

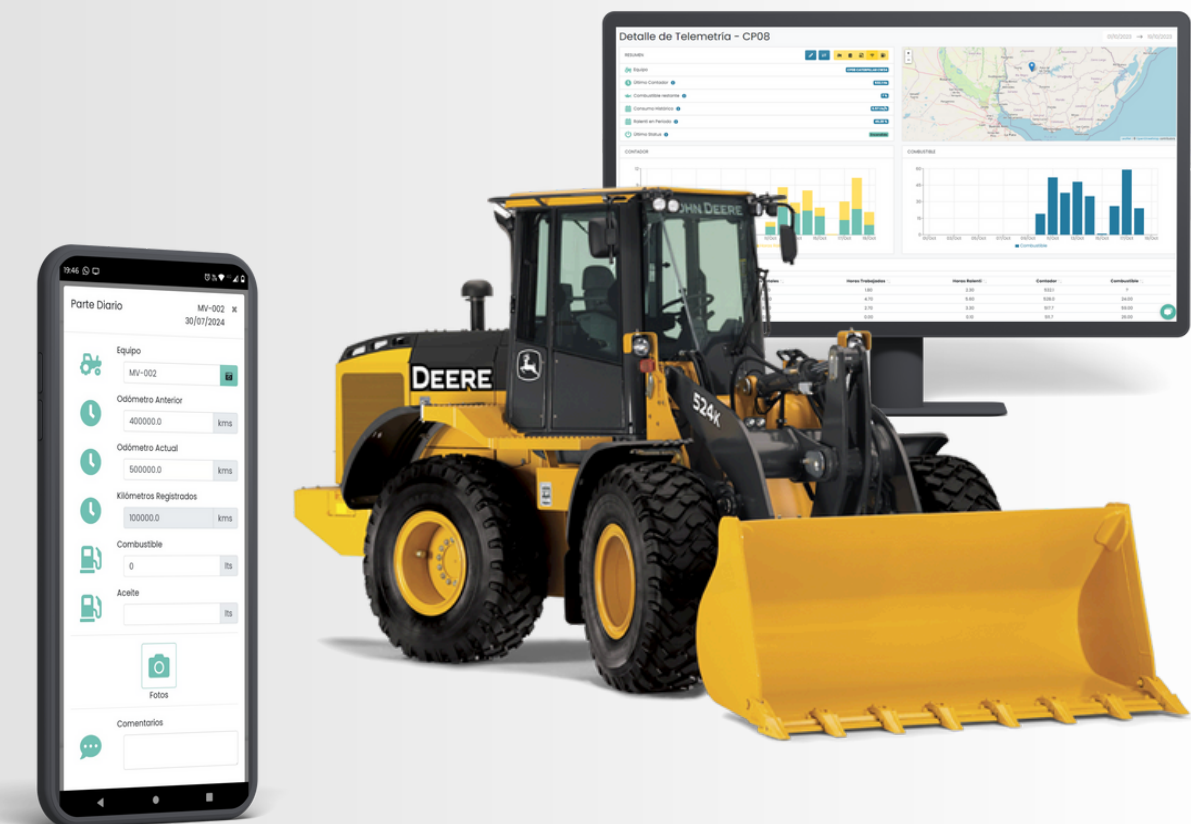
Maestría en dirección de empresas

Ing. Agustín Fonseca

Director: Mariano Visentin

Propuesta de negocio

Startup productora de software de gestión para empresas constructoras

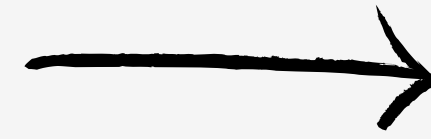




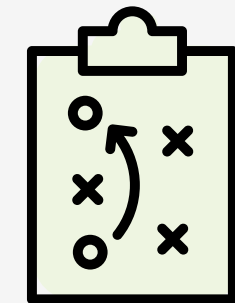
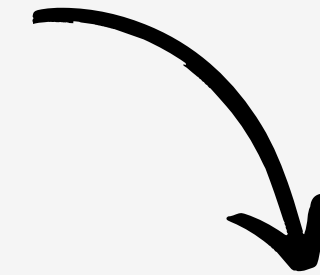
Contexto



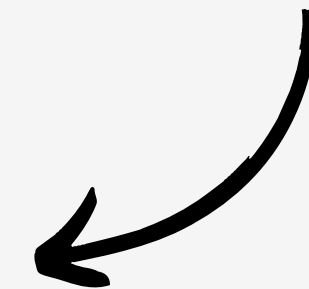
Problema



Producto



Análisis general



Mercado y cliente objetivo

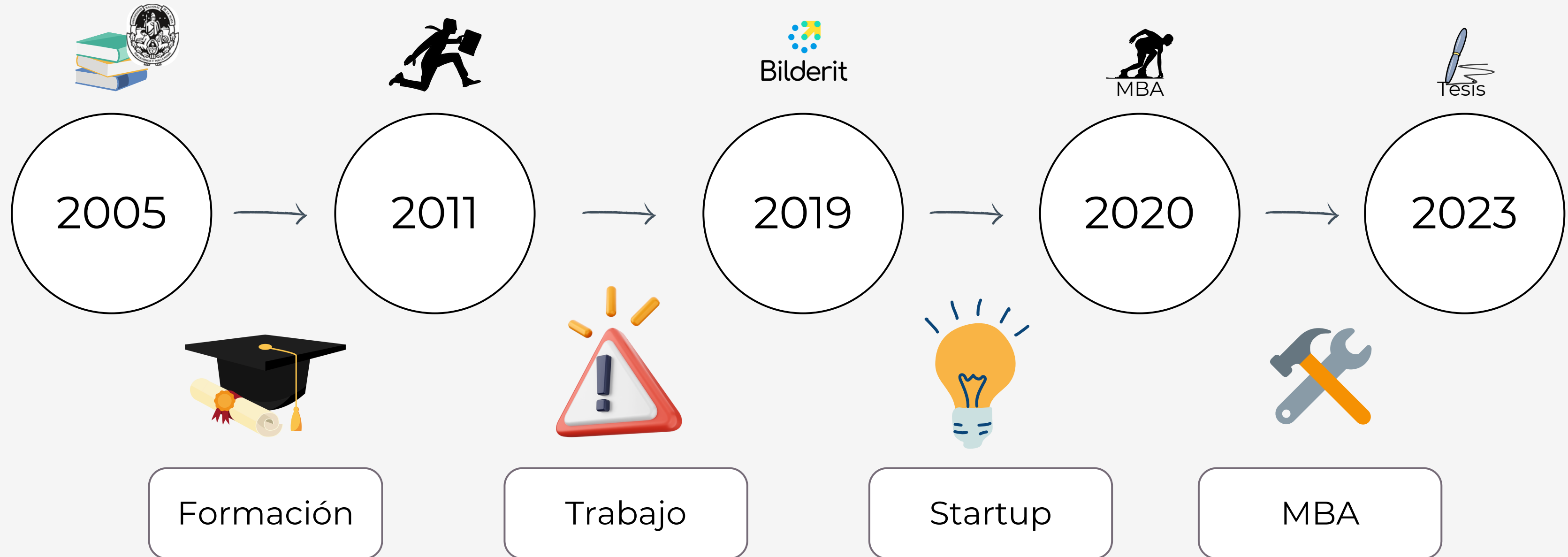


Modelo de negocio
FODA
CANVAS



Conclusión

Inicio



Donde?

Rubro

CONSTRUCCIÓN

MINERÍA

Donde?

Rubro

CONSTRUCCIÓN

MINERÍA

Área

Maquinaria



Capex

30%

Costos

Verticales
de negocio

Donde?

Rubro

CONSTRUCCIÓN

MINERÍA

DISPERSIÓN GEOGRAFICA

ROTACIÓN DE PERSONAL

FALTA DE CONECTIVIDAD

PLAZO PROMEDIO 3 AÑOS



140.000 USD



200.000 USD

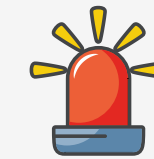


600.000 USD

Problemas

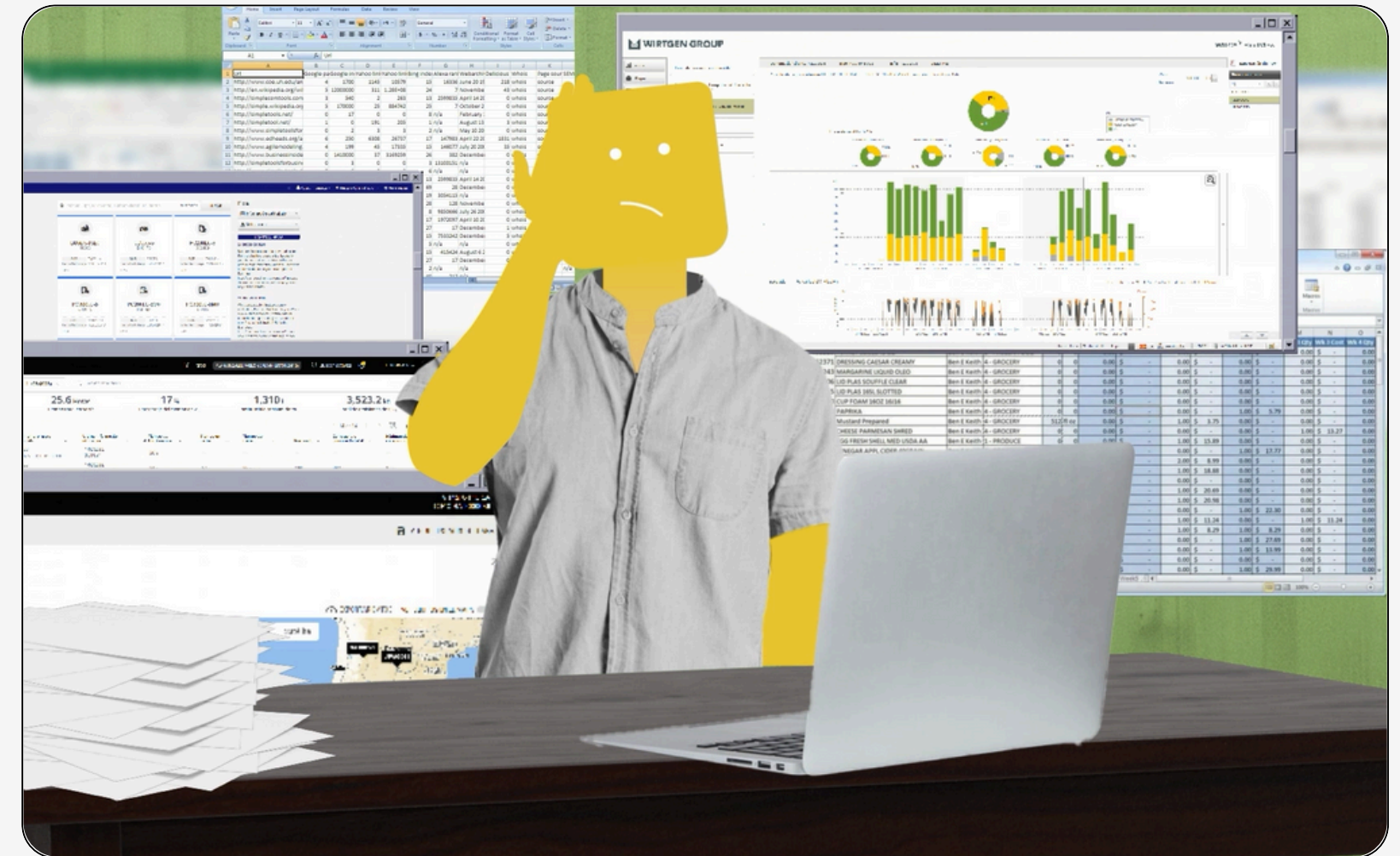


Hs de uso



Alerta de falla

Colectar datos de campo



Problemas



Gestión por urgencias



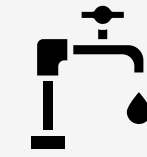
Reparaciones



Compras



Problemas



Despachos



Desvíos de combustible

Control de combustible



Fecha	Hora	Nombre y Apellido	Interno	Obra	KM/HS	Litros	Lts Total Batan	Abastecedor
30/5/24	15:47	Vazquez Wilki	M-1028	BARRIO 4	36.82	68.68	854.729	854.729 NICO
30/5/24	15:55	JUAN WILM.	R-2089	HELVESIA	65.54	60.68	854.797	NICOM
30/5/24	15:59	HUGO AYALA	R-2063	BARRIO 4	178.981	60.68	854.851	NICOM.
30/5/24	16:07	Vazquez Wilki	M-1016	BARRIO 4	-	60.68	854.895	NICOM.
30/5/24	16:41	Miguel Urbán	R-2004	Los Domingos	-	20.75	854.955	NICOM.
30/5/24	16:42	Luis Flores	M-2003	Los Domingos	5315	39.05	854.976	NICOM.
31/5/24	09:33	Marcelo Vivas	M-1022	Los Domingos	10128	84.15	855.326	NICOM.
30/5/24	14:27	Anee Row	M 1031	PH	2276	130	855540	Corla.
04/06	07:30	Juan W	R 2089	Helvesia	68.578	163	855703	MARIV -1100
5/06	10:00	Gabriel Corla	R 3030	Cardabo	-	240	856043	Corla
5/06	10:00	Corla	R 3012	Cardabo	-	120	856163	Corla
5/6/24	10:58	Marcelo VIVA	M-1022	Los Domingos	10138	70	855.703	NICOM.
5/6/24	11:05	Alejandro Diaz	R-2083	Los Domingos	134.230	69	855.773	NICOM.
5/6/24	11:09	Luis Flores	M-2003	Los Domingos	5332	153	855.842	NICOM.
5/6/24	11:14	Alejandro Diaz	E-2019	Los Domingos	109.8	10	855.995	NICOM.
5/6/24	11:24	Alejandro Diaz	R-2004	Los Domingos	-	29	856.005	NICOM.
5/6/24		Ay Alfo Her	M 1016	B4 Nuevo	-	52	856.086	Corla.
5/6/24		Corla Miguel	R 3022	Robello	-	150	856.236	Corla

Confirmación

Entidades



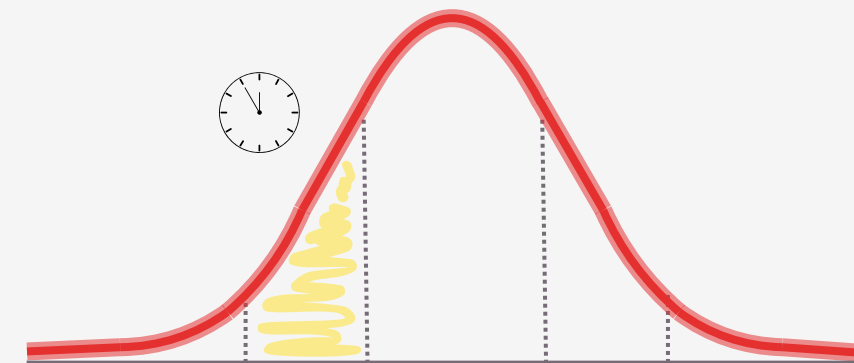
> 100 Presentaciones



10 Años en el rurbo



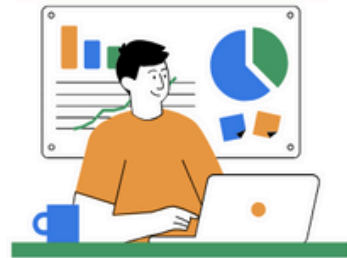
Early Adopters



Producto



Data entry



Tracker IoT



DIGITALIZAMOS LA GESTION
DEL PARQUE DE MAQUINAS

FÁCIL



Telemetría nativa



App Mobile

FLEXIBLE

Producto



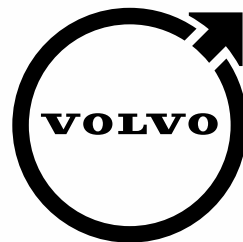
Telemetría nativa

KOMATSU

VÖGELE



JOHN DEERE



LIEBHERR



Datos de campo

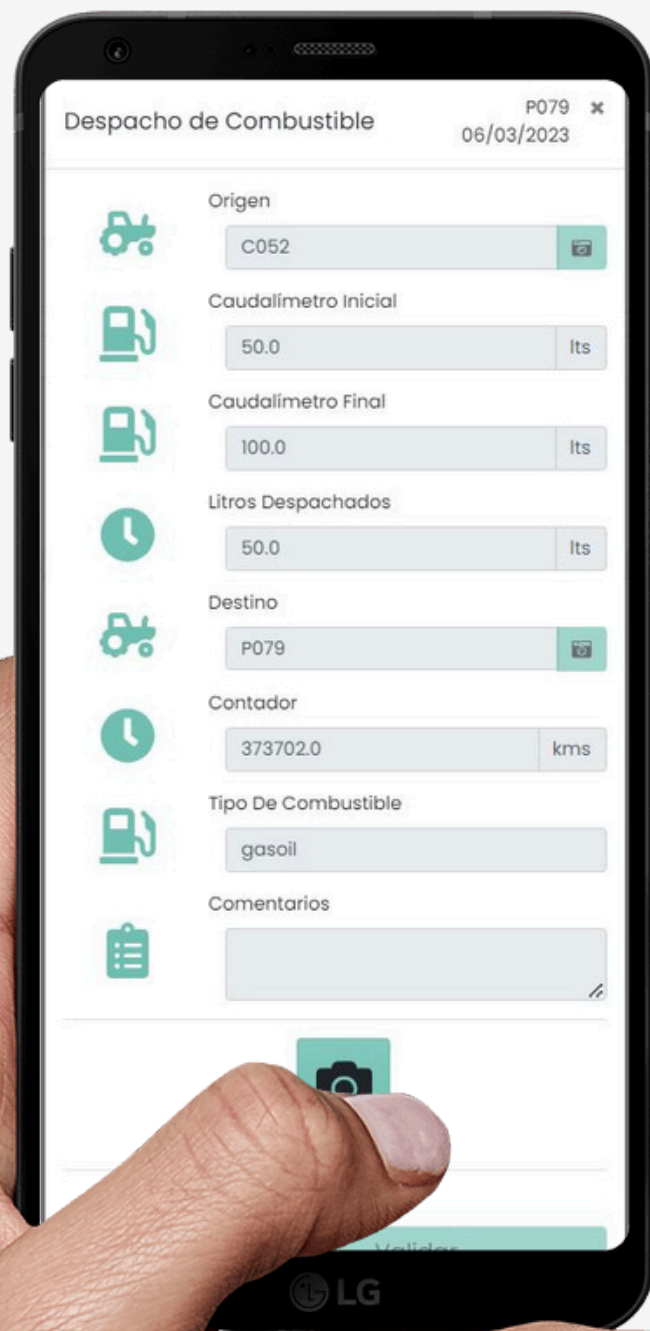
Tracker



Producto



Datos de campo



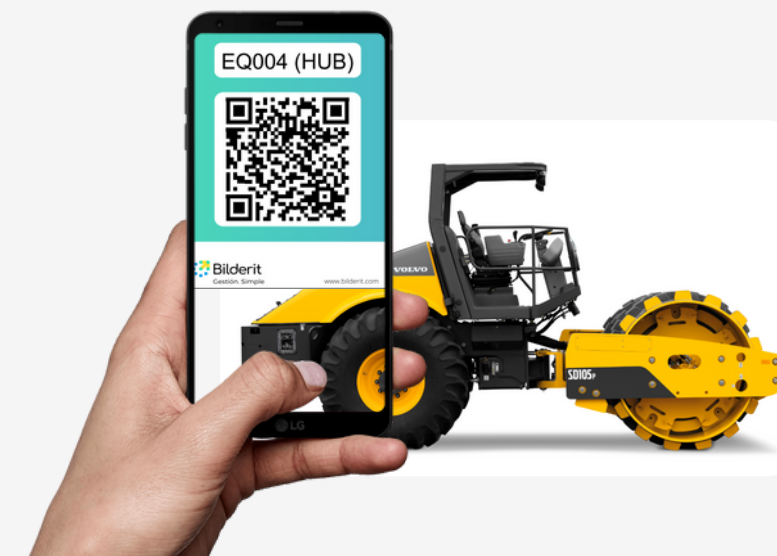
PARTE DIARIO

MECÁNICO

COMBUSTIBLE



Funcionamiento
off line

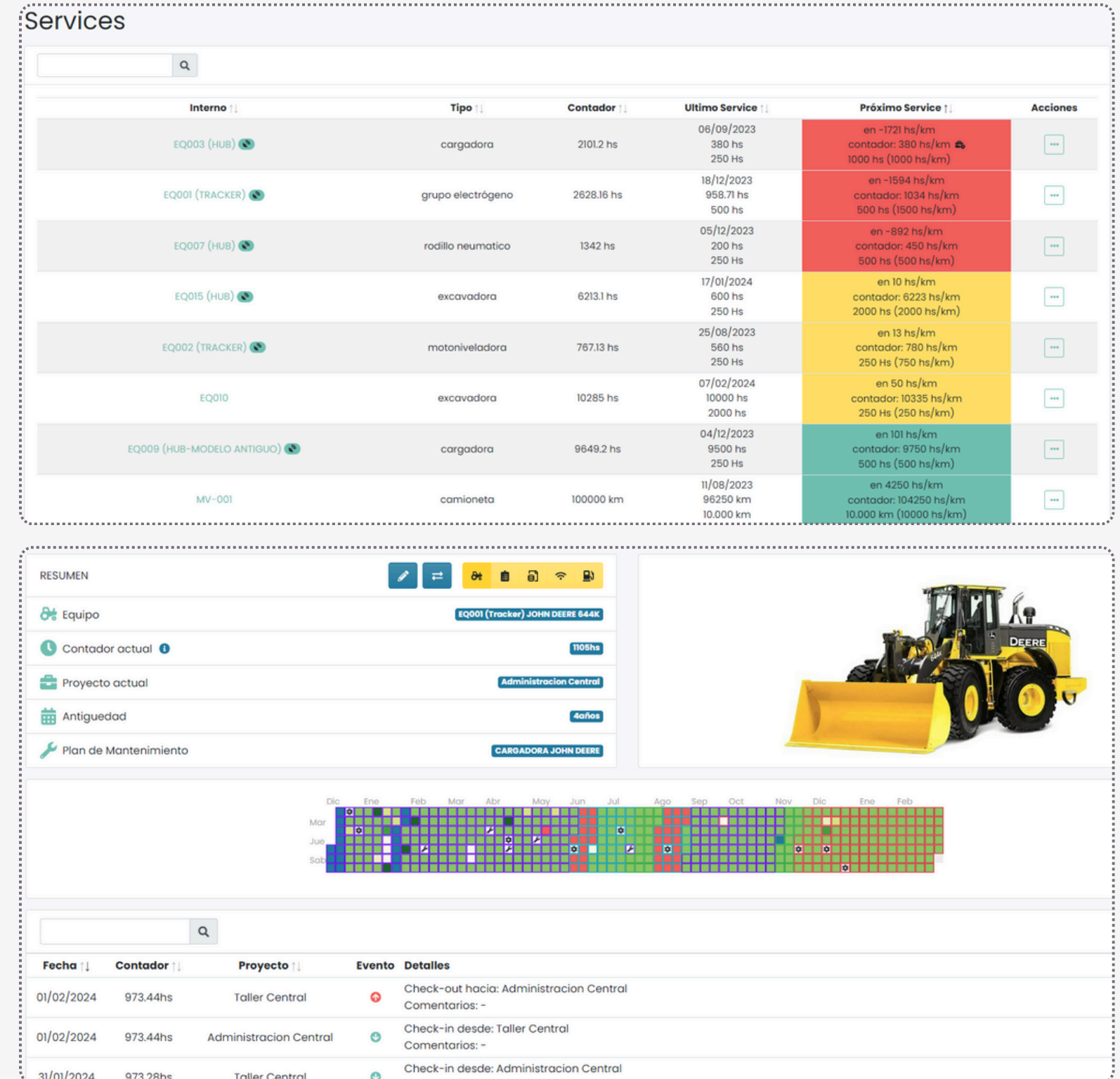
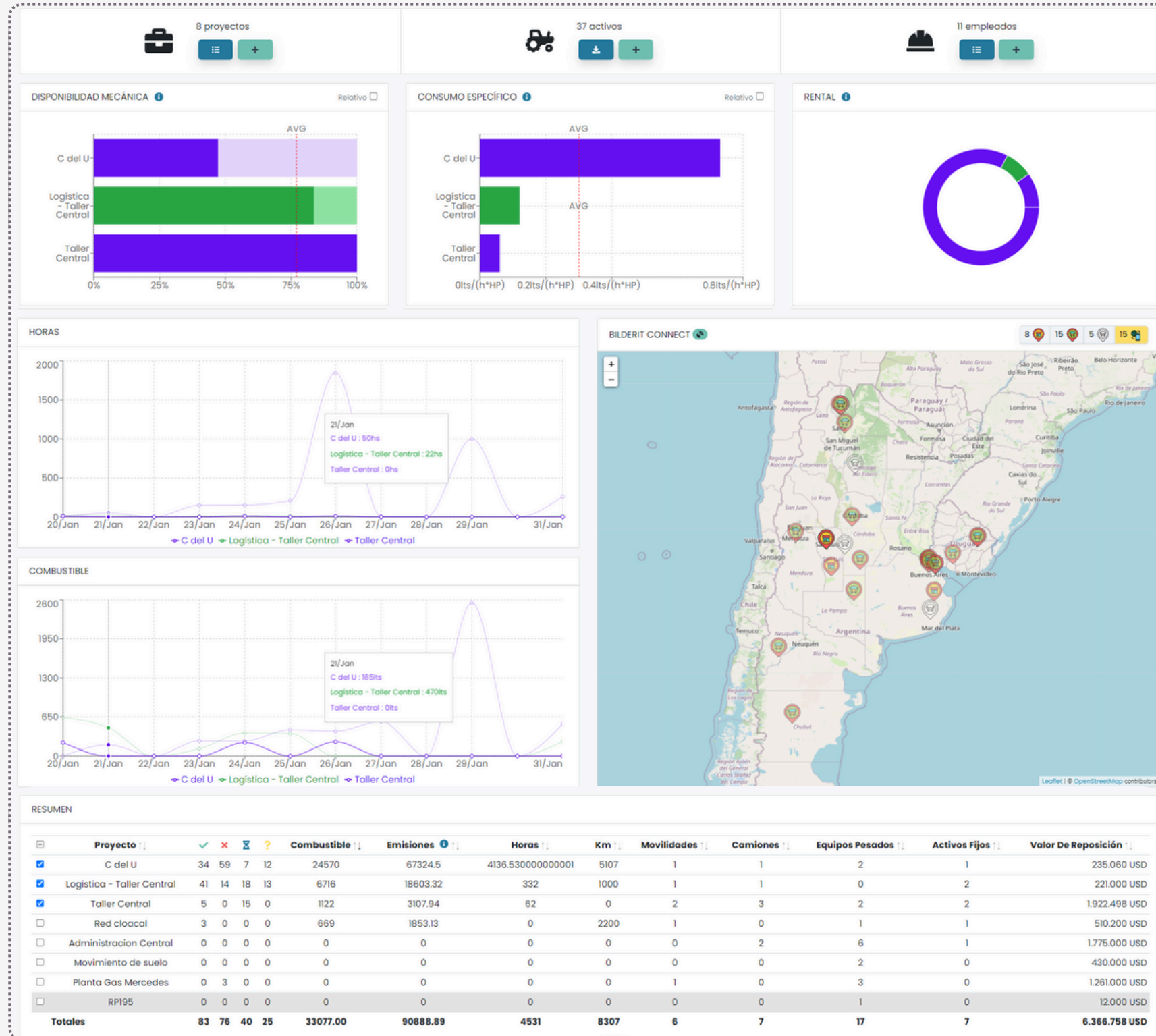


Scan QR

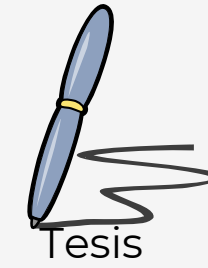
Producto



Software



Negocio



2023



Modelo de
negocio

Mercado y
cliente
objetivo

Competencia

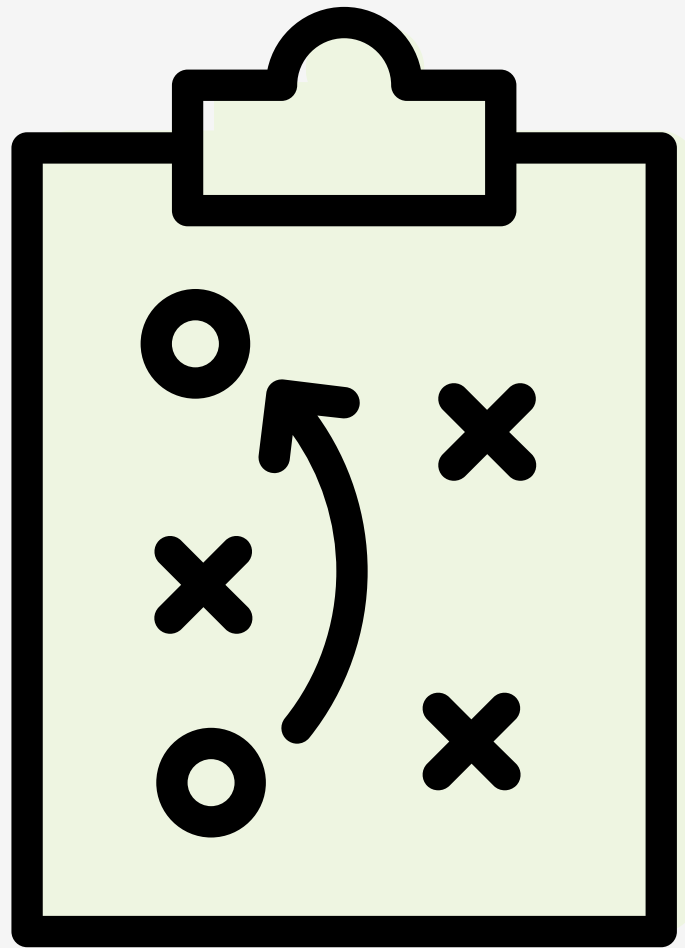
CANVAS

EQUIPO

FODA

Incertidumbre

Negocio



Modelo de
negocio ✓

Mercado y
cliente
objetivo ✓

Competencia ✓

CANVAS ✓

EQUIPO ✓

FODA ✓

Plan

Negocio

Modelo de
negocio ✓

B2C

B2B

B2G

Suscripción mensual

Equipo

DIRECTOR
COMERCIAL



Ing. Civil

ADMINISTRACION Y
FINANZAS



Ing. Civil

DESARROLLO
FRONTEND

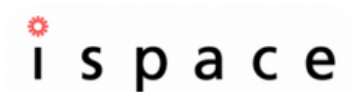


Ing. Electronico

DESARROLLO
BACKEND



Ing. Electronico



Cliente objetivo

REGIÓN



LATINOAMERICA

RUBRO



CONSTRUCCIÓN

MINERÍA

TAMAÑO

PEQUEÑA

0 a 100 Equipos

MEDIANA

100 a 400 Equipos

GRANDES

> 400 Equipos

Mercado objetivo



TOTAL

EMPRESAS

100 K

20%

CLIENTE OBJETIVO

20 K

10%

MARKET SHARE

2 K

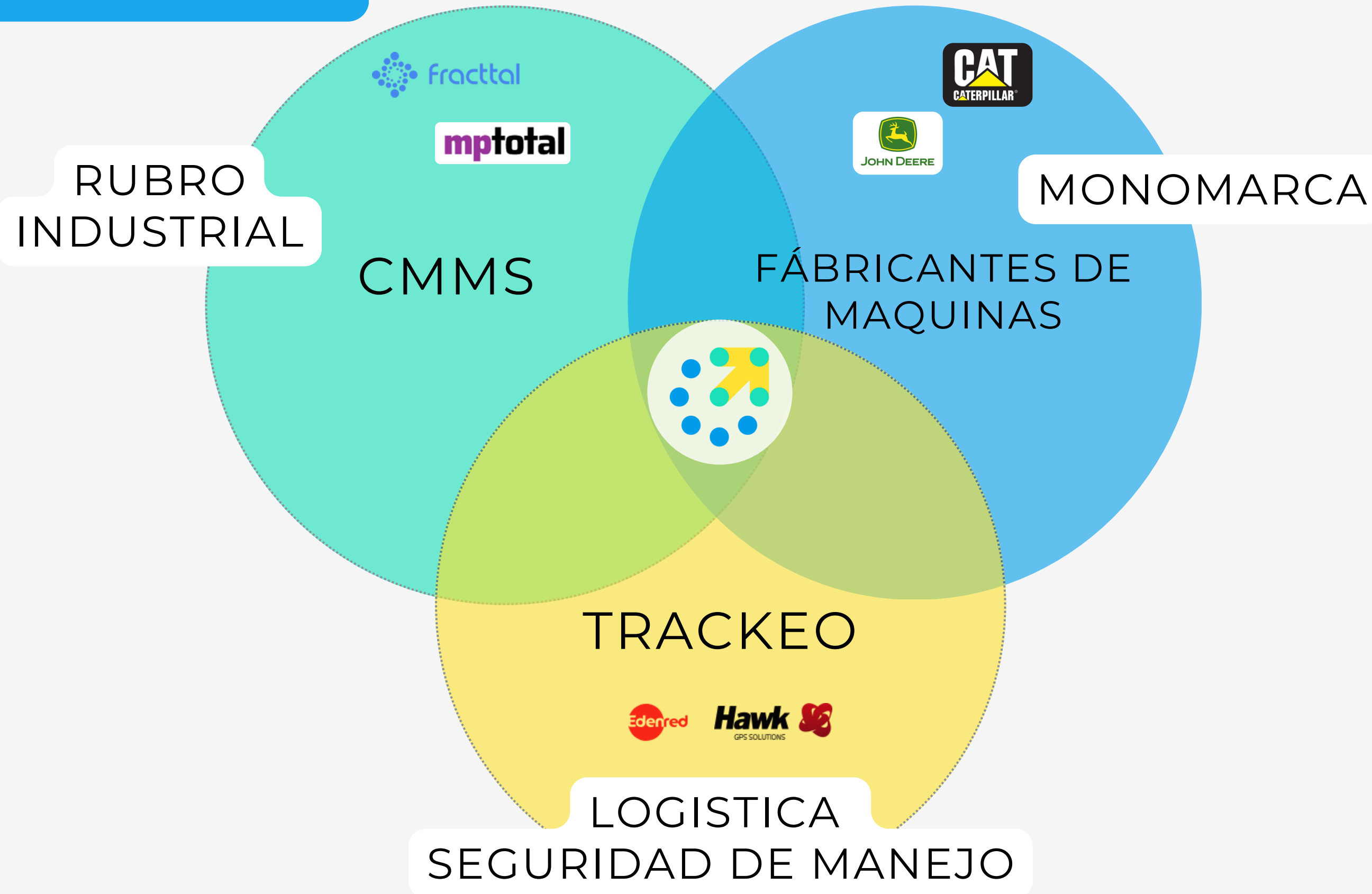
**TICKET PROMEDIO
USD 400 MES**

**USD 10 MM
ANUAL**

65%

MARGEN

Competencia



FODA



Fortalezas

- Implementación rápida
- Diseñada para el mercado objetivo
- Conocimiento del rubro

Oportunidades



- Competencia escasa
- Posibilidad de modernizar procesos actuales



Amenazas

- No cambie la cultura de gestión
- Evolución de la tecnología se vuelva un commodity
- Otros rubros migren a este negocio

Debilidades



- Falta de experiencia en:
- Desarrollo de negocios
 - Venta y marketing

CANVAS



Socios clave

- Empresas que vendan equipos pesados sin telemetría de fábrica
- Empresas que vendan insumos para equipos pesados
- Empresas que capaciten operarios



Actividades clave

- Servicio de implementación
- Desarrollo de estrategia de venta (B2B)
- Gestión de Financiación
- Desarrollo de Módulos | Programación
- Desarrollo de imagen | Comunicación digital
- Marketing digital
- Asistencia Técnica
- Reuniones internas de desarrollo de estrategia.



Propuesta de valor

- El hub multimarca de telemetría evita tener que usar varias plataformas para ver la información de toda la flota.
- La telemetría evita depender que el operario registre los datos del equipo y permite tener datos más consistentes.
- Es una solución que incluye todas las marcas del mercado.
- Se adapta a aquellas empresas con parque de máquinas anticuado sin telemetría.
- La app operario funciona inclusive sin señal.
- Información real time



Relacion con el cliente

- Contacto telefónico
- Reuniones virtuales
- Redes sociales (Linkedin / Facebook / Instagram)



Canales

- Web site
- Canal de YouTube
- Redes sociales (Linkedin / Facebook / Instagram)



Segmentos de clientes

- Rubro:
 - Construccion - Vial y Ferroviaria
 - Minería
 - Nuevos segmentos: Industrial / Aeroclubes / Parque de lanchas / Taller mecánico de autos / Agro
- Tamaño:
 - 0 a 100 equipos
 - Mayor a 400 equipos
- Región:
 - Latinoamérica



Estructura de costos

- Costos de mantenimiento de empresa Argentina
- Impuestos
- Hosting (AMAZON)
- Programadores
- Marketing digital
- Servicio de gestion comercial
- Mantenimiento de empresa fuera de argentina
- Empleados (venta, implementación y gestion de la empresa)



Fuente de ingreso

- Suscripción mensual Software Bilderit
- Venta de productos de telemetría
- Venta de Bilderit Connect (Hub Multimarca)
- Asociación con empresas de venta de insumos
- Asociación con empresas de capacitación de personal clave en la construcción

Actualidad

Clientes

12

11



1



1º Cliente | 2021

Producto

6

Módulos



Telemetry

Facturación

4K

USD x Mensuales

Ticket promedio
400 USD

Maquinas

3.5K

Activos totales
Administrados en
Bilderit

Conclusión

PROBLEMÁTICA



EQUIPO



PROPUESTA DE VALOR



MERCADO



ESCALABLE



CELERIDAD

Conclusión

PROBLEMÁTICA ✓

EQUIPO ✓

PROPUESTA DE VALOR ✓

MERCADO ✓

ESCALABLE ✓

CELERIDAD ✓



FINANCIAMIENTO

USD 150 K

Conclusión

Marketing y venta

Internacionalizar el producto



Posicionar la marca



¡Muchas gracias!

