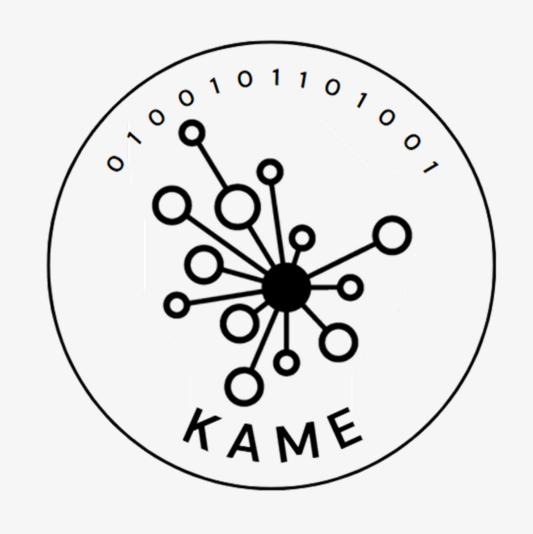
# GENKI Consultoria KAME



ikame, kame, te anna ya!



# Indice

- 1-¿QUIENES SOMOS?
  - 1.1- MODELO DE NEGOCIO
- 2- MERCADO DE SEGUROS
- 3- GENKI
  - 3.1-OBJETIVO
  - 3.2- EJECUCIÓN DEL PRODUCTO
  - **3.3- OUTPUT**
- 4- PRESUPUESTO
- 5- RENTABILIDAD
- 6- CRONOGRAMA

#### Quienez zomoz

#### Somos una consultoría especializada en:

- Transformación de datos en información para la toma de decisiones estratégica para la empresa cliente.
- Soporte e implementación de la tecnología Big Data con el objetivo de cubrir las diferentes necesidades que la empresa cliente pueda tener.

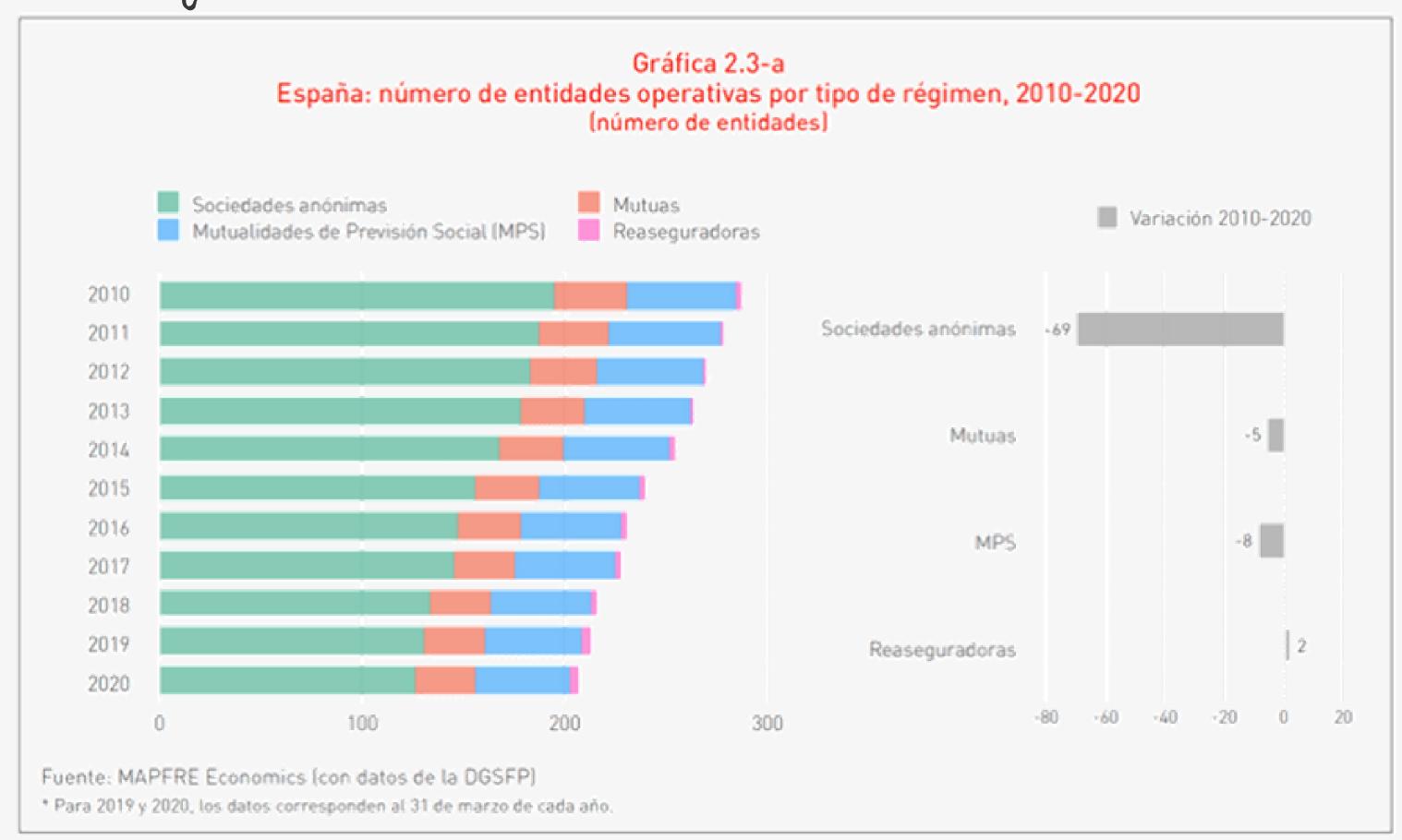


### Modelo de negocio

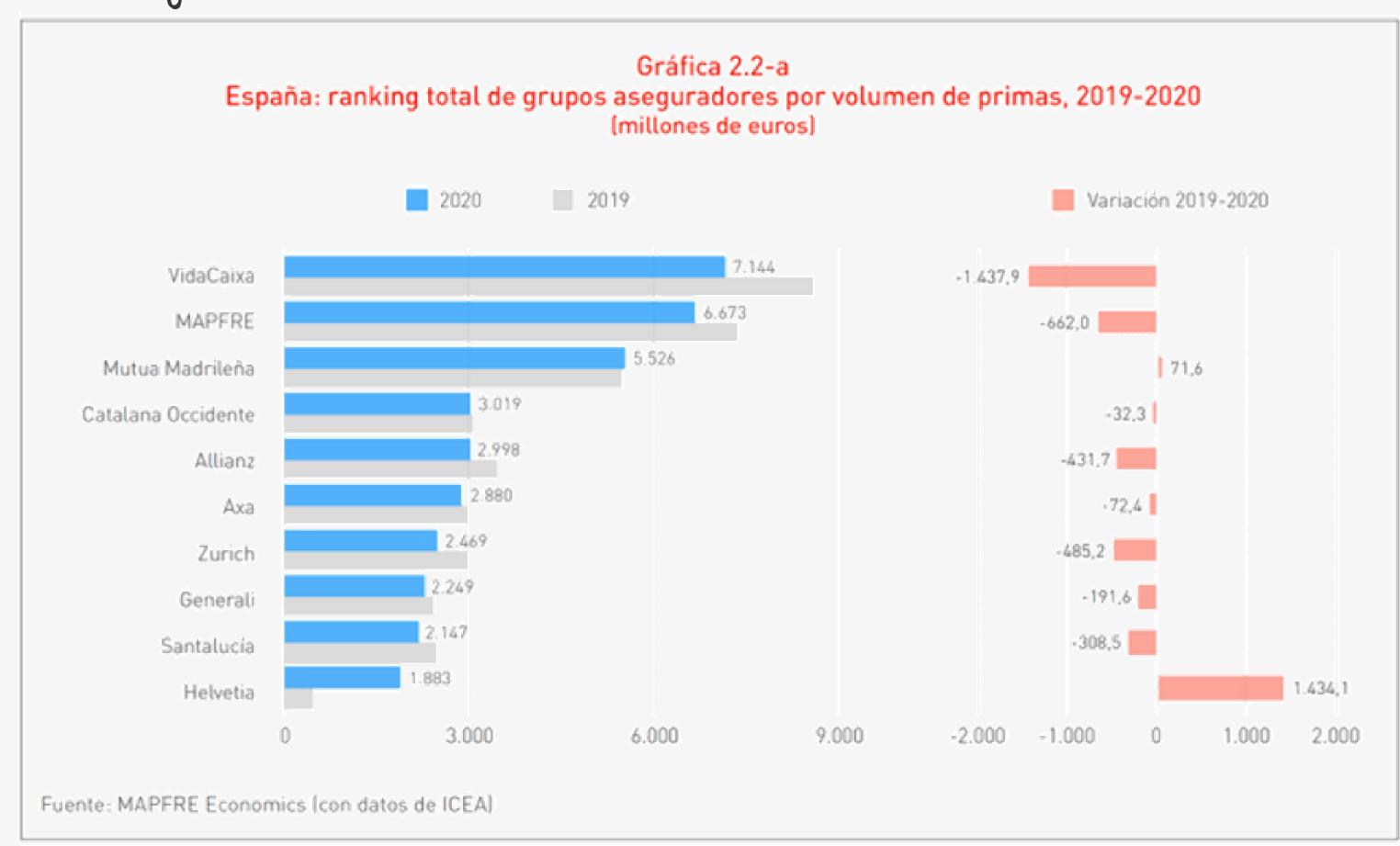
Cuota a parternships por la canalización de ventas desde nuestra plataforma a su local.

Seguimiento de los clientes, con un sistema de puntos que mide sus niveles de salud, para saber cual es un "buen" o un "mal" cliente.

### Mercado de seguros



### Mercado de seguros



### Mercado de Seguro

- Mercado maduro.
- Concentración de competidores.
- Altas barreras de entrada.
- Coste de captación de cliente alto.
- Estancamiento del crecimiento (demografía).

### 9ENKI



iHarto de que te cobren mucho por tu seguro?

Paga menos con Genki ¡Valoramos tu esfuerzo!

#### Los objetivo de este producto son:

- Cobro más justo hacia los clientes de Zurich.
- Mayor fidelidad de los clientes de Zurich.
- Mayor control de Zurich hacia sus clientes.
- Transformación de datos en información de uso.



### 9ENKI



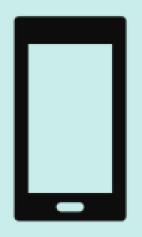
iHarto de que te cobren mucho por tu seguro?

Paga menos con Genki ¡Valoramos tu esfuerzo! Como se llevará a cabo la consecución de estos objetivos.

A través de una app que asigne una puntuación al usuario en función de su actividad aeróbica

### 9ENKI

Descripción del producto



#### Resultados conseguidos:

- A Zurich un establecimiento de los precios según la actividad aeróbica realizada por sus clientes. Minimizando riesgos.
- Los clientes de Zurich reciben el incentivo a seguir haciendo deporte y un sistema de puntos que les premie según objetivos.

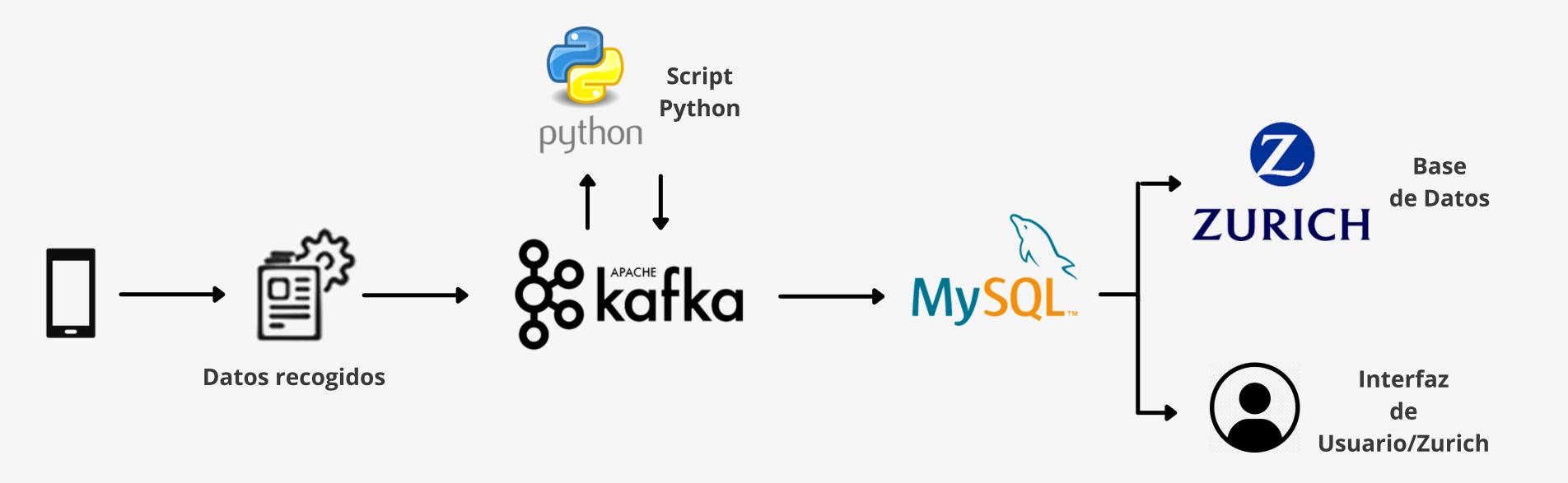
# Cond funciona

Establecimiento de \*\*nna prima\*\* según diferentes aspectos a tener en cuenta.

- 1-. IMC Peso, altura y género 20%
- 2-. Bodyfat, edad y género 10%
- 3-. Colesterol 10%
- 4-. Fumador 5%

- 5-. Alcoholismo 5%
- 6-. Discapacidad 5%
- 7-. Patología previa 5%
- 7-. Distancia recorrida (km y transporte) 40%

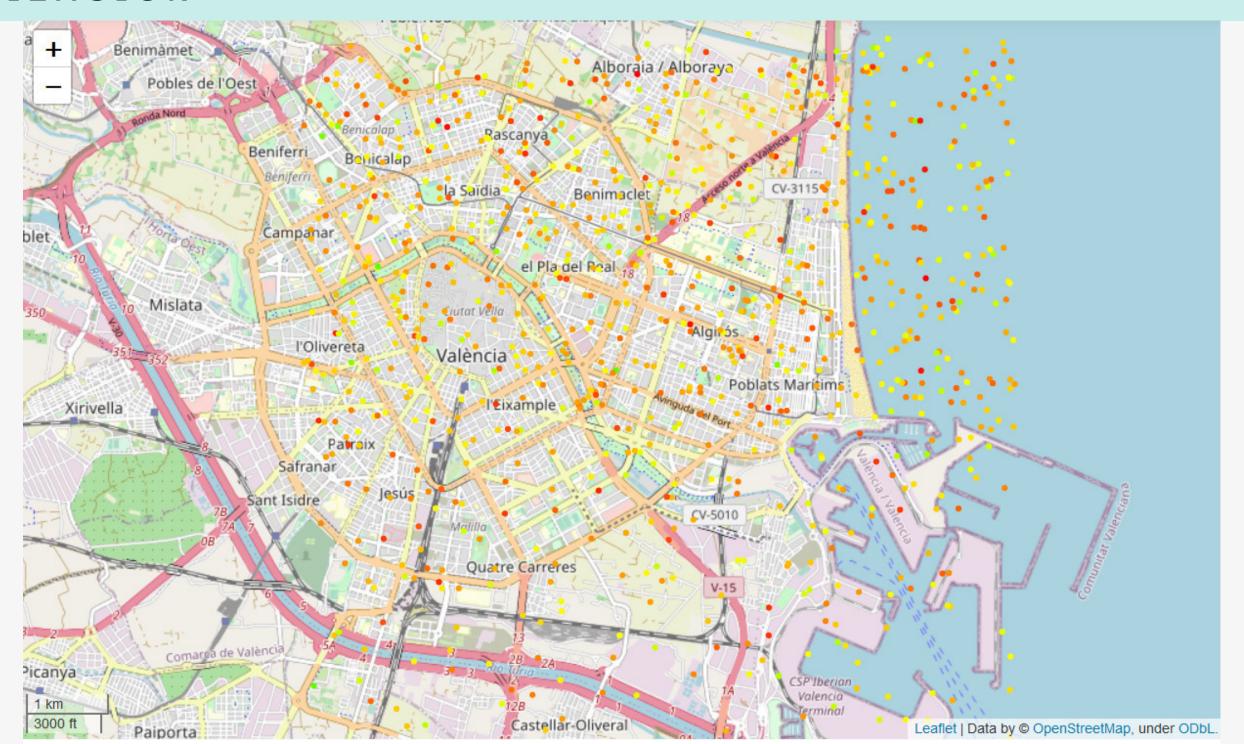
# Estructura de datos de GENKI



# Output zurich



#### 1.VISUALIZACIÓN



# Output zurich



#### 2. INFORMACIÓ - CONSULTAS

#### POSITION

Id\_postion(PK):Int

Id\_custom(FK): varchar(20)

transport:varchar(100)(1...1)

latitude:float 1...1

longitude:float 1...1

time:Datetime 1....1

#### CUSTOM

Id\_custom(PK): Varchar(20)

customName: Varchar(100) 1...1

customLastName: Varchar(100) 1...1

age: Int 1...1

gender: Varchar (20) 1...1

weight: float 0...1

height: float 0....1

bloodPressureSist; int 0...1

bloodPressureDiast: Int 0...1

cholesterol: float 0...1

smoker: bit 0...1

drinking: float 0...1

disability: bit 0...1

previouspathology: bit 0...1

CP: int 0...1

FRIENDS

0....\*

1...\*

Id\_friends(PK): Int

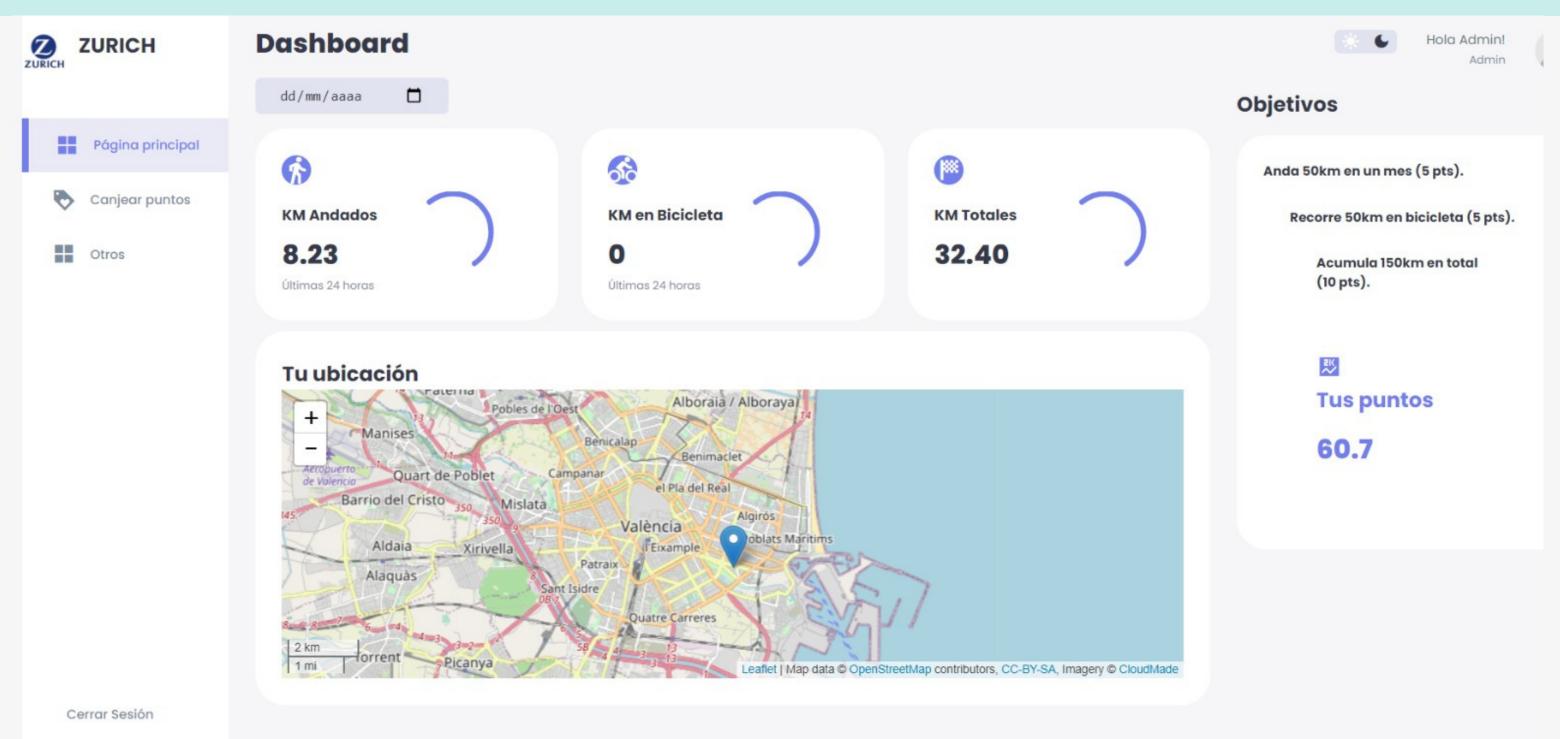
Id\_custom(FK): Varchar(20)

Friend(FK): Varchar(100)

# Output clientes de Zurich



#### VISUALIZACIÓN + PUNTOS OBTENIDOS



# Presupuesto

PARTES DEL PROYECTO	PERFIL	JORNADAS	IMPORTE
Kick-Off Proyecto	Director de proyecto	14	9.000,00€
Análisis y documentación	Consultor Senior	30	17.000,00€
Instalación y parametrización	Consultor Senior/Técnico	9	4.990,00€
Personalizaciones	Consultor Programador	40	19.900,00€
Carga de datos	Consultor Senior	8	4.480,00€
Plan de pruebas	Consultor Senior	16	9.800,00€
Formación	Consultor Senior	20	9.000,00€
Puesta en explotación	Consultor Senior	8	4.900,00€
SUBTOTAL			79.070,00€
Formación Financiada Fundae			-9.000,00€
TOTAL SERVICIOS DEL PROYECTO			70.070,00€

# Cronograma

PARTES DEL PROYECTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Kick-Off Proyecto									
Análisis y documentación									
Instalación y parametrización									
Personalizaciones									
Carga de datos									
Plan de pruebas									
Formación									
Puesta en explotación				7					
Soporte al arranque									

# Inversion

RETORNO INVERSIÓN	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3
Clientes	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Nº. Bajas mensuales	5.000	5.000	5.000
Coste capitalización por cliente	200 €	200 €	200 €
Aumento de la fidelización	2%	4%	6%
Retorno Mensual	20.000,00€	40.000,00€	60.000,00€
ROI (5 años, WACC=10%)	1328%	2756%	4185%

# igracias por su atención! Consultoria KAME

