

RED DE INVERSIÓN ÁNGEL PARAGUAY

KOGA

en alianza con





PUNTO'Y
TU PUNTO DE RECARGA

DOLOR DE MERCADO

Problema

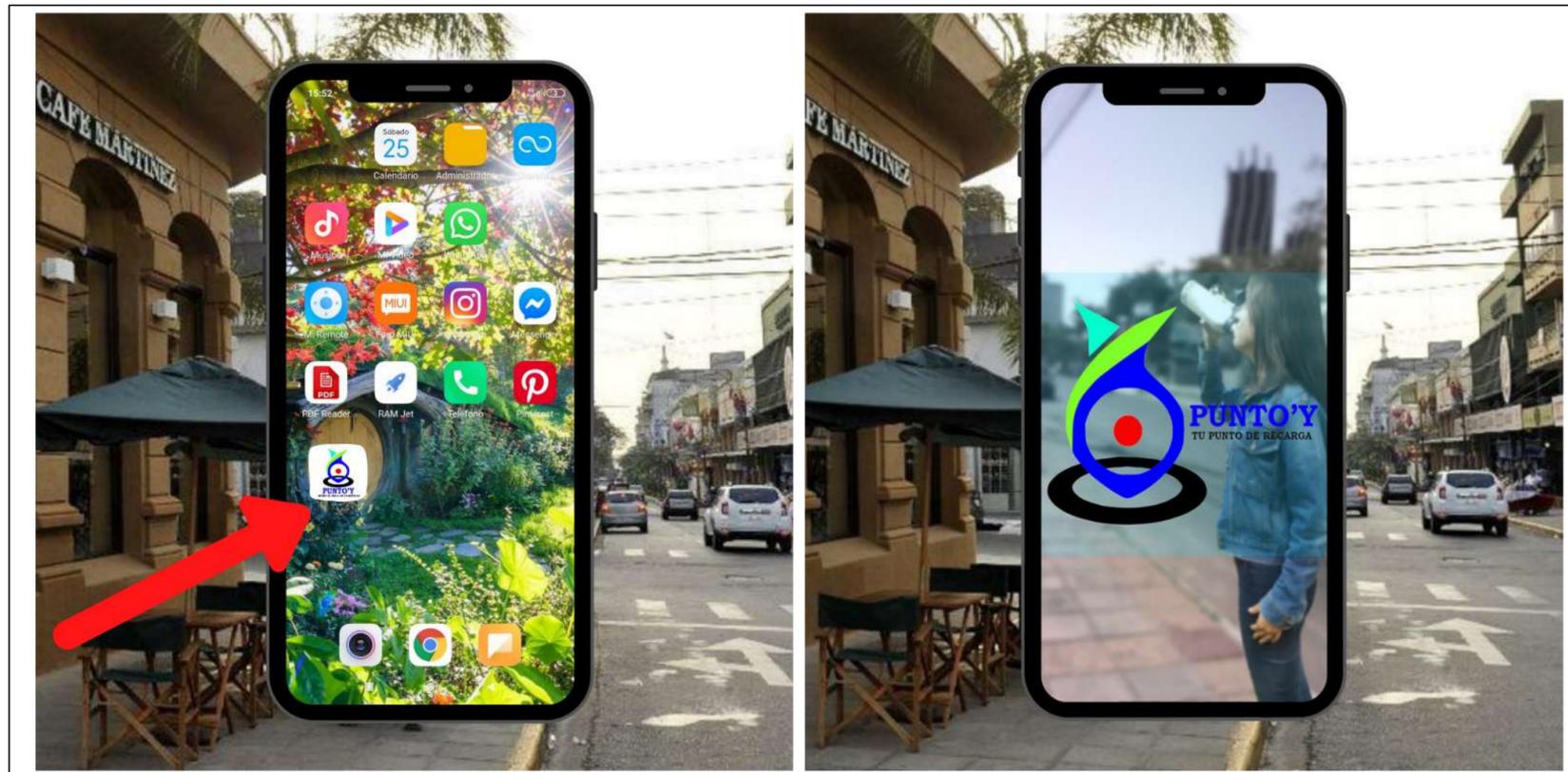
- Negocios: Baja imagen ambiental y necesidad de mejorar el tráfico de clientes en los negocios. Nos enfocaremos a Restaurantes y Estaciones de Servicio.
- Consumidores: Generación de residuos de botellas plásticas, personas en áreas urbanas les cuesta encontrar lugares donde recargar agua potable para beber, comprar dos o más botellitas de agua resulta un gasto. La mayoría de los entrevistados iban desde los 18 a 32 años y manifestaban su descontento al tener que comprar agua o aguantarse la sed por no encontrar agua para recargar, también abrimos un formulario para juntar firmas de las personas interesadas. Colectamos en una semana 32 firmas.



La solución consiste en una aplicación móvil o página web que acerque, mediante geo-referenciación, a los usuarios a puntos de recarga de agua gratis o de pago instalados en negocios cercanos a él.

Esto beneficia tanto al usuario para que ya no gaste en botellas plásticas y a los negocios para recibir visitas y mejorar su imagen ambiental ya que una vez asociados con PUNTO'Y aparecerán en la web o app como punto de recarga.

SOLUCIÓN PROPUESTA

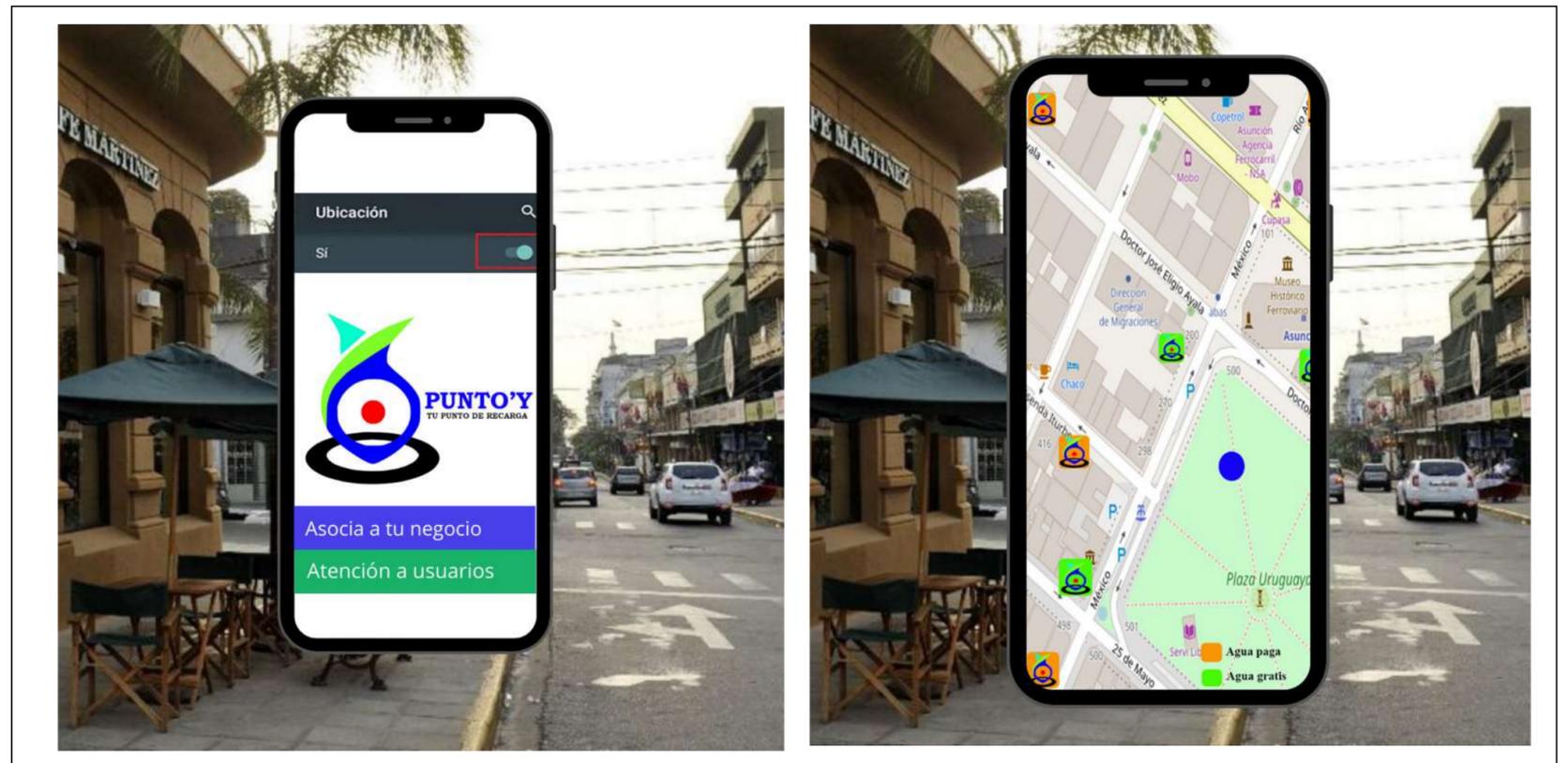


El usuario debe descargar la app en su móvil o ingresar al sitio web, activa el gps móvil o mira el mapa y le aparecen automáticamente los negocios cerca suyo donde puede acercarse a recargar agua.

En el mapa pueden diferenciarse fácilmente si el negocio brinda agua gratis o brinda agua paga con un valor máximo de 3000Gs.

Los puntos de recarga de agua potable serán con filtros, o estaciones de agua que Uds instalaran? Mencionar eso

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.



VENTAJA COMPETITIVA.

Ya existen aplicaciones en Paraguay que buscan acercar a las personas con puntos para depositar sus residuos mientras que ayudan a recicladores, cuidando así el medioambiente y la economía.

Punto'Y se diferenciaría en que además de disminuir residuos de botellas plásticas, buscará mejorar la economía de negocios asociados al recibir visitas de potenciales clientes que buscan recargar su termo o botellita con agua gratis o paga.

Punto'Y no busca crecer solo, sino favorecer a negocios y a personas en su día a día, además de cuidar al medioambiente.

Actualmente no hay una página web o app similar en el país que busque conectar negocios y usuarios que quieran recargar agua.

MERCADO OBJETIVO.

Nuestro mercado potencial está destinado a bares, restaurantes, estaciones de servicios y otros tipos de negocios que quieran asociarse, existen (En Asunción y Gran Asunción existen 1500 aprox. locales de comida según Asociación de Restaurantes del Paraguay y 600 estaciones de servicios en todo el país según InfoNegocios2019). Pretendemos alcanzar al menos 60% de estos en un año luego de lanzar la página web y luego la app.

El área geográfica sería todo el Paraguay, para personas de 18 a 35 años o más, personas que trabajan, universitarios, colegiantes, hombres y mujeres, para todos los estratos sociales.

para complementar el perfil, creo que sería mas por habitos y comportamiento. Ej: personas que se movilizan diariamente por las calles y utilizan mucho el transporte urbano. Revisar su entregable de Tamaño de Mercado y también su segmentación.

MODELO DE NEGOCIO.

Nuestro modelo de negocios se basa en buscar negocios interesados en ser parte de nuestra base de datos y aparecer en la pagina web o app geolocalizado para ser visibles y que los usuarios puedan llegar a él. Se pagaría un monto inicial en etapa beta de 50.000gs por asociarse y una cuota de permanencia de forma mensual, la cuota más barata será para agua gratis con un monto de 20.000gs y un monto de 35.000gs para agua de paga.

Se basa en ofrecer a negocios interesados formar parte de nuestra plataforma como punto de recarga, a cambio de un pago único inicial de 50.000gs por asociarse y luego una cuota de permanencia de forma mensual. La cuota más barata será para ofrecer agua gratis con un monto de 20.000gs y un monto de 35.000gs para vender la recarga de agua.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Matriz de competidores	
Soluciones Ecológicas	Competidor indirecto
Dasani	Competidor directo
Agua Seltz	Competidor directo
Agua Torrente	Competidor directo

Creo que sería más descriptivo el uso de otra matriz con variables como “posibilidad de recarga” y/o costo, o ahorro precio, facilidad de acceso.

EQUIPO.



Cintia Figueredo - Ingeniera ambiental
Profesional independiente, Consultora ambiental, manejo de SIG,
Gestión de residuos, Liderazgo en equipo.

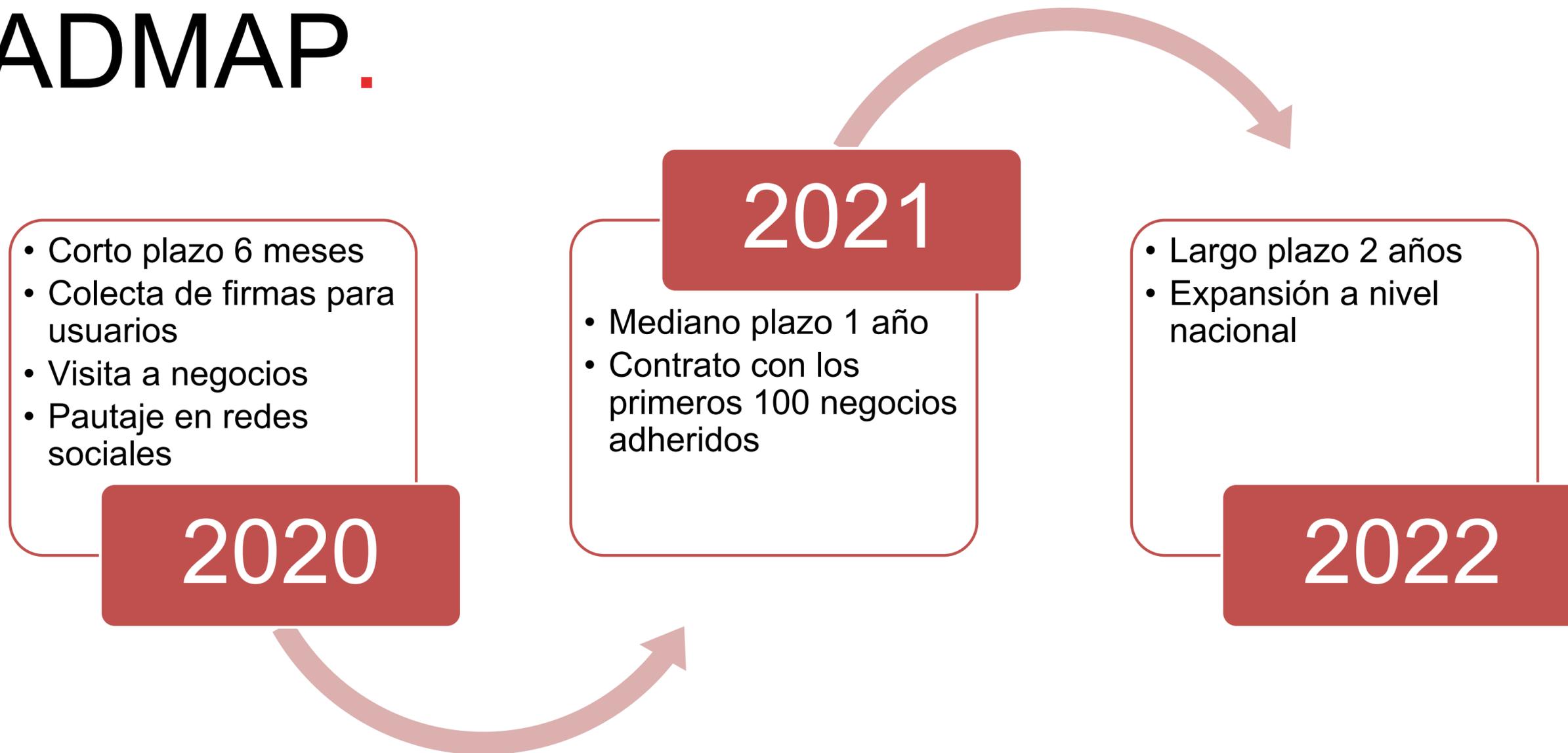


Jazmín Patiño - Ingeniera ambiental
Profesional independiente, Consultora ambiental, manejo de SIG, con
conocimientos en ventas, atención al cliente, marketing digital y
community manager.

Una vez logrado asociar al **60%** de los negocios del país en el plazo de un año, pretendemos también vender nuestros propios termos reutilizables luego de 6 meses de iniciar la app o página web, realizar eventos donde los usuarios tengan que recorrer los puntos de recarga cada un año.

No veo que incluyan en sus hitos: el desarrollo de un PMV, o de la plataforma en version beta, v1.0, etc. Qué hay del tema del filtro o dispenser de agua potable?

ROADMAP.



MÉTRICAS

Ingresos mensuales (etapa beta de la startup, primeros 100 puestos de recarga)	
Monto de asociación	50.000 = 5.000.000
Cuota agua gratis	20.000 = 2.000.000
Cuota agua de paga	35.000 = 3.500.000
	10.500.000
Gastos fijos	
Pagina web	3.000.000
Oficina	1.000.000
Electricidad	500.000
Agua	100.000
Internet	1.000.000
	5.600.000
Costo de prospección de clientes	5.000.000
Gastos variables	
Mantenimiento	4.140.000
Imprevistos (10%)	560.000
TOTAL =	15.000.000

Aquí habria que poner otro tipo de metricas: como ser cantidad de usuarios activos en la app, retención, cantidad de comercios contactados/interesados/asociados, u otros que sean pertinentes.

PROPUESTA DE INVERSIÓN.

No se si el uso de una Nota Convertible sea la mejor opción. Esto lo dirán nuestros aliados con más experiencia en esto.

- (1) 15.000.000 página web, prospección de clientes y venta
- (2) 60.000.000 app más prospección de clientes y venta

Instrumento de Inversión propuesto es Convertible Note

(1) Inversión: 15.000.000 gs
Tasa de descuento: 15%
Precio acciones: 100.000 gs

Tasa de interés: 5%
Maturity date: 1 año

Evento de conversión:

$$\text{Gs } 15.000.000 * 1,05 = \text{Gs } 15.750.000$$

$$\text{Gs } 1 * (1 - 0,15) = \text{Gs } 0,85$$

$$\text{Gs } 15.750.000 / \text{Gs } 0,85 = 18.500.000 \text{ acciones}$$

(2) Inversión: 60.000.000 gs
Tasa de descuento: 15%
Precio acciones: 100.000 gs

Tasa de interés: 5%
Maturity date: 1 año

Evento de conversión:

$$\text{Gs } 60.000.000 * 1,05 = \text{Gs } 63.000.000$$

$$\text{Gs } 1 * (1 - 0,15) = \text{Gs } 0,85$$

$$\text{Gs } 63.000.000 / \text{Gs } 0,85 = 74.150.000 \text{ acciones}$$