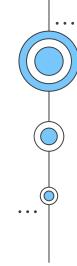
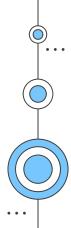


...



01 INTRODUCCIÓN





ENTENDIENDO EL PROBLEMA

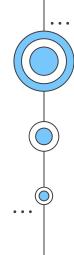
TIEMPO PERDIDO



Se repiten las extensas filas en Registro Civil

¿Cuántas veces te has encontrado esperando en largas filas y te has sentido frustrado por la cantidad de tiempo perdido?





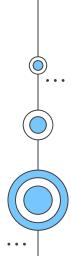


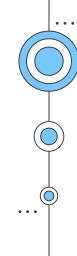


Solución Tecnológica Innovadora que Revolucionará la Gestión de Colas.

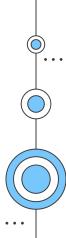
Transformando Colas Físicas en Virtuales

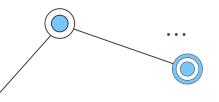
• • •



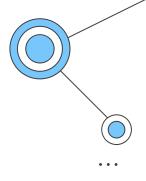


O2 DEFINICIÓN DEL PROYECTO





APP MOBILE

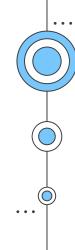




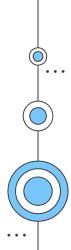
Permite a los usuarios obtener un número de atención o reserva para establecimientos antes de llegar al local, evitando largas filas de espera.





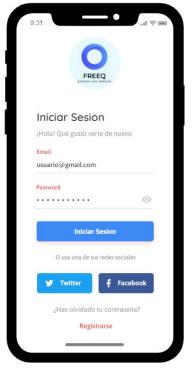


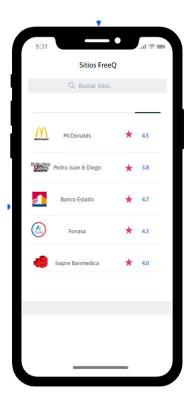
O3 EXPERIENCIA DE USUARIO



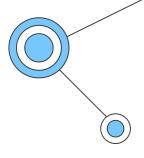


PROTOTIPO









"Tan fácil que hasta tu abuelita podría usarla"







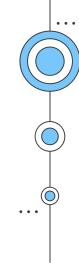


POR ANDRES SEPÚLVEDA | 14 DE ABRIL 2023

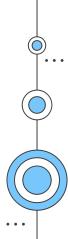
Los estudios más recientes ubican a Chile como el séptimo país con mayor ingesta por habitante del mundo, con 201,9 kilos al año. Actualmente, hay casi 3.000 locales de venta en todo el país, donde se realizan más de 500 millones de transacciones cada temporada.

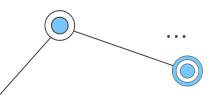


Este incremento en las ventas se explica principalmente por el aumento de volumen de comida rápida, ya que el ticket promedio cayó 6% real frente al cierre de 2021. En concreto, la boleta media de los consumidores chilenos retrocedió de \$8.827 a \$8.297. Se calcula que al año se realizan 523 millones de transacciones en locales de comida rápida, lo que significa casi 30 operaciones por persona al año.



O4 FUNCIONALIDADES CLAVE





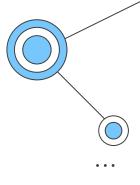
EXPERIENCIA DE USUARIO

Interfaz amigable

Accesible a toda edad

Capacitación 3ra edad





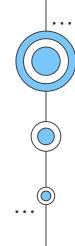
FUNCIONALIDADES CLAVE

Colas Virtuales

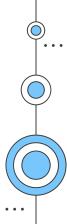
Estimaciones de Tiempo

Incertidumbre

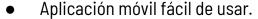
Notificaciones



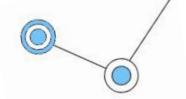
O5 ANÁLISIS DE MERCADO







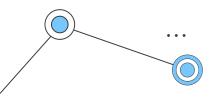
- Mayor rapidez en el servicio.
- Capacitación para adultos mayores.
- **Precio** más competitivo.
- Enfoque en las personas.
- Análisis de patrones de espera.
- Atiende empresas **públicas**
- Atiende empresas **Bancarias**.



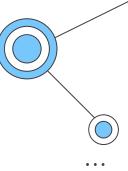


ZERO QUEUE

- Empresas con 5 años de antigüedad.
- Cartera de clientes consolidados.
- Precios elevados.
- Enfoque empresarial



MERCADO OBJETIVO



Nuestro mercado objetivo abarca establecimientos con alta afluencia. Inicialmente en restaurantes de comida rápida en centros comerciales.





Para luego dar el gran salto al servicio Público.



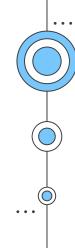




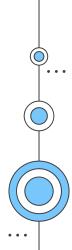








O6 ESTRATEGIA COMERCIAL







La estrategia comercial se centra en asociaciones clave con YouTubers y creadores de contenidos, marketing dirigido y campañas de lanzamiento para captar usuarios y establecimientos.

Reuniones con empresas para adquirir FreeQ.



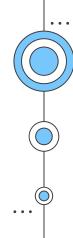








¿Cómo se ganará dinero?



¿POR QUÉ DEBERÍA TENER FREEQ?

1800

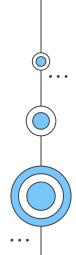
Encuestados

584

Quejas por tiempo de espera

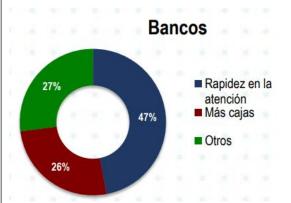
32%

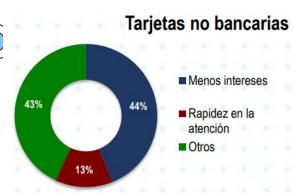
Quejas por tiempo de espera

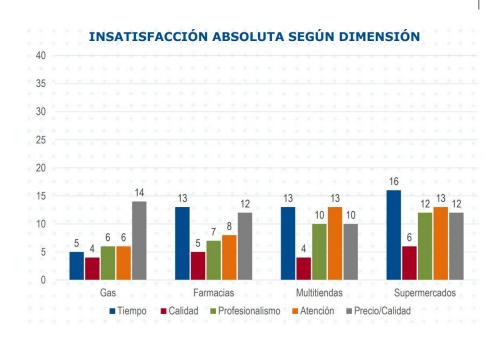


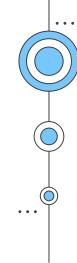
"La tecnología es una palabra que describe algo que no funciona todavía". **Douglas Adams**











O7 MODELO DE NEGOCIO CANVA



Canvas del modelo de negocio

Actividades claves

- Desarrollo de Software.
- Marketing y Promoción.
- Capacitación y Soporte.

Socios claves

- AWS
- Agencias de Marketing.

Recursos claves

- Plataforma AWS.
- · Capital Humano.

Propuesta de valor

- Reducir tiempos de espera.
- Eliminar filas físicas.
- Tener usuarios felices.

Relaciones con el cliente

- · Capacitación.
- · Soporte técnico.
- Actualizaciones
- Feedback.

Canales

- · Eventos.
- · Redes sociales.
- Colaboraciones con creadores de contenido.

Segmentos de clientes

- Comida Rápida.
- · Retail.
- Supermercados,
- · Bancos.
- Multitiendas



Estructura de costes

- · Desarrollo de software.
- · Marketing.
- · Capacitaciones.
- Mantención.

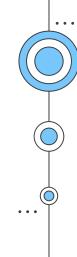
Fuente de ingresos

- · Suscripciones Semestrales/anuales.
- Publicidad en la app.
- Servicio premium de la app.

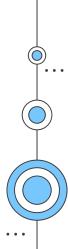


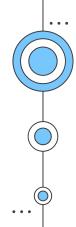




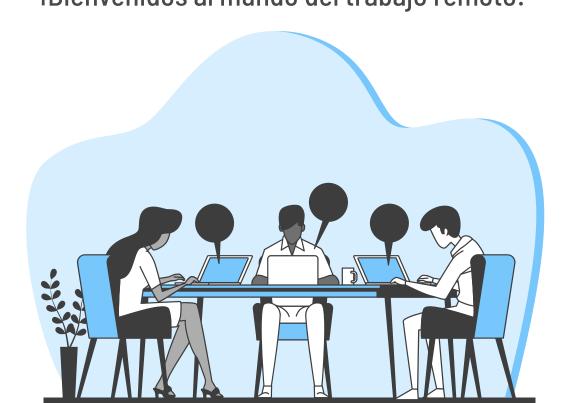


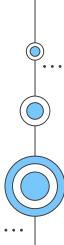
OS PLAN OPERACIONAL



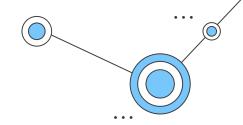


Nuestro equipo trabaja en pijama, pero se toma en serio tu tiempo. iBienvenidos al mundo del trabajo remoto!

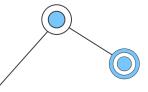




"Modalidad de trabajo remoto" Oficina virtual en *Barros Borgoño 71 oficina 1105, Providencia*.









"Las grandes oportunidades nacen de haber sabido aprovechar las pequeñas" Bill Gates



Equipamiento y Tecnología

- AWS
- Slack
- Trello
- Github

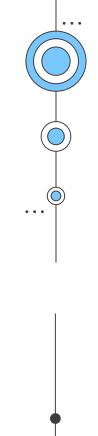
Gestión y Organización del Equipo

 Metodología de trabajo SCRUM.

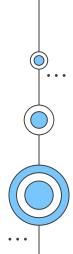
Logística y Llegada al Cliente

- App Store.
- Play Store

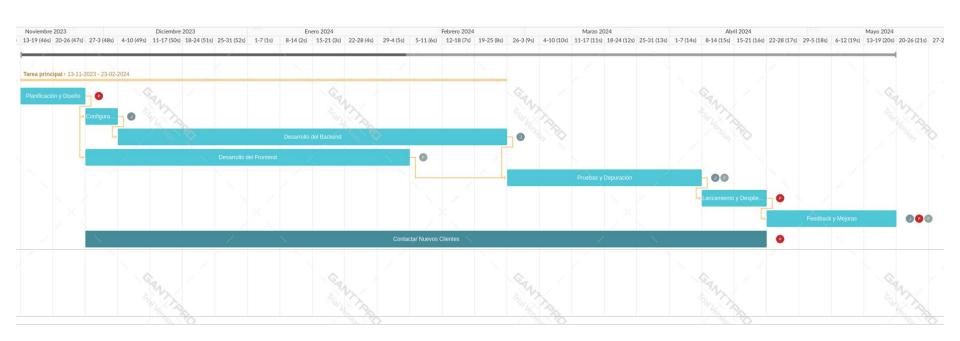


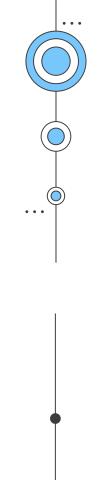


10 CARTA GANTT

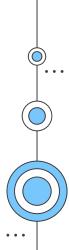


CARTA GANTT





10 PEST Y FODA





PEST

FACTORES POLÍTICOS	FACTORES ECONÓMICOS
 Privacidad de datos gubernamental. Incentivos digitalización empresarial. 	 Gasto tecnológico en servicios Aumento de la inflación.
P	E
 Expectativa de servicios digitales rápidos. Cambios de consumo postpandemia 	Avances en tecnologías . Crecimiento del uso de la nube como AWS.
FACTORES SOCIALES	FACTORES TECNOLÓGICOS



MATRIZ FODA

FORTALEZAS

- · Notificaciones en tiempo real.
- Visualización de estadísticas de espera.
- Precio muy económico frente a la competencia.

- Marca emergente en el mercado.
- Recursos limitados frente a competidores consolidados.
- Altas barreras de entrada competitivas.

OPORTUNIDADES

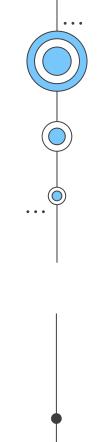
- Expansión a otras rubros de servicio.
- Aumento de la demanda de soluciones digitales postpandemia.
- El precio del competidor es muy alto.
- Competidor dominantes en el mercado.
- Rápida obsolescencia tecnológica.
- Resistencia al cambio en usuarios y empresas.



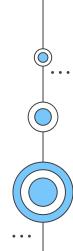
DA

DEBILIDADES

AMENAZAS



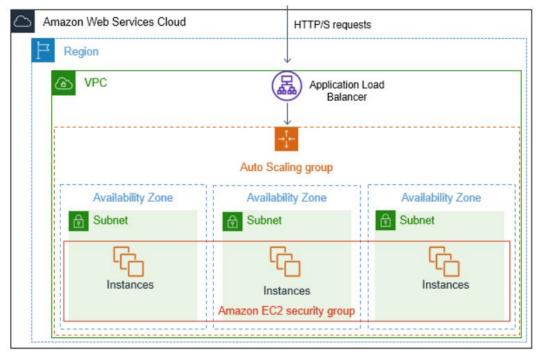
11 ARQUITECTURA





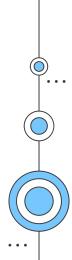
"Si tu negocio no está en Internet, tu negocio no existe" Bill Gates







12 FLUJO DE CAJA





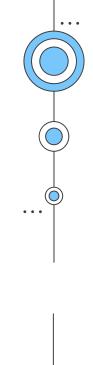
(2)				70		
INGRESOS	0	1	2	3	4	5
CANTIDAD LOCALES 3000	0,01	30	33	36	40	44
PRECIOS		\$2.400.000	\$2.640.000	\$2.904.000	\$3.194.400	\$3.513.840
TOTAL INGRESOS x LOCALES	\$546.425.986	\$72.000.000	\$87.120.000	\$105.415.200	\$127.552.392	\$154.338.394
CANTIDAD USUARIOS PREMIUM		\$1.743	\$1.917	\$2.109	\$2.320	\$2.552
PRECIO PREMIUM		\$500	\$550	\$605	\$666	\$732
TOTAL INGRESOS x SERV. PREMIUM	\$6.614.031	\$871.500	\$1.054.515	\$1.275.963	\$1.543.915	\$1.868.138
PUBLICIDAD	\$31.924	\$5.229	\$5.752	\$6.327	\$6.960	\$7.656
TOTAL	\$553.071.941	\$72.876.729	\$88.180.267	\$106.697.490	\$129.103.267	\$156.214.188
COSTOS						
OFICINA VIRTUAL		\$342.000	\$342.000	\$342.000	\$342.000	\$342.000
VARIABLES		\$3.600.000	\$3.960.000	\$4.356.000	\$4.791.600	\$5.270.760
SALARIOS	7				Ž.	
PRODUCT OWNER		\$12.000.000	\$12.600.000	\$13.230.000	\$13.891.500	\$14.586.075
PRACTICANTE BACK		\$6.000.000	\$6.300.000	\$6.615.000	\$6.945.750	\$7.293.038
PRACTICANTE FRONT		\$6.000.000	\$6.300.000	\$6.615.000	\$6.945.750	\$7.293.038
PRACTICANTE MARKETING		\$6.000.000	\$6.300.000	\$6.615.000	\$6.945.750	\$7.293.038
CONTADOR		\$6.000.000	\$6.300.000	\$6.615.000	\$6.945.750	\$7.293.038
MANTENCION AWS		\$768.588	\$845.447	\$929.991	\$1.022.991	\$1.125.290
DISEÑO UI/UX		\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000
MARKETING		\$9.000.000	\$9.900.000	\$10.890.000	\$11.979.000	\$13.176.900
CREDITO		\$12.096.460	\$12.096.460	\$12.096.460	\$12.096.460	\$12.096.460
TOTAL	\$345.231.593	\$62.307.048	\$65.443.907	\$68.804.452	\$72.406.551	\$76.269.635
	1		J	S		



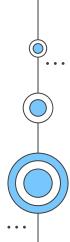


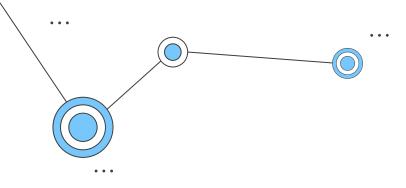
UTILIDADES						
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	-\$50.210.588	\$12.092.982	\$24.316.126	\$39.514.785	\$58.340.281	\$81.582.643
IMPUESTOS	0,27	\$3.265.105	\$6.565.354	\$10.668.992	\$15.751.876	\$22.027.314
UTIL.DESP. IMPUESTOS		\$8.827.877	\$17.750.772	\$28.845.793	\$42.588.405	\$59.555.330
INVERSIONES o ACTIVOS						
CARITAL DE TRADALO	¢cc 207 575					
CAPITAL DE TRABAJO	\$66.307.575					
DIFERENCIAL DE C. DE TRABAJO	\$66.307.575	\$360.000	\$396.000	\$435.600	\$479.160	\$67.978.335
FLUJO	\$66.307.575	\$8.467.877	\$17.354.772	\$28.410.193	\$42.109.245	-\$8.423.005
ACUMULADO	-\$50.210.588	\$8.467.877	\$25.822.649	\$54.232.841	\$96.342.087	\$87.919.081
VAN	\$78.399.676					
TIR	52%					
PAYBACK	2,7					

CREDITO	-\$35.210.588	PERIODO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	SALDO
SALDO	-\$35.210.588					-\$35.210.588
PERIODO	5	0				
INTERES ANUAL	21,24%	1	-\$7.478.729	\$12.096.460	-\$4.617.731	-\$30.592.857
CUOTA	\$12.096.460	2	-\$6.497.923	\$12.096.460	-\$5.598.538	-\$24.994.319
		3	-\$5.308.793	\$12.096.460	-\$6.787.667	-\$18.206.652
		4	-\$3.867.093	\$12.096.460	-\$8.229.367	-\$9.977.285
		5	-\$2.119.175	\$12.096.460	-\$9.977.285	\$0



13 CONCLUSIÓN

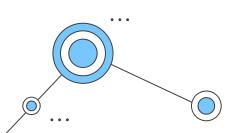




"Nunca empieces un negocio solo para 'hacer dinero'. Empieza un negocio para hacer una diferencia."

-Marie Forleo





iGRACIAS!

¿Tienes alguna duda?

soportel@freeq.com +56 1 620 421 838 FreeQ.com









