



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

VIGILADA MINEDUCACIÓN - SNIES 1704



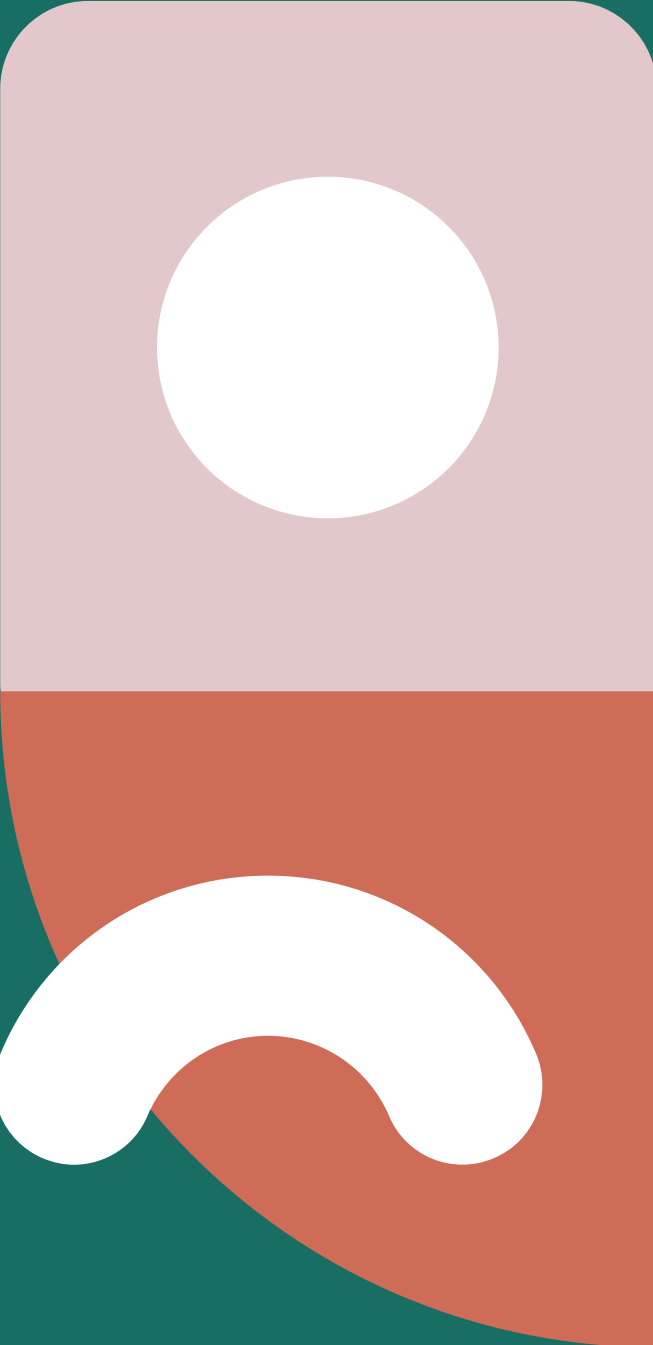
Vigencia por seis años

Mi Logística SAS



Carlos Andrés Acosta Rubio
Nicolás Saavedra Rubiano





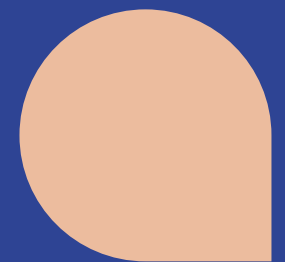
Mi Logística SAS

Business Plan



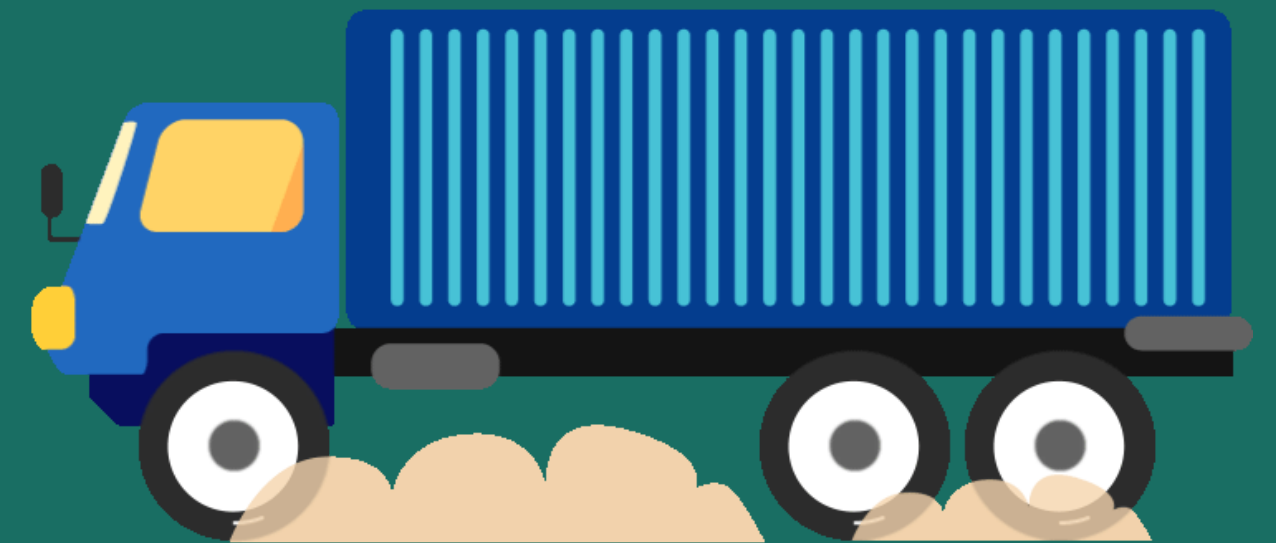
**Presentado por: Carlos Andrés
Acosta Rubio & Nicolás Saavedra
Rubiano**

Asesor: Lucy Andrea Cely Torres

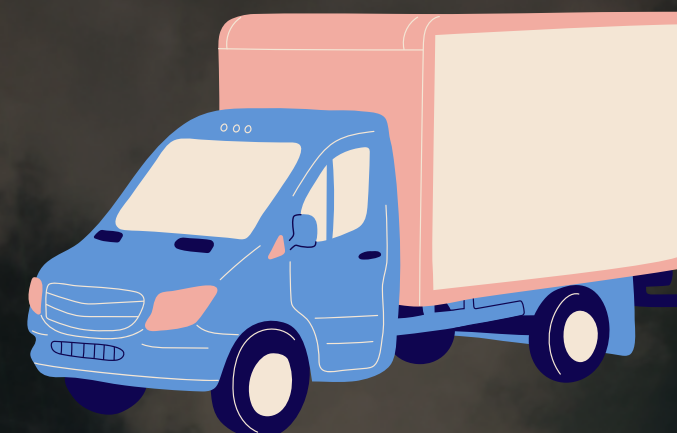


Contenido

- Justificación
- Problema
- ¿Qué ofrecemos?
- Objetivos
- Futuro de la empresa en el mercado
- Variaciones en el mercado transporte
- Modelo de negocios
- Plan de mercadeo
- Estructura organizacional
- Nomina inicial
- Estudio de operaciones
- Estudio financiero
- Conclusiones



Justificación



Transporte de carga Eco-friendly

Mi LOGÍSTICA SAS trae al mercado un medio de transporte de carga con un porcentaje de 0% en cuanto a emisión de gases nocivos para el medio ambiente.

Tecnología

Nuevas tecnologías de transporte de carga seca para el mercado Colombiano

Empatía

Aliados estratégicos con la misma mentalidad.

Tercerización

Acompañamiento tercerizado a nuestros clientes aliados.

Problema

Bajos precios en el mercado logístico,
genera alta competitividad

Flota electrica

Implementación de flota eléctrica,
para reducir costos en el mercado.

Fletes

Fletes mas baratos debido a un
menor desgaste de la flota
electronica.

Costos de mantenimiento

Los costos de mantener una flota
eléctrica es menor que una flota
tradicional.

¿iiQué ofrecemos!!?

Se entregará un servicio de transporte, especializado en carga seca a nivel nacional, poniendo al servicio de nuestros clientes una flota eléctrica confiable y con todas las garantías que exige el mercado.

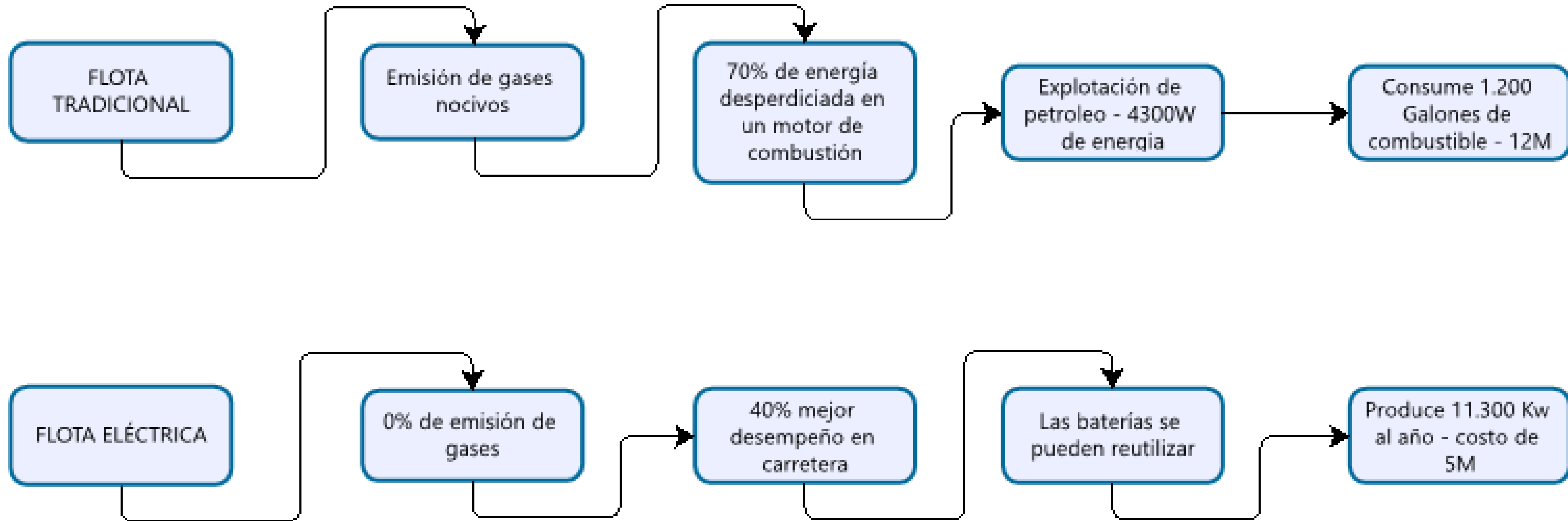


Características Flota Eléctrica



- Impuestos sobre el 1% del valor comercial del vehículo según la ley 1964 del 2019.
- Reducción del costo de mantenimiento en un 41%
- Baterías reutilizables y reciclables

Comparativo Combustión - Eléctricos



Objetivos



**Plan de
Ecommerce**

**Identificación
de
oportunidades**

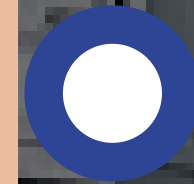
**Estudio
de la
norma**

Futuro de la empresa en el mercado

**Preservación
del medio
ambiente**



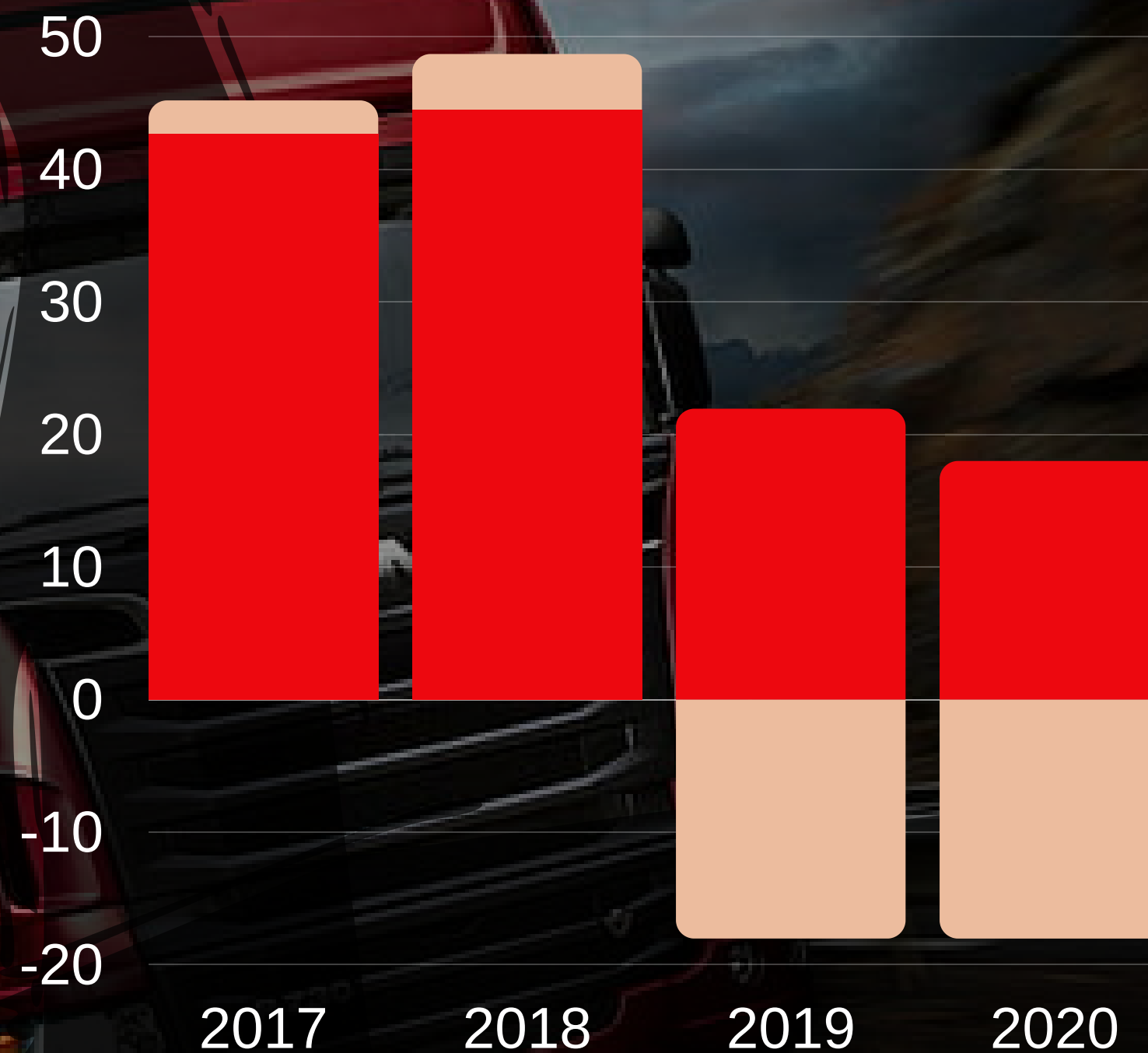
**Alta
competi
tividad**



Adaptabilidad

Variación en el transporte de carga seca terrestre

la afectación económica presentada en el segundo trimestre del 2020, se observa un crecimiento de la economía del 4,2% con respecto a años anteriores.



Modelo de Negocios

CANVAS				
socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relaciones con los clientes	Segmento de clientes
Empresas logisticas con una excelente gestion en su sostenibilidad para la conservacion del medio ambiente	Nuestra actividad clave es entregar mercancia en el menor tiempo posible para aumentar fidelidad y expansion a nivel de clientes.	El valor agregado de nuestro producto es la implementacion de flotas electricas en el mercado logistico	Los clientes se atraeran de dos maneras con nuestro modelo de precios bajos gracias al ahorro que causa la flota electrica y las empresas que quieren mantener su transporte de carga sostenible y amigable con el medio ambiente	El publico objetivo son las empresas que deseen transportar su mercancia a nivel nacional con una solucion ecoamigable para el planeta gracias a nuestra flota electrica
	Recursos claves		Canales	
	El modelo requiere de una flota electrica con puntos claves distribuidos en diferentes partes del país para cargar los vehiculos		Se implementara una estrategia de e-commerce con plataforma digitales, redes sociales, publicado en paginas web	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Se utilizara un modelo de negocios low cost gracias a la flota de transporte de carga seca electrica la cual reduce los costos en un 41 % y nos permite dar un precio mas bajo de lo comun a las empresas de logistica cotidianas que utilizan camiones tradicionales		Inversores, pagos de clientes, socios fundadores		

Plan de mercadeo

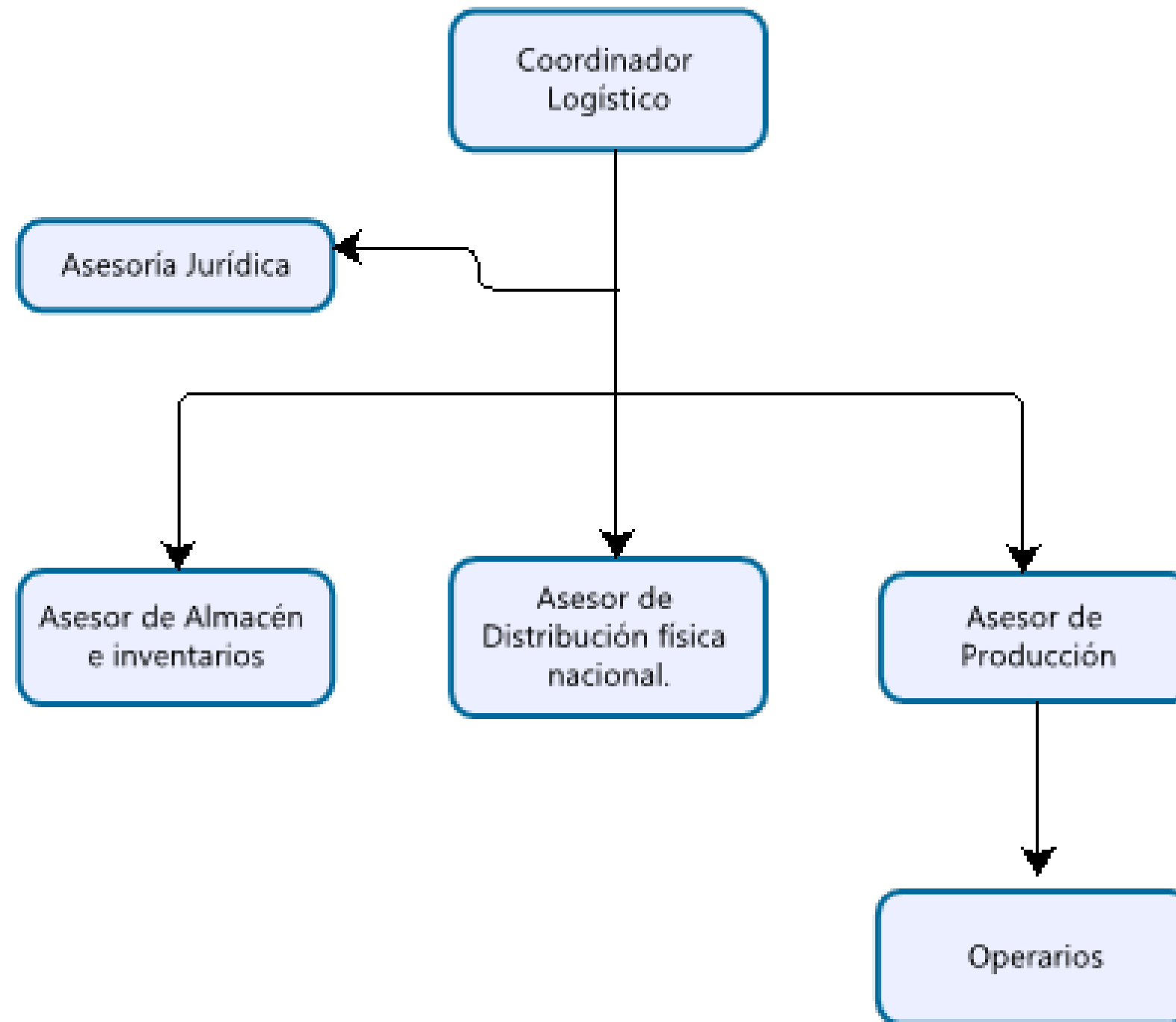
Estrategia de e-commerce, potencializaremos las redes sociales. Tanto con publicidad como con constante testeo del mercado.

Mercado total o direccionable (TAM)

Mercado que podemos conseguir (SOM)

Mercado que podemos servir (SAM)

Estructura Organizacional



Estudio de operaciones

ORIGEN/DESTINO			MI LOGISTICA SAS			
BOGOTA	DEPARTAMENTO	KM	VALOR OPERACIÓN DEDICADA EN NPR	VALOR OPERACIÓN DEDICADA EN SENCILLO	FLOTA ELECTRICA	VARIACION
ARMENIA	QUINDIO	282	\$1.091.400	\$1.540.800	\$ 643.926,00	41%
BARRANQUILLA	ATLANTICO	1003	\$2.439.600	\$3.659.400	\$ 1.439.364,00	41%
BUCARAMANGA	SANTANDER	398	\$1.540.800	\$2.311.200	\$ 909.072,00	41%
CALI	VALLE DEL CAUCA	470	\$1.540.800	\$2.311.200	\$ 909.072,00	41%
CUCUTA	NORTE DE SANTANDER	580	\$1.926.000	\$3.402.600	\$ 1.136.340,00	41%
DOS QUEBRADAS	RISARALDA	325	\$1.155.600	\$1.733.400	\$ 681.804,00	41%
IBAGUE	TOLIMA	202	\$898.800	\$1.444.500	\$ 530.292,00	41%
MANIZALES	CALDAS	295	\$1.258.320	\$1.887.480	\$ 742.408,00	41%
MEDELLIN	ANTIOQUIA	420	\$1.412.400	\$2.118.600	\$ 833.316,00	41%
PEREIRA	RISARALDA	324	\$1.155.600	\$1.733.400	\$ 885.354,00	41%
PASTO	NARIÑO	842	\$2.375.400	\$3.563.100	\$ 1.401.486,00	41%
TOTAL					\$ 10.112.434,00	



Estudio financiero

Conclusión

Con base al estudio de mercados, y el resultado final de la investigación. Se encuentra la necesidad de implementar la idea en el mercado en el siguiente año. La prospección que se realizó en el estudio financiero, da pie a evidenciar y planear un futuro donde se le de otro punto de vista al negocio de transporte de carga seca a nivel nacional.