

1 El problema

Al afrontar una reforma o rehabilitación se plantean muchos problemas:



¿a quién llamar? referencias cercanas, portales de intermediación con profesionales, páginas amarillas o buscadores de internet...generalmente supone una pérdida de tiempo muy elevada y una gran incertidumbre en los resultados obtenidos.



¿Cómo interpretar y valorar los presupuestos u ofertas obtenidos para seleccionar el más adecuado? En esta valoración aparte del tiempo necesario se sigue teniendo un elevado grado de incertidumbre.



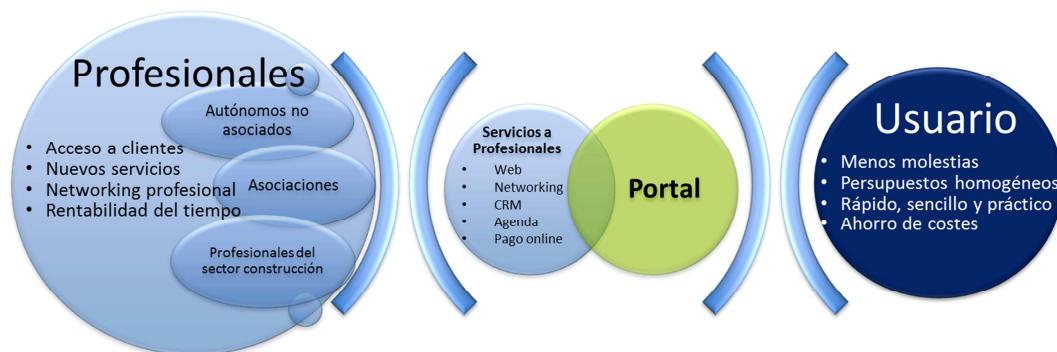
¿Se ha seleccionado la oferta adecuada? En caso de no escoger un presupuesto adecuado podrían existir desviaciones sobre la oferta inicial con el consiguiente incremento en tiempo de ejecución y en importe.

2 El mercado



3 La solución

Portal de intermediación entre usuarios y profesionales con una oferta de servicios asociados para facilitar la creación de solicitudes de reforma y validar y comparar ofertas y presupuestos recibidos. Proporciona servicios adicionales al profesional para su actividad diaria facilitando su trabajo y actualizando tecnológicamente su empresa.



4 El modelo de negocio

Basado en la oferta y prestación de servicios cruzados entre usuarios y profesionales a través del portal obteniendo ingresos principales de las cuotas de los socios profesionales y de servicios de pago ofrecidos tanto a usuarios como a profesionales:

Cuotas de profesionales

Free	Silver Level	Gold Level
0 €/mes	7,99 €/mes	14,99 €/mes
<ul style="list-style-type: none"> Pago por presupuesto 10€ por presupuesto 	<ul style="list-style-type: none"> 1 presupuesto gratis 5€ por presupuesto adicional Página Web Soporte especializado 	<ul style="list-style-type: none"> 2 presupuestos gratis 2,5€ por presupuesto adicional Networking entre profesionales Servicios Silver Preferencia en búsquedas

5 Financiación

Fuente Inversión	Capital estimado	Objetivo
Aportación inicial	30.000 €	Construcción y puesta en marcha
Rondas de financiación	525.000 €	
<ul style="list-style-type: none"> Primera Ronda de financiación Segunda Ronda de Financiación (mes 12) 	<ul style="list-style-type: none"> 125.000 € 400.000 € 	<ul style="list-style-type: none"> Lanzamiento y acción comercial en Galicia Crecimiento y expansión

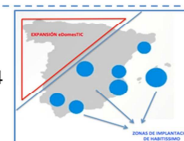
6 El plan



Lanzamiento y relaciones comerciales inicialmente en Galicia, aprovechando el conocimiento y acceso a asociaciones y colegios profesionales y otros estamentos de la sociedad Gallega.

Consolidación del mercado gallego con el objetivo de llegar a los 1014 profesionales y 2.345 usuarios en el portal. Inversión en acciones de marketing digital (viralidad, SEM, SEO) y acciones comerciales promocionales para la consolidación, crecimiento y captación de profesionales.

Acciones comerciales enfocadas al mercado español comenzando por Asturias, Castilla-León, Cantabria, País Vasco, Navarra, Extremadura. Se alcanzarán en el tercer año los 25.544 profesionales y 89.473 usuarios, hasta llegar a los 765.526 usuarios y 134.771 profesionales en el quinto año.



Expansión y consolidación en el mercado nacional, principales ciudades españolas, Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia.

Expansión por países latinos y sudamericanos y resto del mercado internacional cubriendo las oportunidades detectadas a nivel global. Entrada de aceleradoras e inversores que facilite el crecimiento y posicionamiento nacional e internacional.