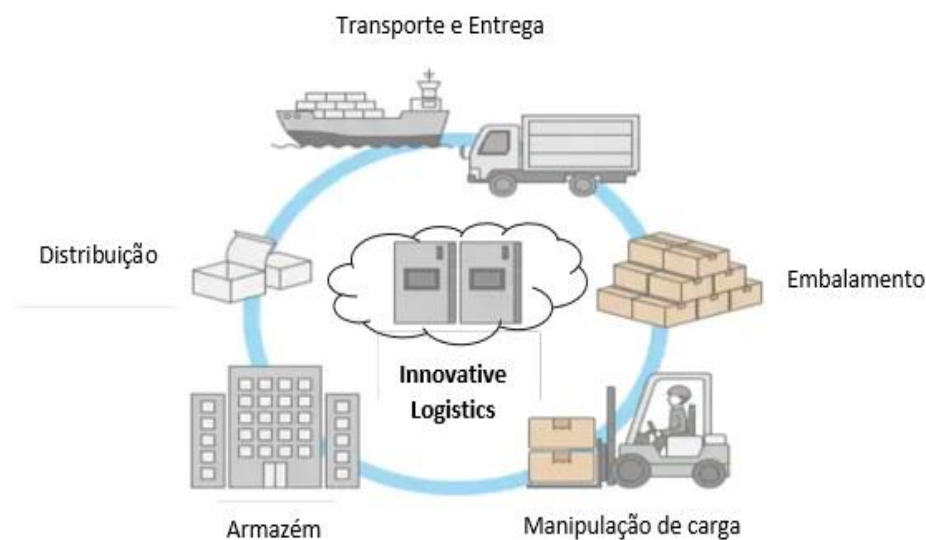
A estratégia de preço seguirá uma lógica mista entre uma solução Dynamic Pricing (Pay-per-Use) e patamares de utilização de dados previamente estabelecidos em contrato.

As condições contratuais negociadas com o cliente atribuirão um determinado patamar de utilização da nossa plataforma e sempre que, esses valores descerem ou subirem para um outro escalão, o contrato será revisto.

A empresa atuará numa fase inicial no mercado português, sendo que uma eventual expansão ibérica poderá surgir, caso as condições de mercado e financeiras a médio/longo prazo assim o permitam.

A busca de parceiros de investimento para que a empresa possa iniciar a sua atividade, representará a principal prioridade no imediato.

Em baixo, segue um esquema demonstrativo de uma típica cadeia logística que, em todas as suas fases, poderá beneficiar da nossa solução Cloud.



Software as a Service

A Innovative Logistics irá providenciar uma aplicação de software inserida em ambiente Cloud aos seus clientes numa ótica de **SaaS** (Software as a Service).

Para os nossos clientes, não deverão existir preocupações com servidores próprios, respetiva manutenção, custos energéticos e recursos humanos inerentes a um processo de gestão de stocks "Just-in-Time". Essa preocupação representa uma das principais propostas de valor da Innovative Logistics.

A Elasticidade que uma solução Cloud permite, facilita de igual forma "Upgrade e Downgrade" dos serviços prestados conforme a utilização sazonal, respeitando os valores previamente contratualizados.

Análise através do Modelo de Negócio Canvas

Parceiros Chave

Fabricantes de Chips

Empresa de Transporte Nacional

Provedor de Cloud

Principais Atividades

Plataforma com solução RFID

Integração com as plataformas existentes nos clientes, funcionando como "buffer" evitando erros de integração com a plataforma final.

Propostas de Valor

Automatização

Plataforma "All in One" utilizando tecnologia existente permitindo redundância de dados

Consulta de toda a informação constantemente atualizada sobre os stocks em armazém

Minimização erros humanos

Melhoria da qualidade e quantidade da informação em sistema por cada produto

Optimização dos recursos financeiros do cliente alocados à componente informática

Recursos Chave

Plataforma Cloud com a respetiva API

Chips e Leitores RFID

Parceiros Investidores

Segmento de Mercado

Setor da Grande Distribuição e Logística

Alargamento para outros setores económicos será ponderado caso-a-caso numa lógica de rentabilidade económica.

Fontes de Renda

Mensalidade contratualizada com os clientes devidamente definida consoante a utilização dos nossos serviços.

Contratos de manutenção dos equipamentos

Estrutura de Custos

Compra de Leitores e "Tags" RFID

Desenvolvimento da aplicação Cloud/Base de Dados

Recursos Humanos (Dep. Informático e Dep. de Eletrónica)

Custos de Transporte

Renda das Infraestruturas afetas à empresa e consequente manutenção de equipamentos

Licenciamento

- Azure

- MariaDB GPL v2

- Linux com sistema operativo de distribuição gratuita.

Os equipamentos RFID (etiquetas e leitores) não necessitam de licenciamento para funcionarem.

A Innovative Logistics no início da sua atividade irá requerer junto da CNPD (Comissão Nacional de Proteção de Dados) informações sobre os requisitos legais para que a empresa possa cumprir integralmente o regulamento geral de proteção de dados (RGPD).

Empresas com o mesmo tipo de negócio na Cloud a atuar em Portugal

Zetes – Multinacional com sede na Bélgica e com filial no Porto.

<https://www.zetes.com/pt>

A empresa Zetes oferece soluções de rastreabilidade de produtos em toda a cadeia de estabelecimento, sincronizando e armazenando os dados resultantes desse processo na nuvem.

Em relação a Portugal, é a única empresa a operar no mercado que oferece soluções de rastreabilidade especializadas no setor da Logística e, que simultaneamente, permite operar essa informação em Cloud.

Omnilog – Empresa Portuguesa com sede nas Caldas da Rainha

<http://www.omnilog.pt>

A Omnilog – Lógica e Informática, Lda oferece soluções de RFID mas sem recurso a armazenamento em Cloud.

É expectável que a empresa possa dar esse passo em breve, devido ao facto de já dispor de funcionalidades na nuvem para Contabilidade, Processamento de Salários e algumas soluções para o ramo Agrícola.

Sem app Cloud mas com RFID / Possíveis Fornecedores

Contrinex – Multinacional com sede na Suíça e com filial em Lisboa.

<https://www.contrinex.com/>

IsRetail – Empresa Portuguesa com sede em Paço de Arcos

<https://www.isretail.eu>

Nilorn – Multinacional Sueca com sede em Paredes

<https://www.nilorn.com>

Kimaldi – Empresa Espanhola com filial em Terrugem

<https://www.kimaldi.com/>

Codima – Empresa Portuguesa com sede em Ermesinde

<https://codima.pt/>

Plano Estratégico a 5 anos

1º Ano

- Otimização da solução Cloud ao nível do design e das funcionalidades com base no feedback dos clientes “early-adopters”
- Estabelecer parcerias estratégicas que possam contribuir para uma melhor alavancagem do negócio
- Procura ativa de fontes de financiamento diversificadas
- Definição/Otimização dos canais comerciais da empresa no sentido de dar a conhecer a empresa ao maior número possível de potenciais clientes
- Conseguir assegurar alguns clientes de dimensão considerável

2º Ano

- Expansão do portfólio de produtos/serviços
- Dinamização da carteira de clientes
- Expansão territorial (regional para nacional)
- Procura por potenciais fornecedores que possibilitem à empresa ter no seu portfólio soluções de Hardware “State of Art”
- Acentuar a integração para Cloud dos serviços dos nossos clientes

3º a 5º Ano

- Reavaliação estratégica da empresa no sentido de identificar a melhor fórmula de crescimento sustentado
- Consolidação da quota mercado nacional
- Plano estratégico para expansão internacional (Península Ibérica)
- Análise continua dos novos lançamentos de hardware/software que poderão representar mais-valias para o desenvolvimento do negócio