



APLICACIÓN DE UN MODELO B2B2C EN EL SECTOR DE DEPORTES ACUÁTICOS

## EQUIPO



**Joel Ramos: CO-Founder**

Grado Superior en comercio internacional.

10 años de experiencia en el sector.



**Pierre Guitart: CO-Founder**

Licenciado en ADE (UPF)  
Promoción 2018.

Máster en Mercados Financieros  
(Isabel I) Promoción 2019.



**Mecexis: CTO**

Empresa radicada en Manresa.

Trabajos anteriores : ACB ,  
World Padel Tour



**Delvy: Area Jurídica**

Empresa radicada en Barcelona.

## RESUMEN EJECUTIVO

Bukwave es una plataforma especializada en deportes acuáticos que ofrece diversos servicios, desde reservas de clases, cursos y camps, hasta el alquiler de material. Sin embargo, actualmente la mayoría de la competencia funciona a través del sistema de newsletter, lo que conlleva un tiempo de respuesta de 24-48 horas para realizar una reserva.

Por eso, nuestra idea es cambiar eso y ofrecer un modelo B2B2C, conectando a los establecimientos que ofrezcan actividades acuáticas con los clientes finales a través de nuestra plataforma. Les proporcionaremos a los establecimientos un panel de control para que puedan autogestionar sus actividades y ver sus reservas.

Nuestros ingresos serán a través de comisiones por cada reserva efectuada en nuestra plataforma y mediante servicios premium que ofreceremos a los establecimientos por un costo adicional. Además, nos enfocaremos en una buena estrategia de posicionamiento SEO y marketing digital para aumentar las ventas.

Durante los dos primeros años, nos centraremos en un sector específico para crear una imagen de marca y probar el mercado. Elegimos este sector debido a la situación geográfica (España es uno de los destinos más populares para los deportes acuáticos), el conocimiento del sector por parte de uno de los fundadores y nuestra red de contactos influyentes en el sector.

Nuestro objetivo a medio plazo es estar presentes en los 50 destinos más importantes del mundo, convertirnos en líderes en el mercado europeo y desarrollar otro espacio web en otro sector.

## Situación Actual (Problema)

La industria turística del surf y del kitesurf es un mercado en constante crecimiento, con un gran potencial debido al aumento en la popularidad de estos deportes. Sin embargo, existen varios problemas y deficiencias en el mercado actual que limitan su capacidad de crecer aún más.

En primer lugar, las agencias actuales solo ofrecen paquetes preestablecidos, lo que significa que los consumidores no tienen la oportunidad de personalizar su experiencia de acuerdo a sus preferencias y necesidades específicas. Además, las comisiones que las agencias cobran en este sector son muy altas, entre un 25 y un 30%.

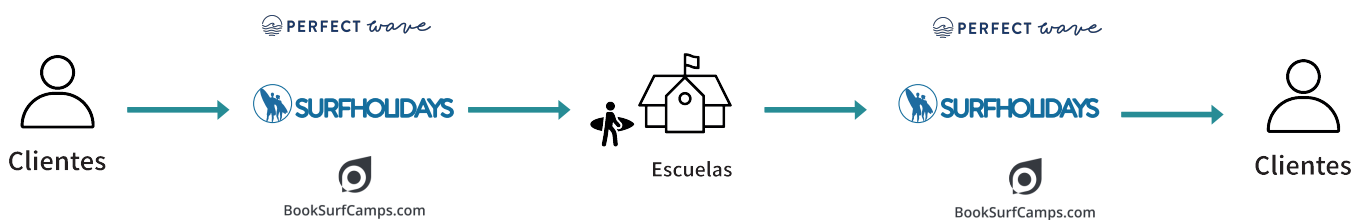
Otro problema importante es que el proceso de reserva actual es muy lento y requiere una demanda previa, lo que significa que los consumidores tienen que esperar entre 24 y 48 horas para recibir la confirmación de su reserva. Esto puede ser una barrera importante para los clientes potenciales, especialmente aquellos que buscan reservar de última hora o que tienen planes de viaje cambiantes.

Además, la falta de información sobre los destinos de surf y kitesurf hace que los consumidores tengan que buscar información en otras páginas, lo que puede ser un proceso tedioso y frustrante.

Por último, las agencias actuales no ofrecen garantías de devolución, lo que significa que los consumidores asumen un riesgo al reservar servicios de surf y kitesurf a través de ellas.

---

### Funcionamiento de una reserva actual:



Tiempo de respuesta:  
**24H-48H**

---

## Propuesta de valor

Nuestra plataforma ofrece una solución rápida, eficiente y personalizada para reservar servicios de surf y kitesurf. A través de nuestra plataforma, los consumidores pueden buscar y reservar servicios en tiempo real, sin necesidad de esperar 24-48 horas para recibir la confirmación. Además, nuestros precios son más competitivos porque nuestra comisión es significativamente más baja que la media del sector, lo que permite a las escuelas de surf y kitesurf ofrecer precios más atractivos.

Ofrecemos opciones de personalización de paquetes para que los consumidores puedan diseñar su propia experiencia de acuerdo a sus necesidades y preferencias específicas. Además, proporcionamos información detallada y actualizada sobre los destinos de surf y kitesurf, lo que ahorra tiempo y esfuerzo a los consumidores.

Finalmente, nuestra plataforma ofrece garantías de devolución, lo que brinda tranquilidad a los consumidores y las escuelas de surf y kitesurf. En resumen, nuestra plataforma B2B2C de reservas de clases, cursos, alquileres de surf y kitesurf ofrece una solución más rápida, eficiente, personalizada y confiable que la competencia actual en el mercado.



- Experiencias de surf y kite personalizadas
- Proceso de reserva simplificado
- Atención al cliente excepcional
- Amplia selección de escuelas de surf
- Precios competitivos
- Comunidad global de surfistas y kitesurfistas



## Modelo de negocio

El modelo de negocio principal de Bukwave.com se centra en ofrecer un servicio de reserva para escuelas de deportes acuáticos a través de nuestra página web, para lo cual cobraremos una comisión fija del 15% por cada reserva hecha en nuestra plataforma.

Es importante destacar que, nuestra competencia actualmente cobra una comisión entre el 25% y el 30%.

Además, nuestro modelo de negocio se basa en la creación de nuevas funcionalidades para nuestra plataforma, que estarán disponibles mediante comisiones más altas o mediante pago directo. Entre estas funcionalidades, destacamos la incorporación de un calendario general para las escuelas, donde podrán añadir reservas offline y permitirá una gestión más fácil y eficiente de sus reservas.

A medida que la compañía crezca y tenga mayor visibilidad en línea, ofreceremos a las escuelas la posibilidad de un posicionamiento destacado en nuestra página web. Este posicionamiento preferencial permitirá a los establecimientos destacarse y mejorar su visibilidad en nuestra plataforma, lo que a su vez les permitirá atraer más clientes y aumentar sus ingresos.

Esta estrategia de diversificación de ingresos nos permitirá ofrecer nuevas herramientas y servicios a nuestros clientes, al tiempo que aseguramos la sostenibilidad financiera de nuestra empresa.

Finalmente, nuestro objetivo final es que utilicen Bukwave.com como un panel de control general para gestionar sus reservas. Esta visión implica que, independientemente de si la reserva se realiza a través de nuestra página web, de otros sitios web o de manera análoga, nuestra plataforma servirá como un punto de acceso centralizado para que los establecimientos administren sus reservas y operaciones comerciales en línea. De esta manera, nuestro modelo de negocio se enfoca en ofrecer una solución completa y versátil para los establecimientos que buscan mejorar su presencia en línea y optimizar sus operaciones comerciales.

# Timeline

01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12

Creación de la infraestructura	1° - 7° mes												
Búsqueda de colaboradores	1° - 12° mes												
Calling Center	1° - 12° mes												
Creación de contenido	1° - 12° mes												
Creación redes sociales	1° - 12° mes												
Salida de la empresa							7° mes						
Campaña marketing inicial							7° - 12° mes						
Solución de problemas plataforma							7° - 12° mes						



# Marketing primer año

## Acciones de marketing

### Entrevistar a deportistas y expertos

Realizaremos entrevistas a deportistas y expertos en deportes acuáticos extremos, con el objetivo de brindar información útil y motivar a nuestros usuarios a continuar practicando estos deportes.

### Publicar noticias y eventos

Realización de competencias importantes o la apertura de nuevas escuelas. También publicaremos información sobre eventos que se realizarán en las áreas donde se encuentran nuestras escuelas asociadas.

### Compartir consejos de seguridad

Brindaremos consejos de seguridad a nuestros usuarios para asegurarnos de que estén bien informados y se sientan seguros al practicar estos deportes.

### Promoción

Publicaremos ofertas especiales y promociones para atraer a nuevos usuarios y mantener a nuestros clientes actuales interesados en nuestras reservas.

### Crear guías educativas

Guías educativas que brinden información útil a nuestros usuarios como consejos para principiantes, información sobre las condiciones del mar, recomendaciones de equipo, entre otros.

### Publicar vídeos y fotos de deportistas

Crearemos contenido audiovisual atractivo y emocionante que muestre a deportistas en acción. Esto puede incluir videos de surfistas surfeando grandes olas o kitesurfistas haciendo trucos impresionantes.

### Compartir historias de viajeros

Publicaremos historias de viajeros que hayan reservado con nosotros, con el objetivo de inspirar a otros a hacer lo mismo. Estas historias pueden incluir detalles sobre las experiencias únicas que vivieron.

## Marketing en redes sociales

### Facebook

Utilizaremos Facebook para publicar noticias, ofertas especiales y compartir contenido de nuestro blog. También crearemos una comunidad para nuestros usuarios donde puedan compartir sus experiencias y hacer preguntas.

### Instagram

Utilizaremos Instagram para publicar fotos y videos atractivos de deportistas en acción, consejos útiles y promociones especiales. También utilizaremos hashtags relevantes para llegar a una audiencia más amplia.

### YouTube

Utilizaremos YouTube para publicar videos de deportistas y expertos en deportes acuáticos extremos, guías educativas, entrevistas y contenido inspirador. También utilizaremos YouTube para compartir videos de las experiencias de nuestros usuarios.



## Costes

Valor expresado en euros (€)

### Publicidad pagada en Facebook e Instagram

500€/mes x 12 meses = 6K

### Publicidad pagada en YouTube

1.000€/mes x 12 meses = 12K

### Creación de contenido y gestión de redes sociales

2.000€/mes x 12 meses = 24K

### Lanzamiento

- Campaña inicial marketing: 10K
- Contratos con top advisors: 22K

### Pre-lanzamiento: duración : 7 meses

- Constitución: 3K
- Coste de plataforma: 100 K
- Costes externos abogados: 3K - 10K
- Call Center: 14K

### Otros

- Suministros (agua, luz, tel, etc.)
- Cloud: 200€ - 300€/mes
- Empleados: 4K/mes
- Mantenimiento plataforma: 20K - 30K

Por lo tanto, el presupuesto total aproximado para el primer año es de 260K.

Es importante tener en cuenta que el capital invertido en marketing es solo una estimación y pueden variar dependiendo de las circunstancias de la empresa.

Además, Bukwavecom S.L. cuenta con un capital inicial de salida de 40K.

## Ingresos según objetivos

**A)** Para el cálculo de ingresos esperados que queremos llegar a alcanzar hemos extraído y deducido los siguientes datos:

1-Media de ingresos por establecimiento: 100.000 €  
2-Precio medio por reserva: 45€/hora

**B)** Dividiendo estos dos datos podemos ver la cantidad total de reservas que recibe un establecimiento:

$$\frac{\text{Media de ingresos por establecimiento}}{\text{Precio medio por reserva}} = \frac{100.000\text{€}}{45\text{€}}$$

**Número de reservas totales = 2.222,2 reservas/año**

**C)** Para el cálculo de nuestra comisión (15%) hemos calculado el % del precio medio por reserva (45€):

$$\frac{\text{Precio de reserva}}{\text{Hora}} \times (\% \text{ comisión}) = \frac{45\text{€}}{\text{Hora}} \times 0,15 = 6,75 \text{€}$$

**D)** El siguiente paso es establecer los objetivos empresariales de los siguientes 3 años. Dividiremos los objetivos en dos grupos:

1- Cuota de mercado que queremos alcanzar, es decir, del número medio de reservas totales que recibe un establecimiento (2222,2), que tanto por ciento (%) de esas reservas, se llevarán a cabo a través de Bukwave.com.

Los objetivos son los siguientes:

Primer año: 1%  
Segundo año: 2%  
Tercer año: 3%

2- Número de colaboradores a alcanzar en los próximos 3 años. Entendemos como colaborador todo aquel establecimiento que tenga un contrato con Bukwave.com y que utilice nuestros servicios de intermediación.

Los objetivos son los siguientes:

Primer año: 500 colaboradores  
Segundo año: 1000 colaboradores  
Tercer año: 2000 colaboradores

## Ingresos según objetivos

**E)** Con los datos obtenidos anteriormente podemos calcular los ingresos esperados que puede tener Bukwave.com en los primeros 3 años, siempre y cuando se cumplan los objetivos mencionados en el apartado (D).

El cálculo es el siguiente:

1- Número de reservas totales x objetivo cuota de mercado (%)

Primer año =  $2.222,2 \times 1\% = 22,2$  Reservas  
Segundo año =  $2.222,2 \times 3\% = 66,6$  Reservas  
Tercer año =  $2.222,2 \times 5\% = 111,11$  Reservas

El dato obtenido en este punto es el número de reservas que se realizan a través de Bukwave.com de cada establecimiento.

2-Número de reservas que se realizan a través de Bukwave.com x objetivos de colaboradores.  
Con este cálculo veremos el número total de reservas que logrará Bukwave.com en los primeros 3 años alcanzando objetivos.

Primer año =  $22,2$  Reservas x  $500$  colaboradores =  $11,100$  Reservas totales  
Segundo año =  $66,6$  Reservas x  $1000$  colaboradores =  $66.660$  Reservas totales  
Tercer año =  $111,11$  Reservas x  $2000$  colaboradores =  $222.220$  Reservas totales

3- Por último, podemos calcular los ingresos medios esperados alcanzando los objetivos mencionados en el punto D. Para ello multiplicamos el número de reservas totales que se harán a través de Bukwave.com por la comisión media por reserva que cobramos por nuestros servicios de intermediación.

Primer año =  $11.100$  Reservas totales x  $6.75\text{€/Comisión}$   
Segundo año =  $66.660$  Reservas totales x  $6.75\text{€/Comisión}$   
Tercer año =  $222.220$  Reservas totales x  $6.75\text{€/Comisión}$

### Resultados esperados

PRIMER AÑO

**74.925 €**

SEGUNDO AÑO

**449.955€**

TERCER AÑO

**1.499.985€**

En resumen, Bukwave.com es una plataforma de reservas que busca ofrecer una solución completa y versátil para las escuelas de surf y kitesurf, así como otras actividades relacionadas.

Queremos formar parte de la evolución en la industria y cambiar la manera de como se realizan las reservas hasta hoy, mediante nuevas funcionalidades y una visión ambiciosa de servir como un panel de control general para las escuelas, creemos que Bukwave.com tiene el potencial de convertirse en un líder de la industria.

Si está interesado en invertir en Bukwave.com o si tiene alguna pregunta adicional sobre nuestro proyecto, por favor no dude en ponerse en contacto con nosotros a través de la web o del correo electrónico :

**[www.bukwave.com](http://www.bukwave.com)**

**[finance@bukwave.com](mailto:finance@bukwave.com)**

Agradecemos su tiempo y consideración.

Esperamos poder trabajar juntos en un futuro cercano.

Bukwavecom S.L

