



En Q4 hemos generado 111.7k en ingresos, de los cuales 38.5k han sido ganancias. En cuanto a la evolución trimestral, hemos visto que en Noviembre ha habido una reducción del $\approx 19\%$ y en Diciembre $\approx 48\%$ respecto a Noviembre. Diciembre es un mes en el que se tiende experimentar baja actividad económica.

111.760 €

Revenue

73.588 €

Cost

38.544 €

Gross Profit

23.784

Services

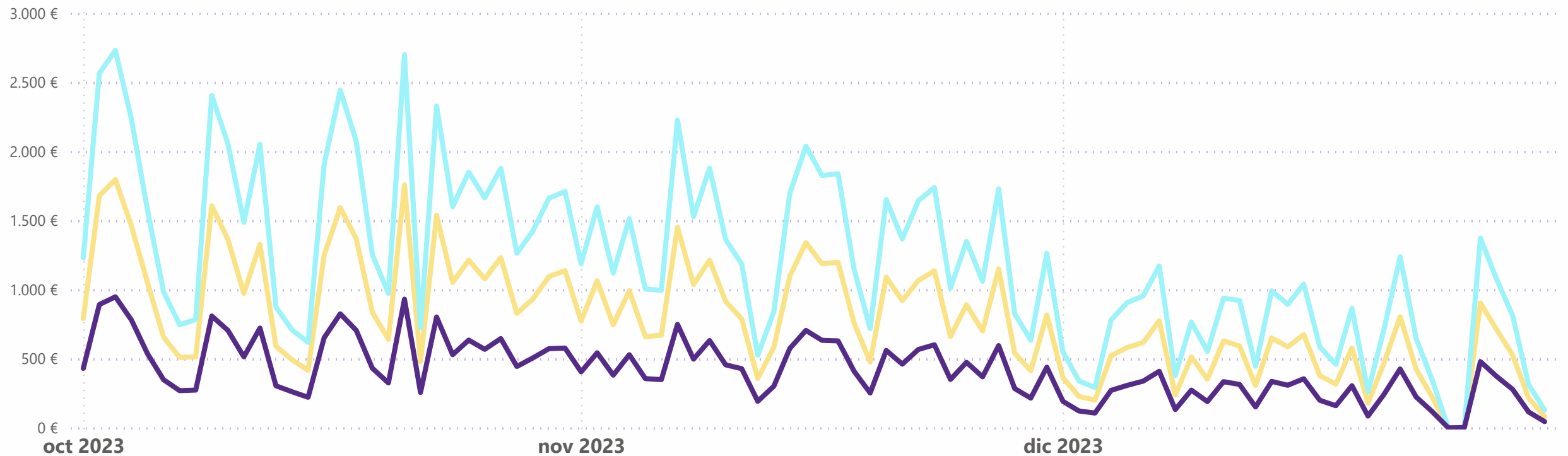
01/10/2023



31/12/2023



● Cost ● Revenue ● Gross Profit



TOP 10 INTERVATION

Intervention type	Interventions ▼	Intervention %	Revenue	Revenue %	Cost	Cost Profitability	Gross Profit	Trend hour	Mean min.
Relocation - Available	2684	11,28 %	23.082 €	20,65 %	14.494 €	55,56 %	8.052 €	22	171,72
Battery Swap - In Spot	1581	6,65 %	8.537 €	7,64 %	6.008 €	52,63 %	3.162 €	14	0,80
Give Up - Available	1463	6,15 %	0 €	0,00 %	0 €	0,00 %	0 €	0	21,97
Give Up - In Spot	1419	5,97 %	0 €	0,00 %	0 €	0,00 %	0 €	11	2,46
Battery Swap - Lowpower	1397	5,87 %	7.544 €	6,75 %	5.309 €	52,63 %	2.794 €	9	134,85
Relocation - In Spot	1244	5,23 %	10.698 €	9,57 %	6.718 €	55,56 %	3.732 €	0	63,45
Deployment - Test Completed	1027	4,32 %	4.313 €	3,86 %	3.081 €	33,33 %	1.027 €	14	108,98
Battery Swap - Upcoming Lowpower	817	3,44 %	4.412 €	3,95 %	3.105 €	52,63 %	1.634 €	23	5,22
Battery Swap - Poweroutage	811	3,41 %	4.379 €	3,92 %	3.082 €	52,63 %	1.622 €	9	105,38
Deployment - Out of Ops	748	3,14 %	3.142 €	2,81 %	2.244 €	33,33 %	748 €	14	56,51
Total	13191	55,46 %	66.108 €	59,15 %	44.039 €	51,71 %	22.771 €		76,49

On Street Vehicles

3,54

useful life days

97,18 mil€

Revenue

1167

Repaired bikes

Warehouse Vehicles

1,95

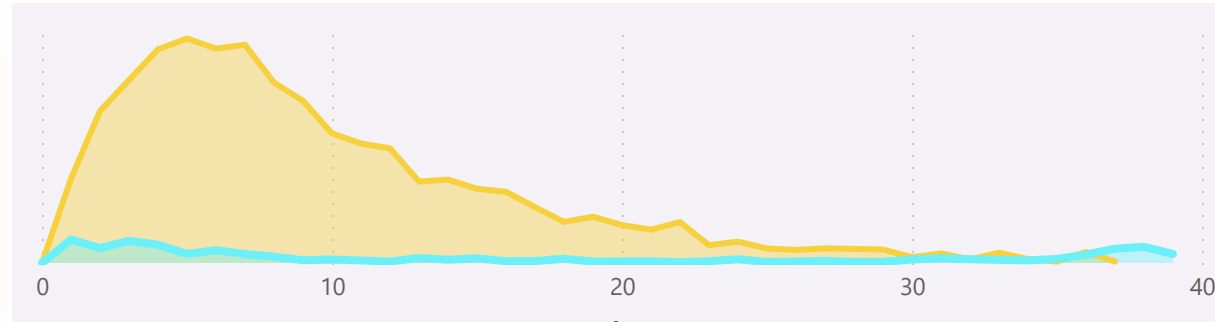
useful life days

907

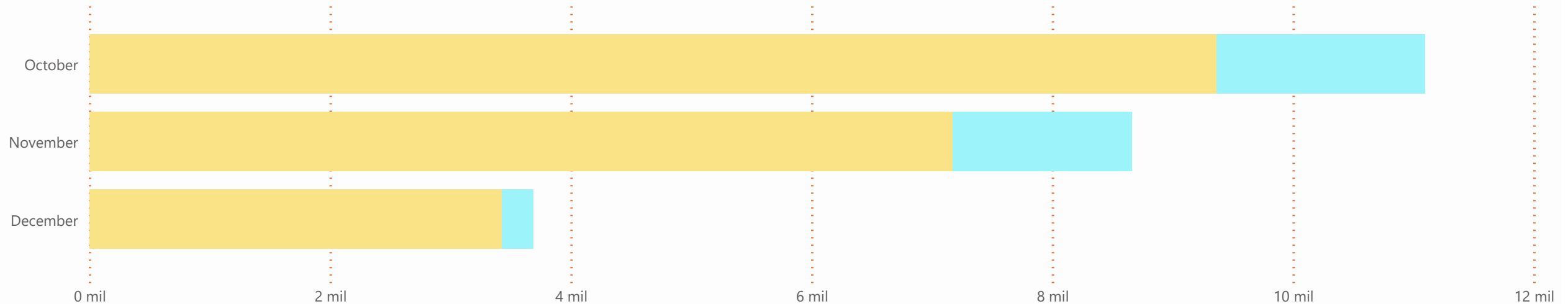
Repaired bikes

12,25 mil€

Revenue



● On-street Vehicles ● Warehouse Vehicles



Nick Name

☐ Adria

☐ Agustin

☐ Aitor

☐ Andreu

☐ Christian

☐ Cristian Employee

☐ Dani

☐ Eduard

☐ Georgios Koutsogiorgis

☐ Giuliano

☐ Green Power MI 2

☐ Iu

☐ Ivan

☐ Jesua Calvo

☐ Jesus

☐ Jesus 2

☐ Jonathan

☐ Jordi

☐ Jose Andres

☐ Massimo Scano

☐ MI Gabry PAGLIARO

☐ Oswaldo

Nick Name	Minutes intervention	Interventions	Revenue
Cristian Employee	232267	3702	170.334,00 €
Giuliano	173403	751	31.872,00 €
Jose Andres	163863	2665	197.634,00 €
Iu	150136	1456	87.164,00 €
Jesus	100605	3207	108.160,00 €
Jonathan	75703	2301	151.388,00 €
Jesus 2	39857	973	77.234,00 €
Christian	26738	516	36.638,00 €
Sergio	19076	695	23.894,00 €
Yoel	8516	969	38.304,00 €
Dani	4518	658	25.446,00 €
Ivan	4120	409	18.120,00 €
	2280	20	2.052.00 €

Para evaluar si los resultados de Q4 cumplen con nuestras expectativas o si hemos experimentado un bajo rendimiento, recomendaría realizar un análisis exhaustivo de nuestros competidores. Esto incluiría examinar su actividad durante este periodo y identificar áreas donde podríamos mejorar.

La performance de Q4 está estrechamente vinculada al desempeño de octubre. Con el objetivo de reducir nuestra dependencia y mitigar la caída gradual en noviembre y diciembre, propongo implementar campañas promocionales dirigidas a los clientes a mediados/finales de noviembre. Esto incentivará a los clientes a informar más incidencias durante dicho mes.

"Give up" es la incidencia más común y no genera ingresos. Considerando nuestra meta de lograr un 50% de rentabilidad en relación con los costos, sería una estrategia válida explorar cómo obtener rendimiento de esta situación. Para aquellos casos con menos del 50% de rentabilidad basada en los costos, podríamos considerar alternativas estratégicas, como un análisis comparativo de proveedores para mejorar nuestros márgenes.

Dado que se realizan más procesos de bicicletas en la calle que en el taller, y considerando los días y horas de mayor demanda, podríamos desarrollar una estrategia de contratación más efectiva para nuestro personal, optimizando la disponibilidad y la eficiencia del servicio.