

DIVERSUS - CAS DE NEGOCI

1. DESCRIPCIÓ DEL PRODUCTE

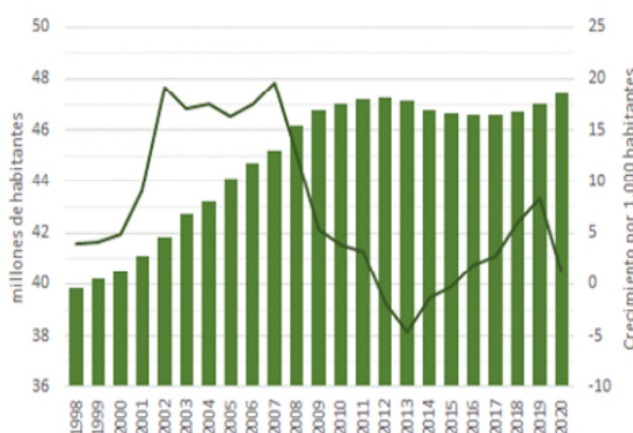
Aplicació mòbil i web que permet als usuaris de l'entorn rural que es veuen obligats a desplaçar-se en vehicles individuals alhora de fer compres de queviures realitzar comandes de la compra compartides per tal d'estalviar l'ús de vehicles. S'implementa un sistema d'incentius econòmics per aquells qui posen a disposició el seu temps i vehicle per l'ús comú.

2. CONTEXT DE NEGOCI

Aquest negoci es basa en oferir un servei de venda i transport de productes alimentaris en poblacions petites. En l'àmbit rural hi ha molta carència de comerç, la majoria de cops no hi ha suficients habitants per a que surti rentable ni una petita tenda amb productes essencials, és per això que volem apostar pel *e-commerce*, on el nostre producte serà de consum intern, depenent de l'èxit i ús es podria plantejar en un futur l'exportació d'aquest.

La vida prevista és llarga, ja que, en els darrers anys l'èxode urbà està en tendència i oferim un servei de caire necessari, sostenible e innovador per aquestes regions. A més, ens basarem en el model *freemium*, el qual té un gran índex d'acceptació inicial i dona al client una sensació d'obtenir un servei per menys. Aquests fets ens donen a pensar que serà una aplicació amb èxit i potencial de créixer.

Gráfico 1. Población total de España y tasa de crecimiento por cada 1.000 habitantes. 1998-2020.



Fuente: INE

3. OBJECTIUS DEL PRODUCTE

- Facilitar les compres als habitants de les zones rurals
- Donar visibilitat a petits comerços
- Satisfer a tots els usuaris amb el nostre servei, tant als clients, petits comerços, raiders i supermercats
- Reduir els desplaçaments amb vehicles privats per obtenir una millora medioambiental
- Incrementar els usuaris per poder arribar a tots els petits pobles
- Obtenir beneficis econòmics per mantenir i millorar el nostre servei
- Millorar la *user experience* dels usuaris

4. RESTRICCIONS

- Restriccions de connectivitat, ja que, en les zones rurals no sempre es té accés a internet i per usar el nostre sistema és necessari.
- Restriccions geogràfiques, el nostre projecte esta enfocat per pobles i és molt difícil poder arribar a implementar-lo en tots, sobretot en les poblacions més petites.
- Restriccions del rider, pot ser que en algun moment hi hagi un encàrrec però no hi hagi cap rider disponible.
- Restriccions de disponibilitat del producte, al tractar amb petits comerços és molt difícil tenir el sistema actualitzat i pot passar que el rider no trobi disponibles productes demandats.
- Restriccions tecnològiques, gran part dels habitants de les zones rurals no estan molt familiaritzats amb les noves tecnologies i pot passar que no tinguin un smartphone.
- Restriccions de pagament, per usar el nostre sistema s'ha de tenir targeta de crèdit/dèbit o paypal.

5. PREVISIÓ FINANCERA

El nostre producte està enfocat al benefici mediambiental y social per les poblacions rurals, però també és per comercialitzar, així doncs, esperem tenir un bon creixement de clients i obtenir beneficis d'ells. Concretament esperem ingressar en el primer any com a mínim 103.688€, dels quals 27.650€ són beneficis i la resta és la inversió inicial necessària, 69.125€ de costos dels treballadors i 6.913€ de contingències per tenir un marge per qualsevol inconvenient a la inversió inicial, un total de 76.038€. És a dir, el primer any recuperarem la inversió inicial ideal i obtindríem un 40% d'aquesta en benefici. A partir del segon any esperem tenir un 150% més de comandes que el primer, ja que, el sistema ja estarà disponible per moltes més poblacions i esperem que és faci popular per la comoditat que proporciona al client. Com cada cop hi haurà més comandes, podrem anar expandint el nostre servei als llocs més remots, fins al punt de poder-lo exportar al estranger i seguir creixent, aquest augment creiem que serà constant.

Com volem utilitzar el model *freemium* per a tenir un bon impacte inicial en el mercat, els beneficis obtinguts serà a partir de les comandes realitzades, depenent de las característiques del encàrrec obtindrem més o menys profits, ja que, d'aquí també surten els guanys del raider. Tenint en compte que el 15.9% de la població espanyola viu a una zona rural, tenim que 7.538.929 persones viuen en poblacions de menys de 30.000 habitants, del qual aproximadament el 60% entra al rang que ens interessa com a clients, això ens dóna a pensar que el primer any podem arribar com a mínim als 500.000 usuaris, dels quals esperem que facin almenys una comanda.

6. RECURSOS

- [1] <https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/10248/tfg-lor-cre.pdf?sequence=1>
- [2] <https://economipedia.com/definiciones/modelo-freemium-que-es-y-como-funciona.html>
- [3] https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/ayp_demografiaenlapoblacionrural2020_tcm30-583987.pdf
- [4] <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/m-commerce/>
- [5] <https://www.iebschool.com/blog/comercio-online-ecommerce/>
- [6] <https://www.bbvaapimarket.com/es/mundo-api/principales-modelos-de-negocios-en-app-moviles/>
- [7] <https://modelocanvas.net/modelo-de-negocio-glovo/>