

WED, OCT 19 AT 11:00 AM, SPAIN

LOGI-UPS - Conectando el mercado con Startups logísticas

By: Logistop - Plataforma Tecnológica en Logística Integral, Intermodalidad y Movilidad

logistop →

Plataforma Tecnológica en Logística Integral, Intermodalidad y Movilidad

Qué es Logistop ...

Es una entidad apoyada, reconocida y financiada por el Ministerio de Economía y Competitividad cuyo objetivo es dinamizar, movilizar y articular la masa crítica de innovación necesaria en el ámbito de la logística y la movilidad en I+D+i.



Qué hacemos ...

- **Análisis estratégico** del sector.
- Apertura y desarrollo de líneas de I+D+i y **definición de necesidades**
- Difusión y **transferencia del conocimiento** y de los avances tecnológicos del sector.
- Fomento e impulso del sector español y representación en foros europeos.
- **Asesoramiento** a instituciones: públicas, privadas y financieras.

Algunos de nuestros miembros...



Cómo definimos las líneas de I+D+i ...





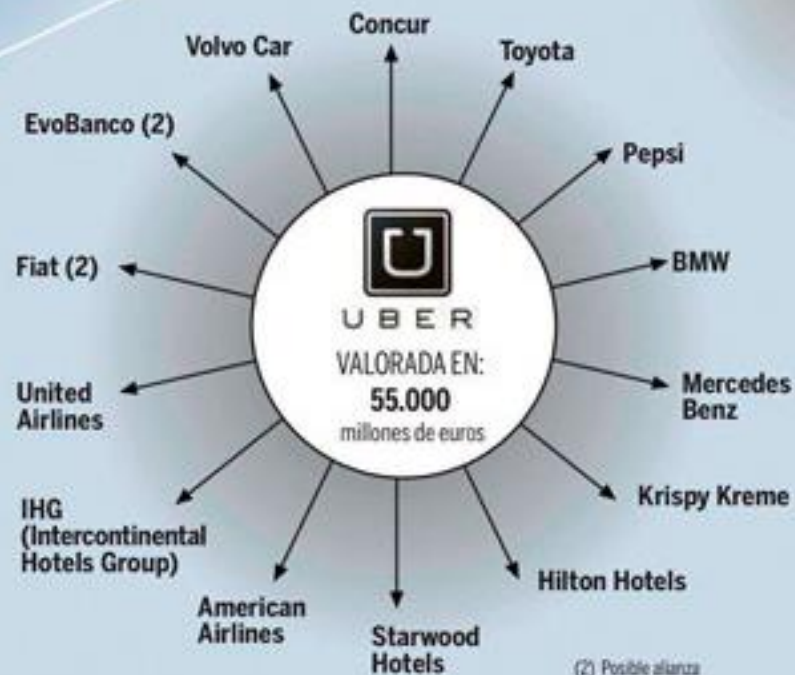
EL UNIVERSO DE LAS ALIANZAS ENTRE ECONOMÍA COLABORATIVA Y GRANDES EMPRESAS



Usuarios:
30 millones
Presencia:
En 22 países

• Ingresos netos (1 sem. de 2016)
1.826 millones de euros
• Reservas (1 sem. de 2016)
8.800
• Conductores:
1 millón
• Presencia:
En 70 países

• Ingresos en 2015 (1):
800 millones de euros
• Usuarios:
60 millones
• Presencia:
En 191 países
(1) cifra aproximada



(2) Posible alianza

CONTACTO

C/ Albert Einstein, 1
46980 Paterna- Valencia
914 25 25 77
info@logistop.org
www.logistop.org

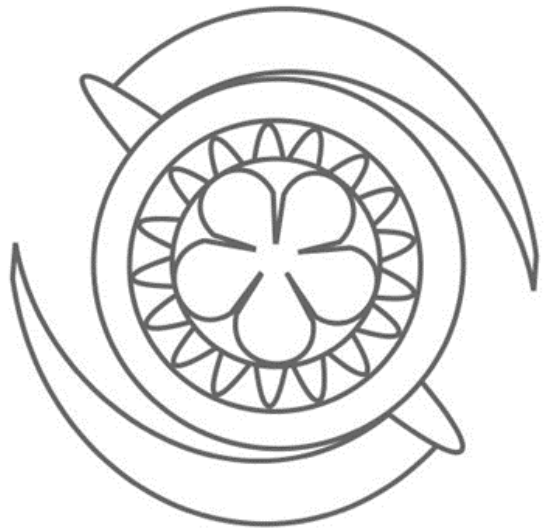
¡Síguenos!

logistop 
Plataforma Tecnológica en Logística Integral, Intermodalidad y Movilidad

C³C-LOGISTICA
CENTRO NACIONAL DE COMPETENCIA EN LOGISTICA INTEGRAL



DRONES EN APLICACIONES LOGISTICAS



FuVeX



amazon **Prime**n^oW

EXCLUSIVO PARA CLIENTES PREMIUM

**ENTREGA GRATIS EN 2H
O EN 1H POR 5,90€**





28 %

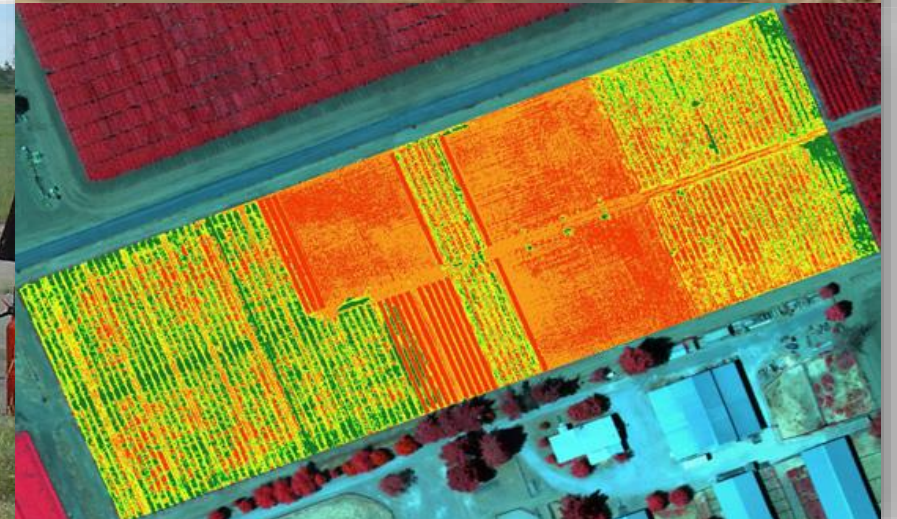
Población UE



3.000 €/hora

DRONES

- 6.000 M€ en 2015.
- 2x en los próximos 10 años.




DRONES LOGISTICOS: NECESIDADES

➤ Autonomía

➤ Sencillez de manejo



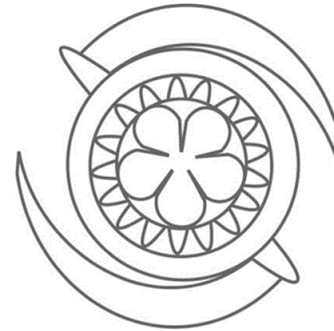
An aerial view of a vast, green field. In the distance, a small aircraft is visible on the horizon. The background features rolling green hills and a small town or village. The sky is clear and blue.

► Solution operational with 3 people in less than 30 minutes



VENTAJAS FUVEX

- 78% de ahorro de coste.
- 4 veces respuesta más rápida.
- Disponibilidad.
- Hasta 5 kg.
- Hasta 320 km.



FuVeX

HÍBRIDOS AVIÓN/MULTIRROTOR

No existen en el mercado.

Ventajas Competitivas:

➤ Técnica: > 10% Autonomía.

**PATENT
PENDING**



EQUIPO

- 8 Personas
- Investigadores experiencia aeronáutica, naval, software.
- Emprendedores experiencia en vehículos no tripulados.
- Directivo Ferrovial UK.



HITOS



¡MUCHAS GRACIAS!

Carlos Matilla Codesal

CEO FuVeX

+34 645591466

c.matilla@fuvex.com



LastMile[®]

Plataforma Digital para la Última Milla



LOGI-UPS Madrid Oct 2016

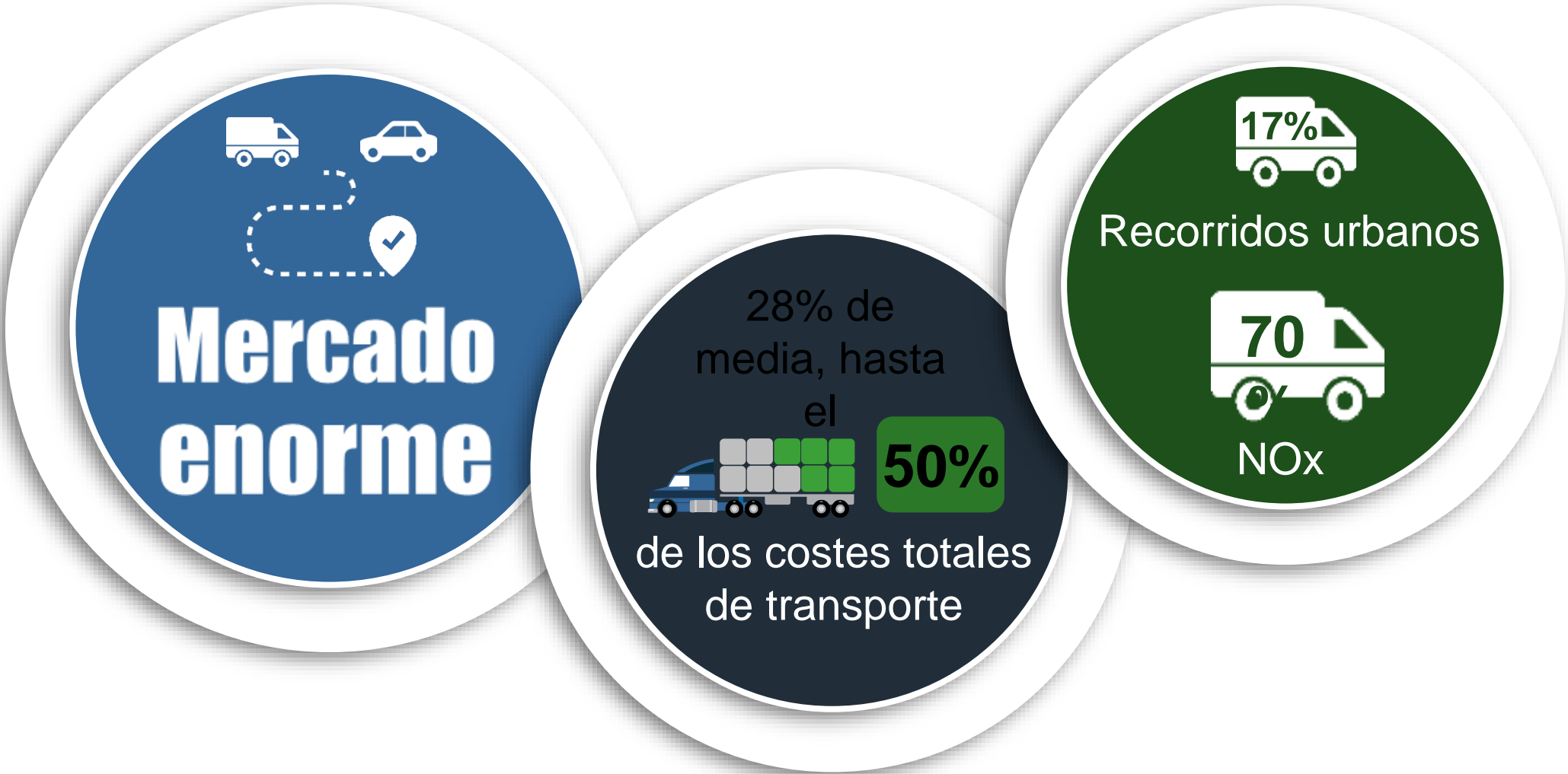
Angel Batalla
CTO

 +34 629 179 771

 abatalla@lastmile.team

 www.lastmile.team

Problema



Solución



Propuesta de valor



Alcanza los objetivos
2020 de emisiones GEI



Protagonista

Para la **Administración**

- Facilita alcanzar consensos
- Implanta el mejor modelo en cada distrito y sector económico



Propuesta de valor



Para el Transportista, 3

- Mejora resultados
- ↑ ratio de entregas a la pr
- ↓20%+ distancia recorrida
- Convierte el 95%+ de los eficientes

GRAN AHORRO
Clientes felices

icios



Competencia

Investigadores



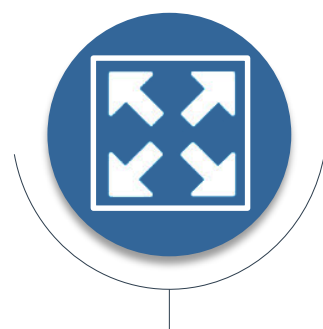
Complejo,
difícil de
implementar

Empresas de
Transporte



Cerrado,
soluciones
privativas

PYMEs TI



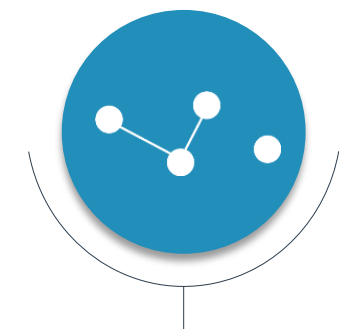
Capacidad y
escalabilidad
limitadas

Gran empresa TI



“Módulo”
limitado a
clientes de
ERP

Empresas TI de
Supply Chain



Insuficiente
capilaridad para
la Última Milla


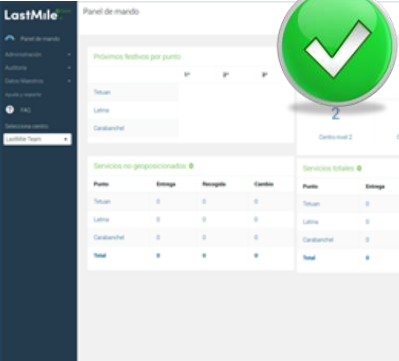
Ventaja competitiva

LastMile TEAM

Expertos en captar tecnologías e investigación innovadoras en diferentes campos, integrarlas y combinarlas en una única, sencilla y amigable interfaz

Plataforma Digital

Web pública

IoT 

Ciudad inteligente


Economía circular





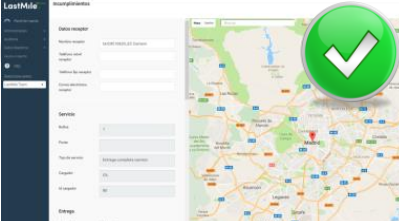
Feb '17 

Web API

Back

Geocodificación 

LastMile TEAM  



Planificación 

  Feb '17

Comunicación

 Ene '17 

Análisis

 Ene '17 

Arquitectura & Infraestructura

Esponsorizados por



- Acceso a Software y Herramientas
- Soporte especializado

Software

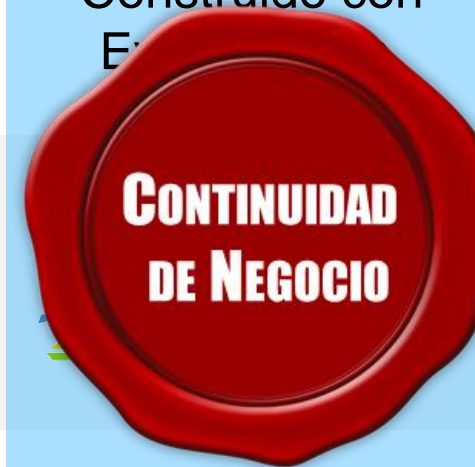
Sistemas Abiertos Modulares



Centro de Datos



Diseñado & Construido con E



Modelo de negocio | Simple

LastMile[®] TEAM

Esp

1 Método

2 Franja

3 Confirmación

Por favor, escoge fecha y franja horaria.

Te confirmaremos por email o SMS la franja de una hora, dentro de la que selecciones, en que llegará el transportista.

Has seleccionado: LMT [Cambiar](#) MAÑANA ▾

Selecciona fecha y hora

Franja Horaria	JUEVES 07/01	VIERNES 08/01	SÁBADO 09/01	DOMINGO 10/01	LUNES 11/01
De 06:00 a 08:00	5,95 €	4,15 €	2,55 €	Festivo	2,55 €
De 08:00 a 10:00	5,95 €	4,15 €	2,55 €	Festivo	2,55 €
De 10:00 a 12:00	3,75 €	2,50 €	1,75 €	Festivo	1,75 €
De 12:00 a 13:30	2,75 €	2,50 €	1,20 €	Festivo	1,20 €
De 13:30 a 15:00	2,75 €	2,50 €	1,20 €	Festivo	1,20 €

[SIGUIENTE](#)

¿Necesitas ayuda?

eMail
contacto@lastmile.team

Teléfono
902 315 629

Twitter
lastmile.team

Facebook
lastmile.team

Whatsapp
656 413 748

© LastMile Team [Aviso legal](#) [Política de privacidad](#) [Política de cookies](#) [Propiedad industrial e intelectual](#)

Socialmente responsable

Las ONGs y otras Entidades Sociales podrán usar la Plataforma de **LastMile^{TEAM}** sin coste

Normas Laborales



Facilitador para competir en igualdad de condiciones, crear y mantener un elevado número de nuevos empleos

Anticorrupción

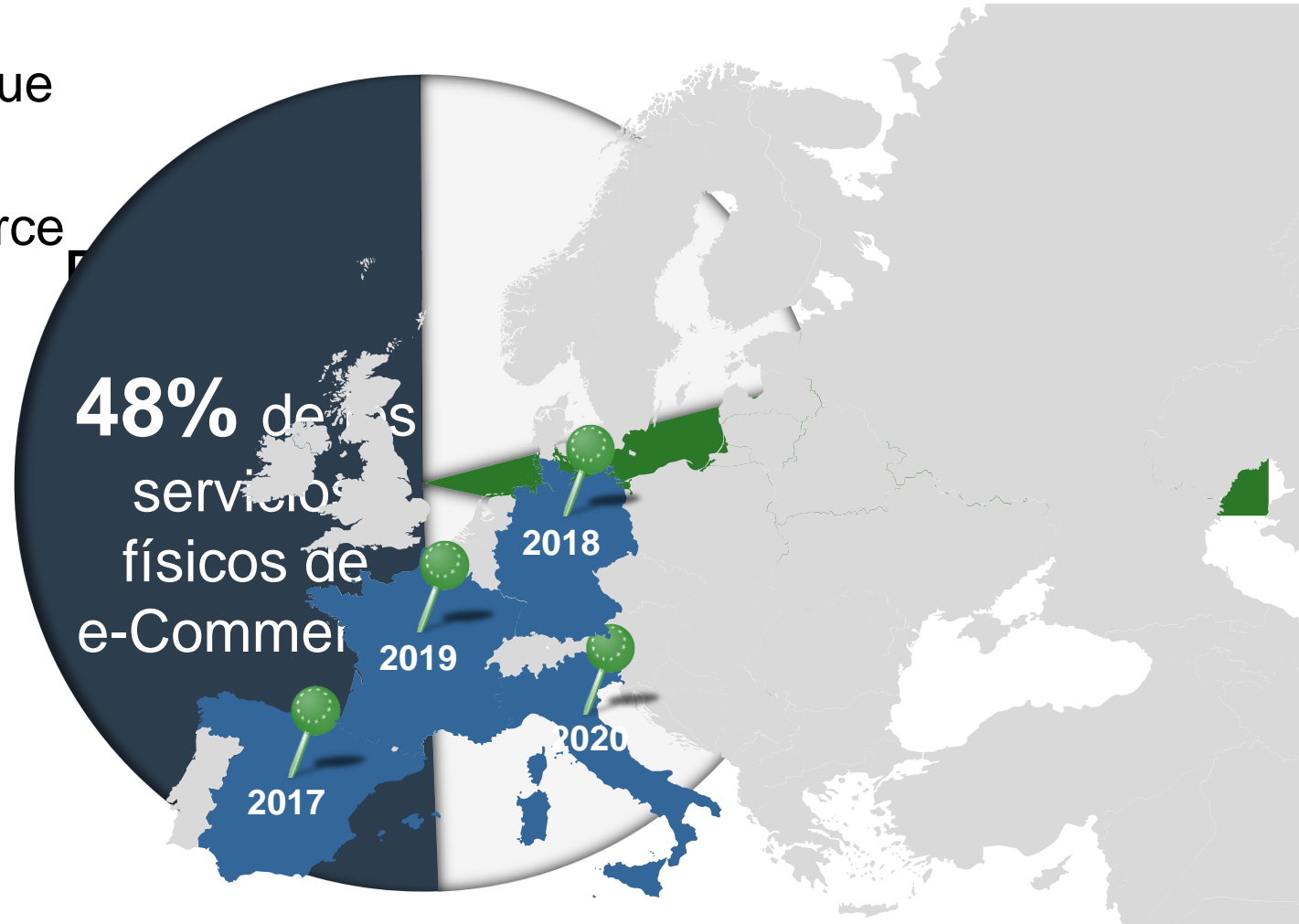
Medio Ambiente



El uso de vehículos Eficientes reduce el **95%+** las emisiones de GEI asociadas a la Distribución Urbana de Mercancías, la Huella de Carbono, y contribuye a la Economía Verde y la Sostenibilidad

Plan a corto

- Foco en el segmento que crece más rápido
- Servicios de e-Commerce en áreas urbanas densamente pobladas
- +20% TCAC



Hitos



Experiencia acumulada en emprendimiento anterior
Listos para escalar YA



Resultados probados @ 3.000 servicios/día en Madrid y Barcelona

Nos gustaría

Primer cliente en producción en Enero de 2017



01

Inversor para acelerar el crecimiento

550 K € - 10%
4.95 M € pre-money
5.5 M € post-money



02

El momento es AHORA



PIPERLAB

BIG DATA EN INTELIGENCIA DE NEGOCIO

logistop



CAMPUS
MADRID



@piperlab_es
@jdideco

LOGI-UPS

ENCONTRAMOS EL TESORO QUE HAY DETRÁS DE TUS DATOS





PIPERLAB

Ayudamos a nuestros
clientes a afrontar
problemas de negocio
tomando decisiones
basadas en datos.



CÓMO LO HACEMOS

DATOS INTERNOS



DATOS EXTERNOS



Para la **optimización de procesos internos** de nuestros clientes



Para **mejorar la experiencia** de sus clientes.



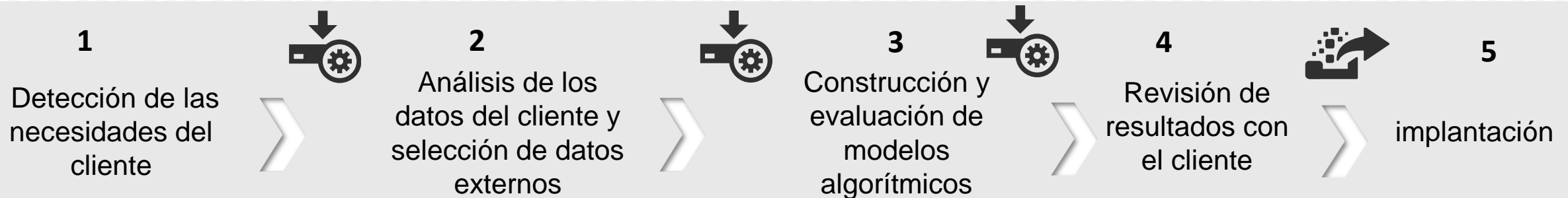
Para **generar nuevos servicios y nuevas líneas de negocio.**





NUESTRA METODOLOGÍA

Desarrollamos **proyectos y soluciones** para responder a necesidades concretas y para enriquecernos con áreas de innovación. Siempre con nuestra **metodología**.



Utilizamos **marcos de desarrollo ágiles** (Scrum), con el objetivo de dotar de flexibilidad, **adaptación a necesidades** y generación de resultados rápidos a nuestros proyectos.



NUESTRO MAYOR VALOR

Más de 30 años de experiencia acumulada en proyectos de Data Science

Somos ingenieros y matemáticos
(85% con masters en Data Science y/o doctorado)

Somos expertos en negocio
(55% con formación en Masters y vinculación con escuelas de negocio)

Somos jóvenes, ágiles, innovadores y cercanos a nuestros clientes.



SECTORES EN LOS QUE TRABAJAMOS



Social y Medios

Conocimiento de usuarios
Influencia de marca y contenidos en RRSS
Detección de eventos



Industria Operaciones

Mantenimientos Predictivos
Planificación de demanda
Optimización de categorías, referencias y surtido



Digital y Ecommerce

Optimización de categorías y surtido
Planificación de demanda
Saturación de referencias



Banca Seguros

Detección de fraude
Índice de riesgos
Personalización ofertas y pricing

➤ **19**
clientes

➤ **27**
proyectos



Proyectos en Logística e Industria





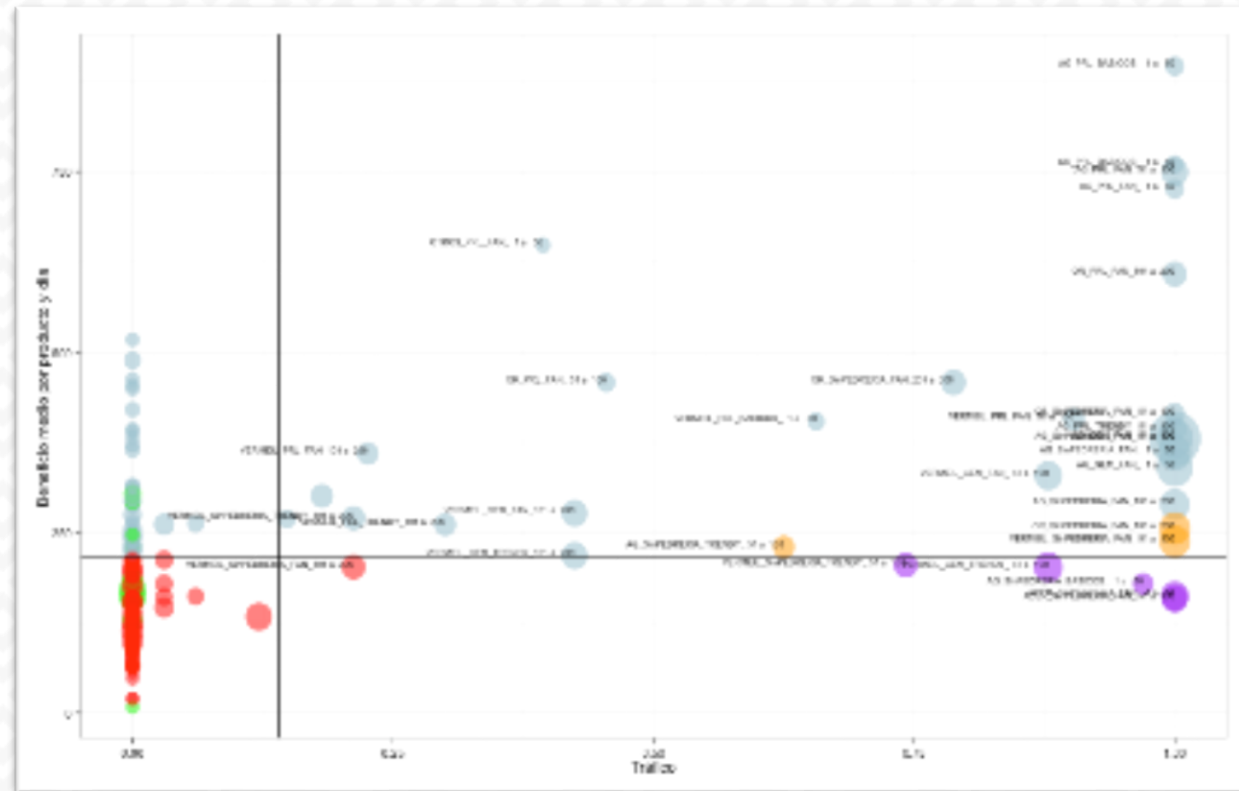
OPTIMIZACIÓN DE SURTIDO. SURTIDO EFICIENTE

TOUS

jewelers since 1920

- Identificación de las variables relevantes para la decisión de la generación de categorías.
- Optimización de referencias por categoría.
- Asignación de surtido a clusters de tiendas.

Resultado: 43% en reducción de referencias, 32% reducción de costes de almacenamiento, nuevo foco en surtido eficiente a la hora de diseñar colecciones.



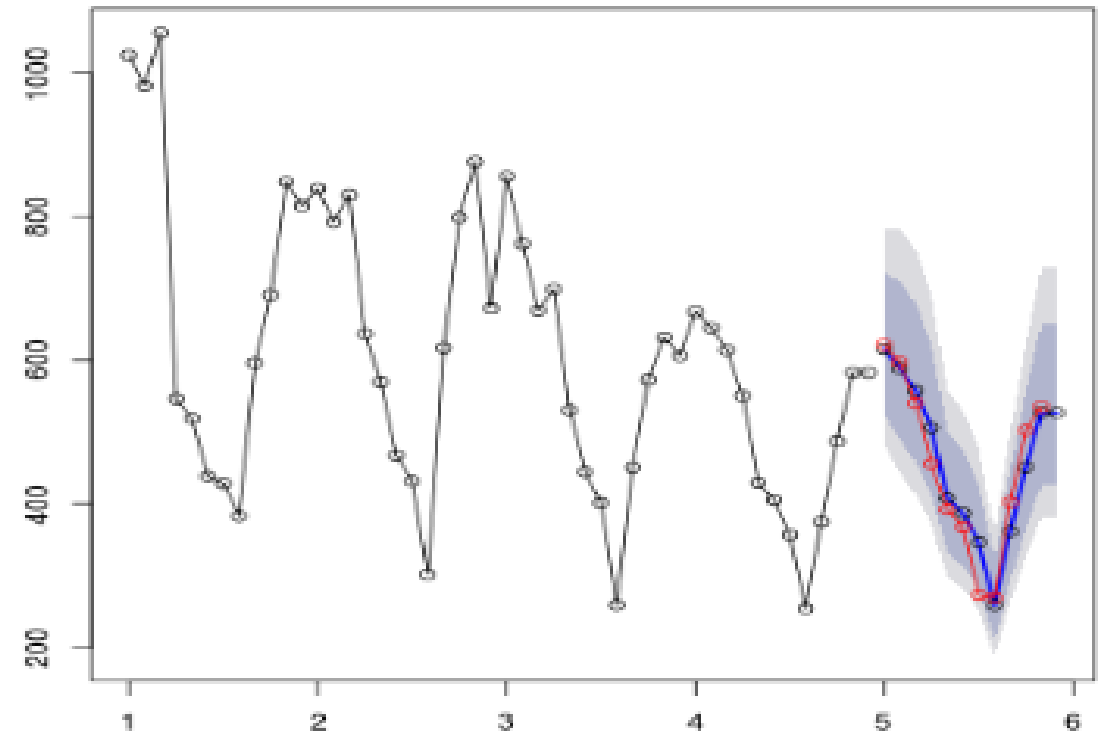


MANTENIMIENTO Y ABANDONO PREDICTIVO

BAXI

Piloto para la evolución de la gestión de los mantenimientos de Baxi hacia un **modelo de gestión basado en datos**. Mantenimiento Predictivo y Previsión de Abandono.

- Generación de modelos de **previsión de incidencias a nivel familia y geográficos**. **Acierto medio 90%**
- **Modelo de previsión de bajas de contratos** de mantenimiento con un **retorno del 10%** de la cifra de negocio SAT.





PREVISIÓN DE EXPEDICIONES

Muchos de los recursos de la empresa, como la parte logística o los servicios de atención de usuarios y call center, son flexibles en función de la demanda.

- **Predecimos**, con al menos una semana de antelación, del **número de expediciones que llegarán** a la central:
- Total de la provincia
- Por ruta de reparto
- Nuestro modelo tiene un **acierto medio del 93%** sin intervención humana en la predicción.





ORGANIZACIÓN DE TURNOS Y TAREAS

Se trata de un problema transversal, no exclusivo del mundo industrial/logístico. Lo resolvemos mediante **algoritmos adaptados** para:

- Cumplir las **restricciones** de tipo:
 - Disponibilidad
 - Inicio/fin tareas
 - Capacidades del trabajador
 - Especializaciones de equipos
- **Ejecutarse en unos segundos**, permitiendo frecuentes **replanificaciones**.
- **Optimizar** la duración total.
- **Repartir** la carga de trabajo, etc.

Big Four

Team Member	Week										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
John Galt	4	4	4		3		1				
Hank Rearden	2	2	2		2	1					
Midas Mulligan	2	2		2	1		1				
Ragnar Danneskjöld	2	1	1		2						
Dagny Taggart	5		5		5						
Dick McNamara	1	1		1							
Francisco d'Anconia	2	2		1	1						



PIPERLAB

Vosotros tenéis los
datos, nosotros
sabemos cómo extraer
su valor.

¿Trabajamos juntos?

THNX

piperlab.es





PayThunder
The Alien
Startup



1

Francisco J
Gomez Gomez

COO & Founder

2

Juan Jose
Rider

CTO & Founder

3

Abdul
Ghafoor

CEO & Founder

4

Alejandro
Gómez Gómez

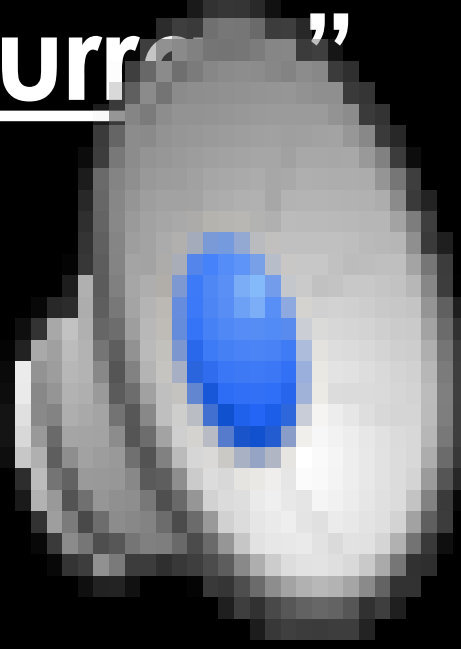
CFO & Founder

5

Damián
Carpintero

CSO

“Por favor, no me
aburra.”



The world is changing...

"I amar prestar aen

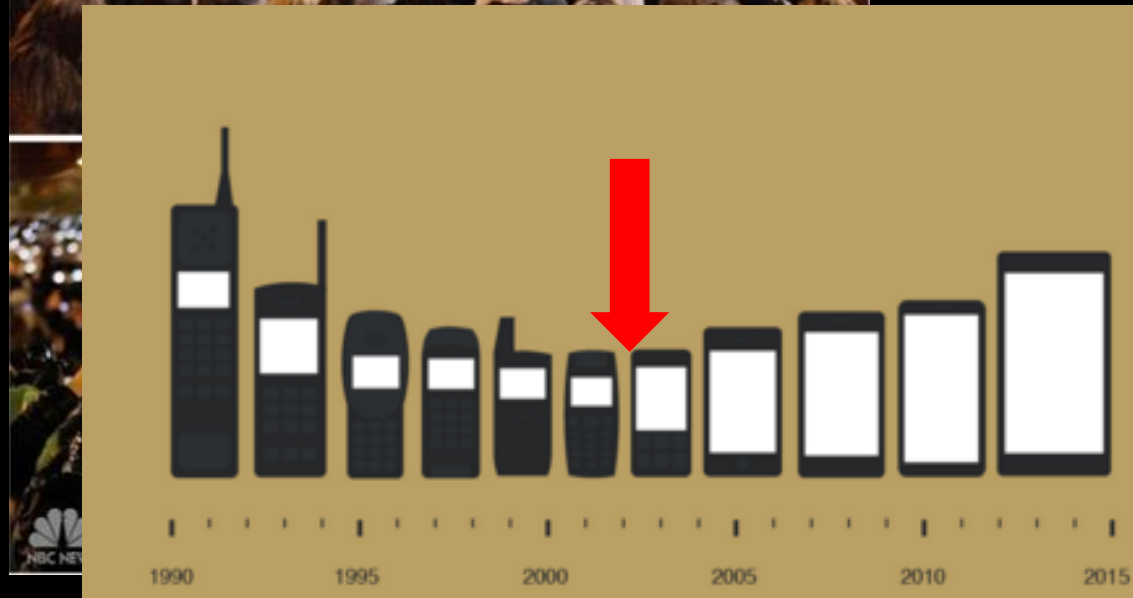
han mathon ne nen

han mathon ne chae

a han noston ned ´wilith"



Digital transformation of the Society



📍 700% more efficient than Apple Tech...

WIFI + BT + GPS+ GSM



+ Control

Segmentation

+ Sales

One Click
Payment

On/Offline

Tickets

+Channels

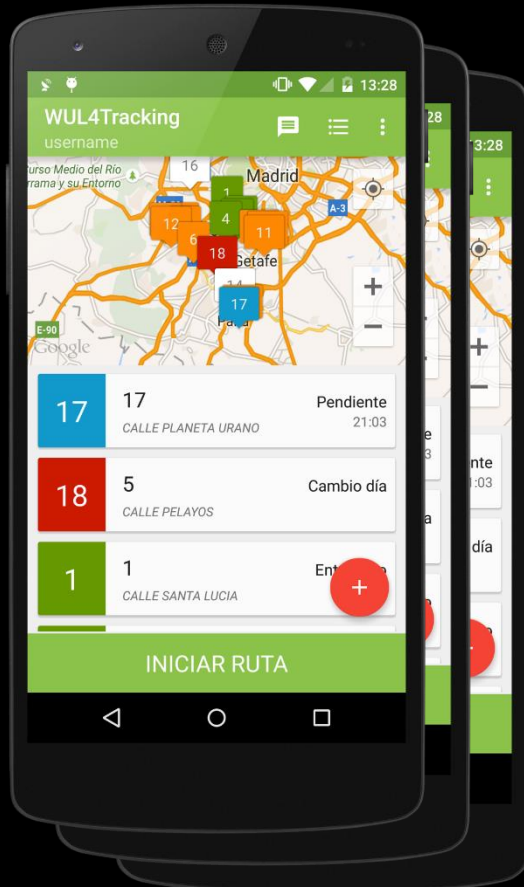
Offers from the
TV

Day and Night

24/7

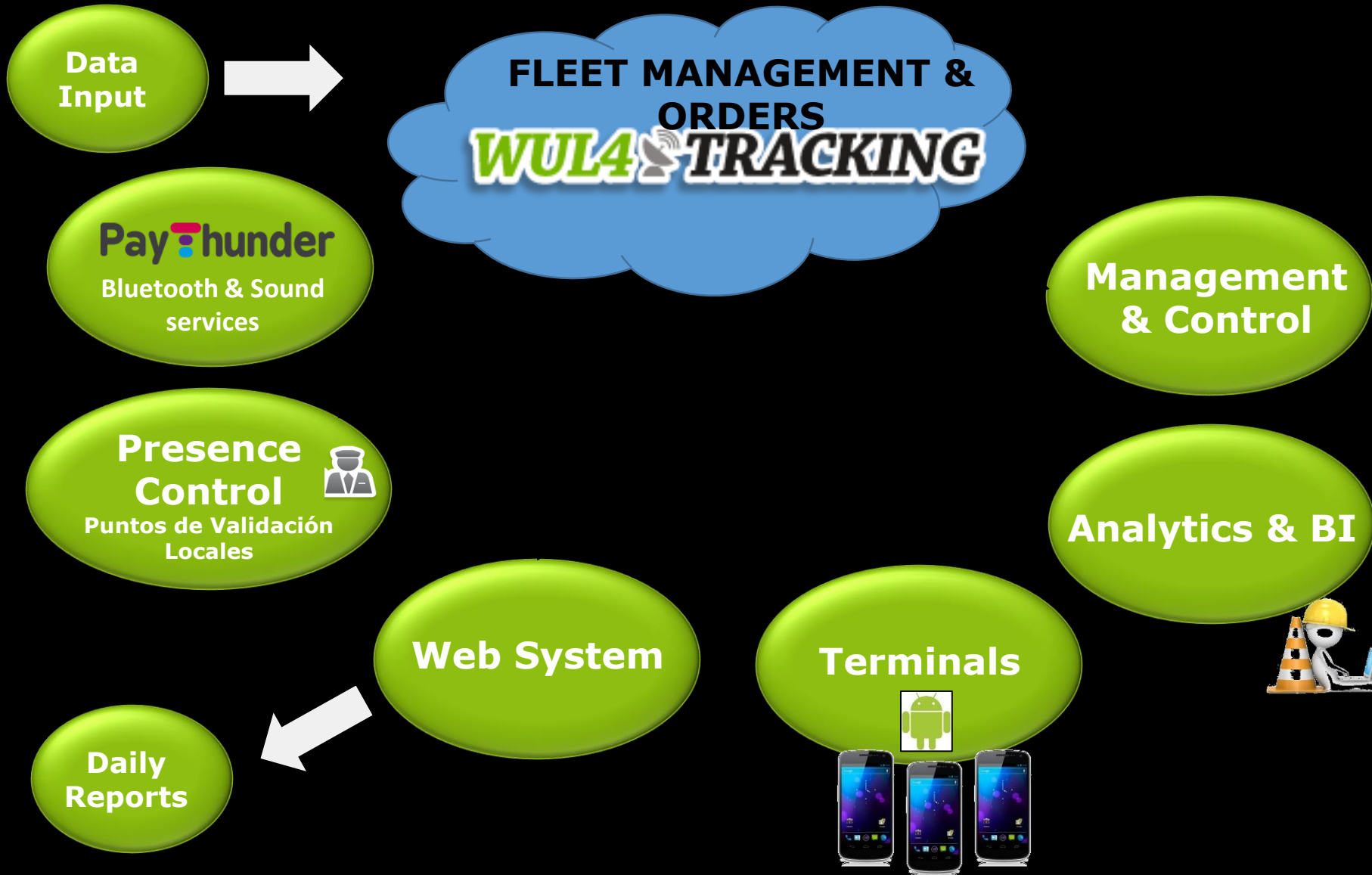
WUL4 TRACKING

Fleet Management & Order Tracking



STRICTLY CONFIDENTIAL

The intellectual property of this document is owned by WUL4. Any reproduction, sale, or cession to a third party is prohibited.



1. Terminal location through map in realtime
2. Sending alarms
3. Chat
4. Show route (current day, last hours or specified date)
5. Query current location
6. Management of Android App
7. Terminal Management
8. Personalization with company logotype
9. Historical data
10. Order upload
11. View Orders
12. Alarms on possible delay on order delivery
13. Export daily report
14. Time of arrival

Partners & Customers
Our best reference



Techno Genius... Vision... Hackers, exceptionally Gifted

*You are
potential
competitor...*

Google
Mountain View

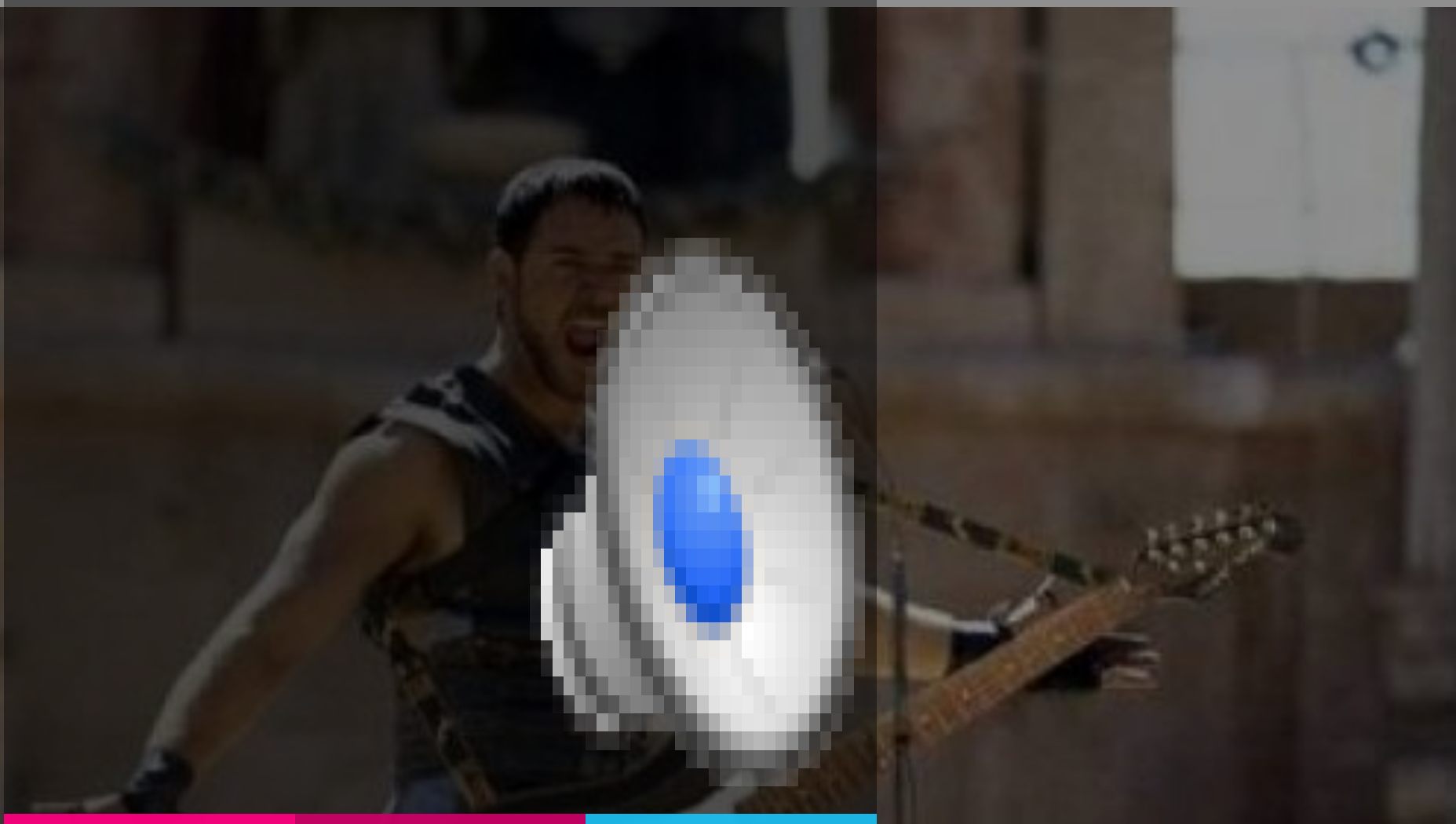
*“You have
vision.
You should
be our
teacher...”*

**Cambridge
University**

***WTF are
you
doing in
Spain???***

**Berkeley
University**





¿Os habéis divertido?

info@paythunder.com

<http://www.paythunder.com>

@PayThunder

Contact Us!

As workaholics, our yearly schedule is 24/365 ;)



www.Paythunder.com



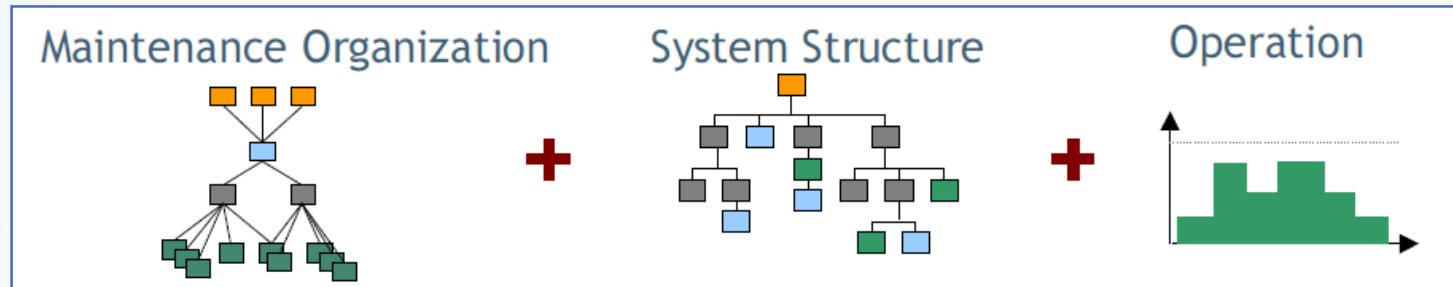
info@paythunder.com



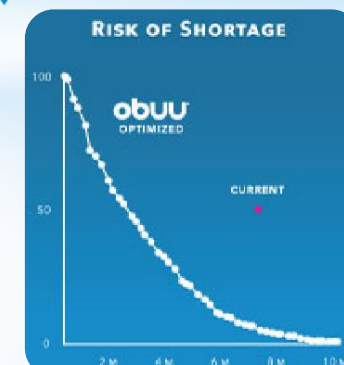
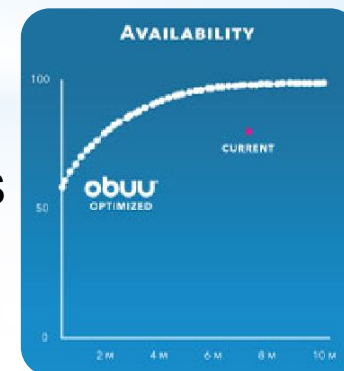
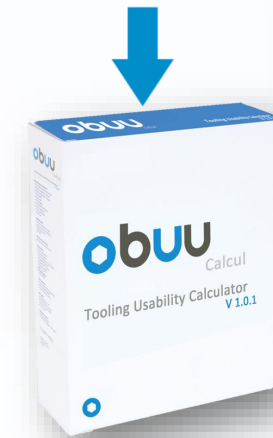


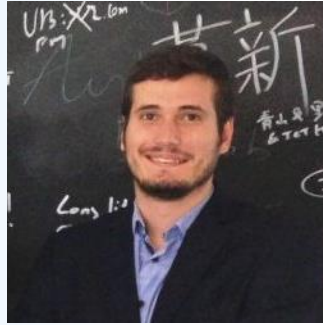
obuu

STOCK LOGISTICS OPTIMISATION



- Integral STOCK OPTIMISATION
 - Repairable Spare Parts – LRUs
 - Consumable Material – DUs
 - Maintenance Specific Tools - GSE
- Completely Customisable Solution to meet YOUR Specific Needs
- Takes into Account Scheduled and Un-Scheduled Maintenance
- Improve Your Stock Efficiency – FLY MORE HOURS
- Reduce AOG Cases
- Reduce Investment in Stock





Mario Inglés:

Education

Telecommunications Engineer degree obtained from the Universidad Politécnica de Madrid.

Industry

Over two years of experience in software development, Hyperspectral imaging Algorithm Development for the Helicoid European collaborative Project for the UPM, and Video control and Processing.



Nicolás Hornillos:

Education

Aerospace Engineer from the Kingston University of London and MSc in Applied and Theoretical Fluid Dynamics by the University of Manchester.

Industry

Over 7 years of experience in; project and team management at a transnational level, technical publication and MSG-3, for Airbus, Airbus D&S and Dassault programs. Two Years of Business Development in Aerospace



Francisco Inglés:

Education

Aeronautical Engineer and University Expert in Numerical Simulation from the Universidad Politécnica de Madrid.

Industry

Five years of experience in coordination and training of work teams. In charge of development, design, and testing of Aeronautic specific tools. Co-author of investigation papers for stock optimisation of a Spanish regional aircraft operator.



- Acceleration Program and Network Support
- Software Development Support
- Technical Validation and Expertise



- On-Going Projects in LRUS + GSE Optimisation
- Projects within Customer Services and Operation



- Business Incubation Program Support
- Technical Support, Development and Expertise



- Innovation and Technology Support
- Network and Internationalisation Support
- Financial Support



- Development to Implement OBUU in SAP HANA
- Network and Business Development Support

High media coverage at national & international level

26/11/2015 El software Obuu Calcul, creado por estudiantes de la UPM, seleccionado para el Airbus BizLab | periodicoaire.com

El software Obuu Calcul, creado por estudiantes de la UPM, seleccionado para el Airbus BizLab

Airbus selecciona la idea de tres jóvenes ingenieros, dos de ellos de la Universidad Politécnica de Madrid, para un completo programa de soporte con el que convertirla en un producto de alto valor añadido para la industria.

Cada minuto que un avión no vuela supone un sobrecoste para las compañías aéreas. Tener la aeronave en tierra no es rentable y eso es algo que no sólo saben las aerolíneas, sino también los operadores aeroportuarios y los fabricantes de aviones. Es por ello que la idea de Francisco Inglés, Mario Inglés y Nicolás Hornillos, tres jóvenes ingenieros, ha sido elegida por Airbus para participar en el primer acelerador de negocios aeroespacial de Europa, Airbus BizLab.

Posted by aire // Plan de vuelo // obuu, software, UPM // noviembre 1, 2015
<http://www.periodicoaire.com/el-software-obuu-calcul-creado-por-estudiantes-de-la-upm-seleccionado-para-el-airbus-bizlab/>

La start-up OBUU, única española seleccionada para el laboratorio de ir de Airbus

Un proyecto de optimización de stock

El equipo del único proyecto español en el «Airbus BizLab» (de izquierda a derecha) Nicolás Hornillos, Francisco Inglés y Mario Inglés - OBUU

25/11/2015 | Madrid

La start-up OBUU ha sido la única empresa española seleccionada para su BizLab, el primer acelerador de ideas innovadoras aereoeuropeo. Su proyecto, un paquete software para la optimización de stock, ha sido elegido por el grupo aeronáutico entre más de 150 iniciativas de todo el mundo.

Según explica a *Infodefensa.com* Nicolás Hornillos, cofundador junto a Francisco Inglés y Mario Inglés, del total de proyectos que se presentaron en Toulouse únicamente los 15 que Airbus seleccionó para su programa de soporte con el que convertirla en un producto de alto valor añadido para la industria.

Espanoles por Airbus: El software de una start up española, apuesta del gigante aeronáutico

«OBUU» entra en el «Airbus BizLab», la aceleradora de negocios de la compañía, junto a otros cuatro proyectos - de los que se espera que lleguen a ser productos finales - con un programa informático para la gestión del stock de piezas y repuestos

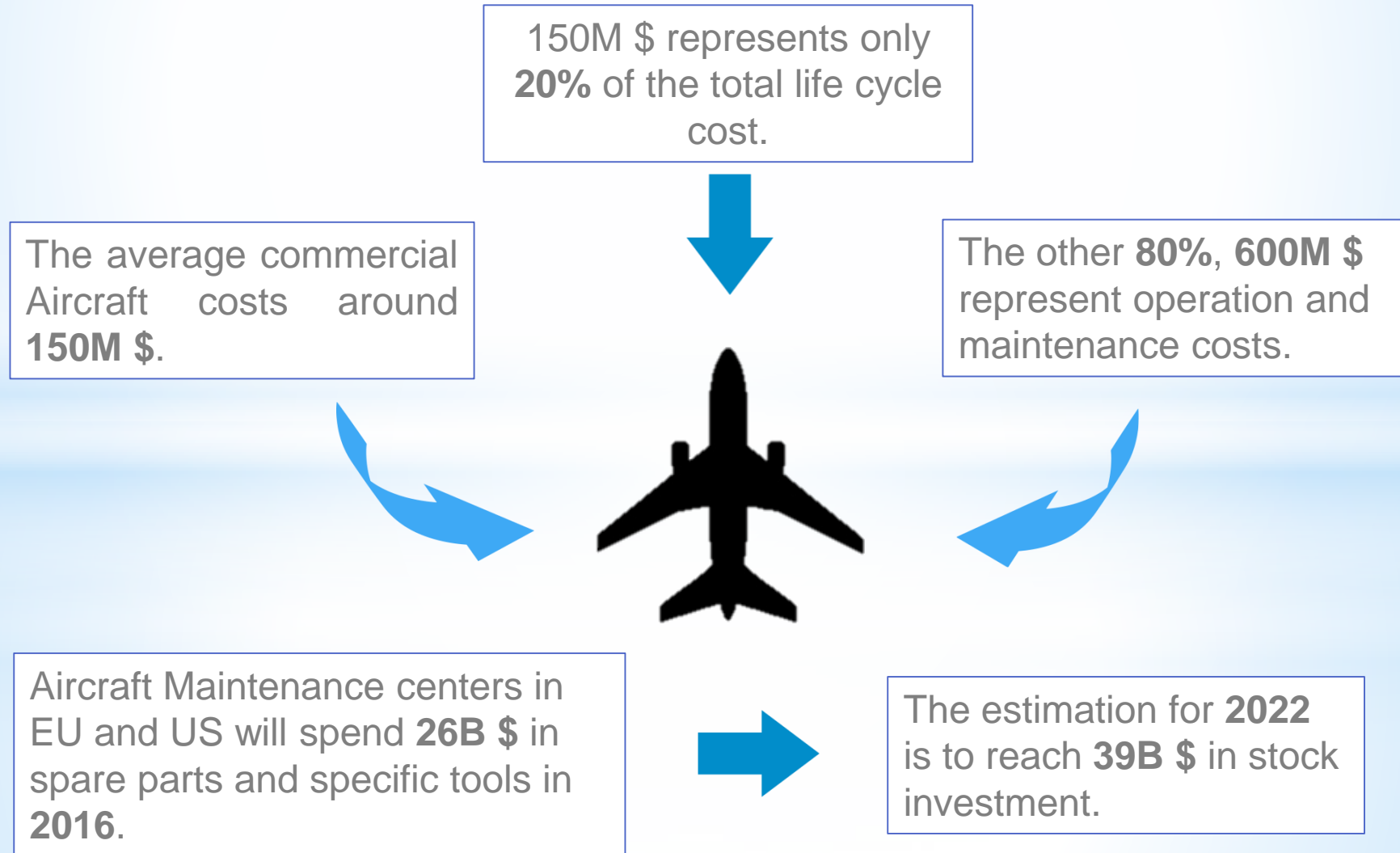
El equipo del único proyecto español en el «Airbus BizLab» (de izquierda a derecha) Nicolás Hornillos, Francisco Inglés y Mario Inglés - OBUU

Madrid - 10/10/2015 a las 00:00:00h. - Actualizado a las 00:00:00h.

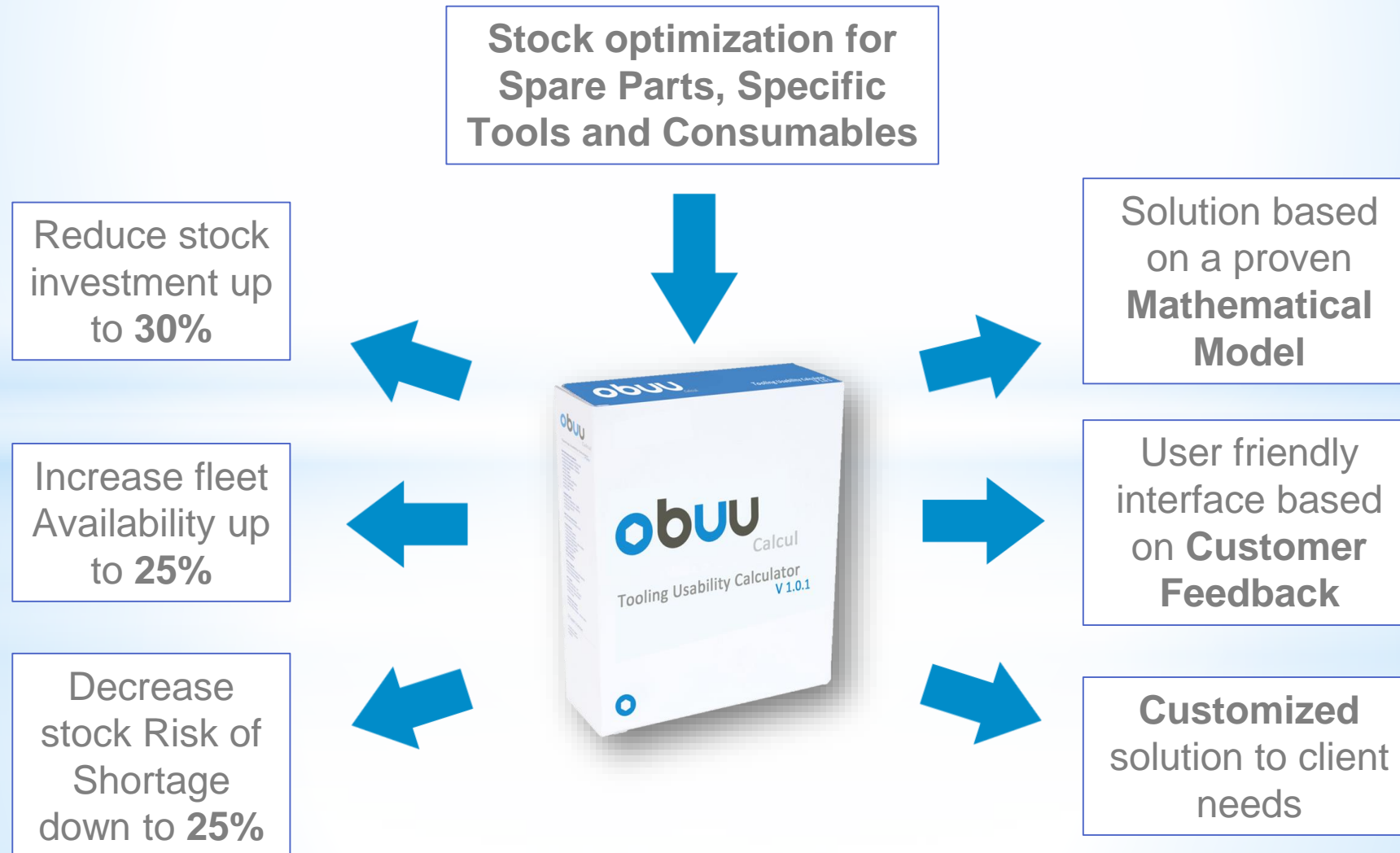
Es la única start-up española que ha conseguido entrar en la aceleradora de negocios de Airbus durante seis meses: «Airbus BizLab», tras pasar un exigente proceso de selección en el que han participado 150 proyectos de todo el mundo. «OBUU», este es su nombre, la forman tres ingenieros españoles Francisco Inglés, Mario Inglés y Nicolás Hornillos que han diseñado un software para gestionar el stock de herramientas y repuestos de una línea aérea o de un centro de mantenimiento de aviones (MRO, «Maintenance Repair and Overhaul», en inglés).

Mario Inglés ha explicado que lo que empezó como un proyecto de fin de carrera, la experiencia lo ha convertido en un programa informático del que ya hay una versión beta. «Lo que hace nuestro software es estudiar el historial de reparaciones de las herramientas o repuestos», para posteriormente realizar una simulación de las necesidades de piezas, que puedan generarse en un determinado momento. Es lo que Inglés ha denominado como una suerte de «lista de la compra», que permitiría una mejor gestión del stock de componentes.

In the current aerospace market...



Software that provides an Integral Stock Solution



Successful Case Study



- Fleet of 29 Narrow Body Aircraft – Different Configurations



- 1 Operation Base w. Multiple Destination – Utilisation Factor = 12.3 Hrs/ Day
- 1 Maintenance Centre – 2 Service Shops to Service the Fleet



- Current Stock of **100 Critical PNRs**
- Current Stock Investment of **3.600.000,00 €**
- Current Fleet Availability of **78%**

Investment
Reduced
17%

Fleet Availability
Increased
13%

Risk of Shortage
Reduced
18%

AVERAGE OF 3 AIRCRAFT MORE FLYING AT ANY TIME AT 600K € LESS

Current State of the Art

Past Experience

- Cannot Model Future Different Scenarios or Maintenance Structure Changes

ERP Software

- These Organise Stock and Optimise Batch Orders and Automate these orders, BUT are NOT Capable of Modeling How Many to Buy for Your Specific Fleet

Other Mathematical Models

- Can Optimise the Number of Items to buy per Order – Wilson or EOQ Formula
- Cannot model both Scheduled and Un-Scheduled Maintenance – MPD Based

Similar Off-The-Shelf Software

- Expensive, Complex and NOT Customisable
- Only Valid for Repairable Spare Parts – OBUU Optimises INTEGRAL STOCKS

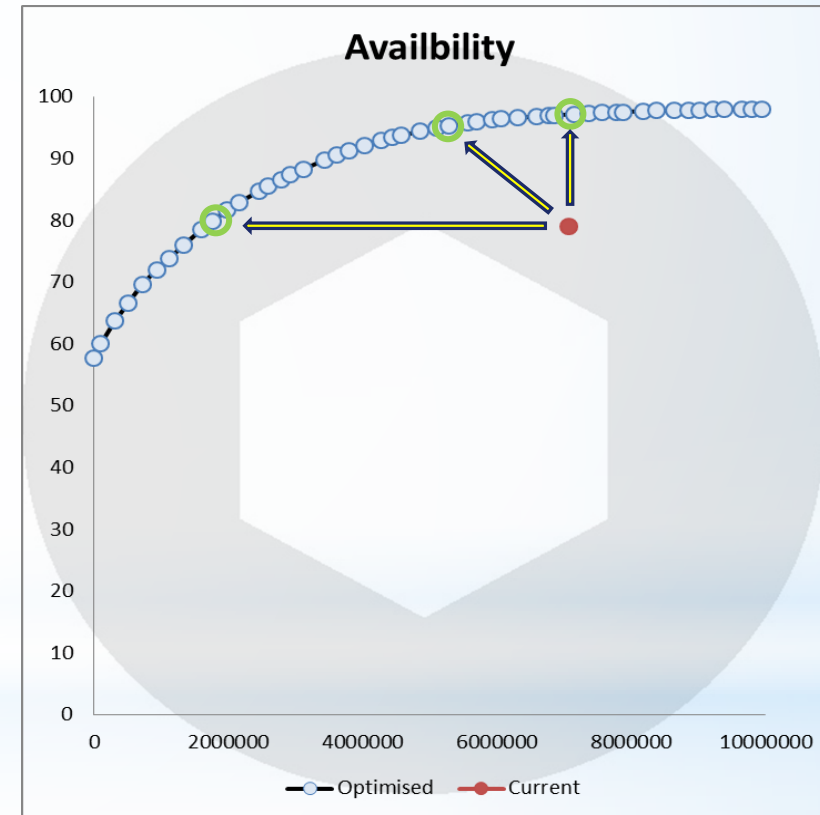
OBUU ADVANCED TECHNOLOGY

Maintenance Structure Organisation Diagnosis

- Logistic Supply Chain Efficiency
- Identification of Low Performing Logistic Processes
- Current Stock Performance

Optimisation and Strategic Scenario Analysis

- Optimised Stock Levels for a Designed Fleet
- Current vs Optimised Stock Level Comparison
- Optimisation of Critical Part Numbers
- Optimised Initial Provisioning Lists
- “What If” Analyses to model future scenarios
 - Increase in Utilisation Factor
 - Definition of New Bases (Depots, Storage, Etc.)
 - Etc.



Final Results Table

ITEM	PN	UNIT PRICE (USD)	EXISTING GSE STOCK	CURRENT GSE INVESTMENT	OPTIMIZED GSE STOCK	OPTIMIZED GSE INVESTMENT	SELL (+) VS BUY (-)	INCOME (+) VS INVEST (-)
1	GSE1	15000,00	3,00	45000,00	0,00	0,00	3,00	45000,00
2	GSE2	20000,00	1,00	20000,00	2,00	40000,00	-1,00	-20000,00
3	GSE3	25000,00	0,00	0,00	3,00	75000,00	-3,00	-75000,00
4	GSE4	30000,00	6,00	180000,00	1,00	30000,00	5,00	150000,00

{...}

50	GSE50	200000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
				7070000,00			1765000,00	5305000,00
				CURRENT			OPTIMIZED	EARNINGS

Target Market

AEROSPACE

INDUSTRIAL

MILITARY

RAILWAY INDUSTRY

RENEWABLE ENERGY

OTHER INDUSTRIES

B2B

CONSULTANCY SERVICES for organisations with:

- Specific or temporary Optimisation Needs
- Clients that cannot afford to dedicate resources to this matter
- Clients with the need to Outsource these services
- Etc.

B2B

SOFTWARE RETAIL for organisations that:

- Cannot disclose input data, eg. Military
- Have a recurrent need for stock optimisation
- Have enough resources to allocate to these activities
- Etc.

B2B

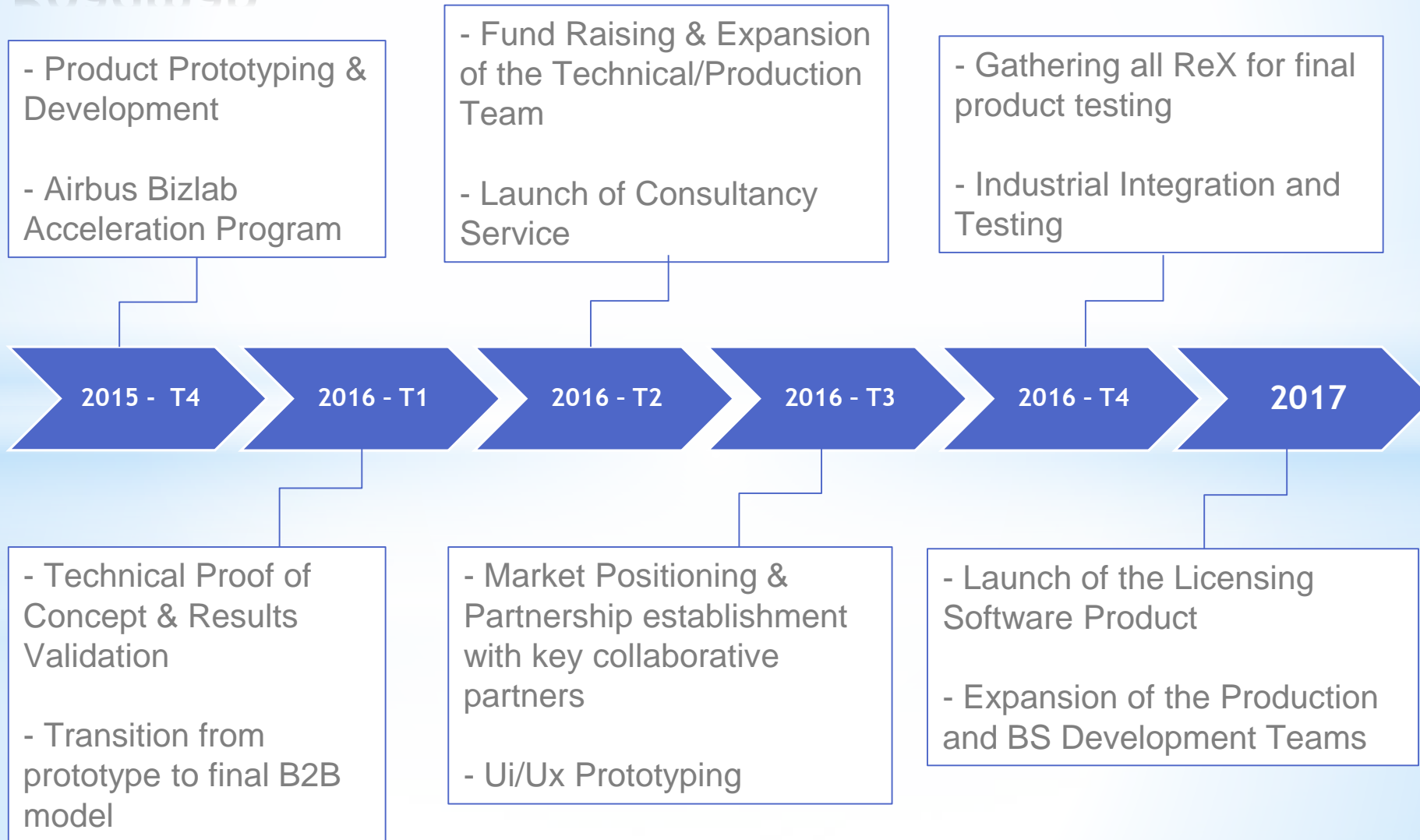
Specific Stocks Optimisation only for **CONSUMABLES** to target a less specific client:

- Inditex
- Carrefour
- Etc.

THANK YOU

www.obuu.es

Roadmap



Key Partners

- Clients for Source Data Acquisition
- Early Adopters
- Subcontracting of specific areas of the software
- Sales Representative
- Funding
- Acceleration

Key Activities

- Software Development
- Software Maintenance
- Optimisation Consultancy Analysis and Services
- Marketing – Added Value selling

Key Resources

- Know-How
- Team Approach
- Man Hours
- Intellectual Property

Value Proposal

- OBUU Offers:
- Innovative mathematical method for stock levels optimisation
 - Analytical support to strategic decision making
- How:
- Logistic Structure Analysis
 - Stock Optimisation Analysis
 - Software Retail
 - Software usage Training
 - Optimisation Strategies Training

Customer Relationship

- Added Value
- Extended Know-How
 - Extended Services
 - More Economic Services
 - Flexible Solutions
- Customer Relationship:
- Personal
 - Long Term

Channels

- Direct Retail
- Direct Contact
- Service Broker
- Collaborative Associations
- Specialised Events
- Website
- Mouth to Mouth

Customer Segments

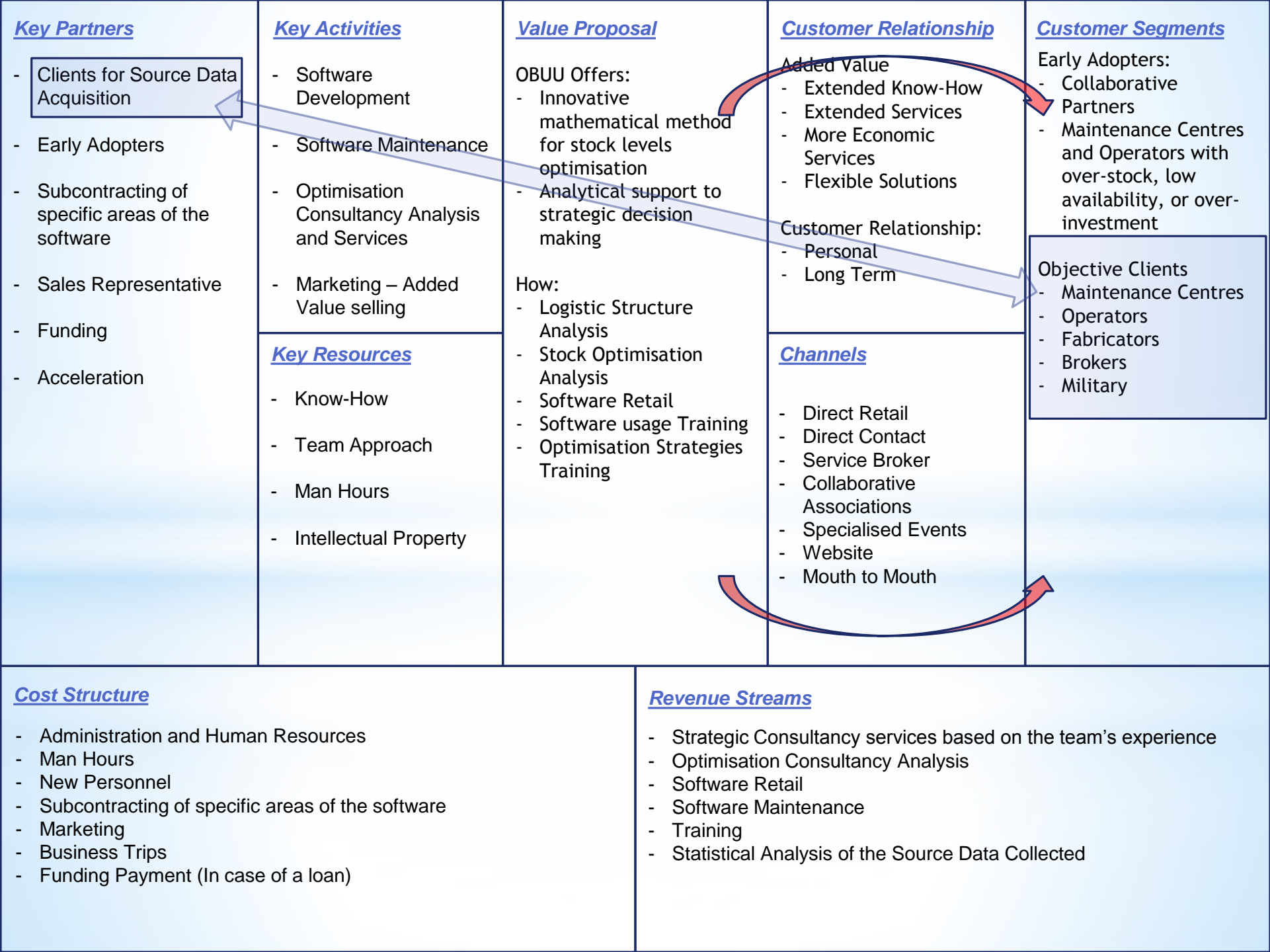
- Early Adopters:
- Collaborative Partners
 - Maintenance Centres and Operators with over-stock, low availability, or over-investment
- Objective Clients
- Maintenance Centres
 - Operators
 - Fabricators
 - Brokers
 - Military

Cost Structure

- Administration and Human Resources
- Man Hours
- New Personnel
- Subcontracting of specific areas of the software
- Marketing
- Business Trips
- Funding Payment (In case of a loan)

Revenue Streams

- Strategic Consultancy services based on the team's experience
- Optimisation Consultancy Analysis
- Software Retail
- Software Maintenance
- Training
- Statistical Analysis of the Source Data Collected



Added Value Proposition

Software Development & Retail Competitors

Systecon. Develops a software based on the same numerical solution focused on Spare Parts

RAM Commander. Develops a software based on the RAMS analysis, with less accuracy but focused on all ILS

Pennant PLC. Develops a software based on the same numerical solution focused on Spare Parts

TDF GROUP. Develops a software based on the same numerical solution focused on Spare Parts

Airbus Group Departments

Airbus Customer Services. Customer Services branch within Airbus Operations, trying to offer this service, but with limited success up until now: OPPORTUNITY

OBUU.

The only integral service that can:

- Provide the service and License the software
- Optimise Stocks with an Integral Solution that includes Spare Parts, Specific Tools and Consumables
- Provide a customized software with user friendly interface based on real customer feedback

Risk	Impact	Likelihood of Occurrence	Severity of consequences	Risk magnitude	Precaution Measures	Mitigation Plan	Cost of Risk Mitigation
			Risk levels: please use colour codes and indicate				
Lac of resources	Moderate	High	Delay in milestones achievements	Moderate	Several fund-raising actions in parallel	Creation of a department of Small and Medium Projects to ensure income	M/H addressed to S&M projects
Lost of focus due to intense activity on S&M projects	Moderate	Low	Move away from having an innovative product and get stuck in common engineering services far away from innovation	Moderate	Intense project execution and resource allocation monitoring	Decrease cost and re-take focus	Cost of opportunity in revenue
Bigger competitors	High	Low	Lost bargaining power or competitiveness in front of bigger competitors	High	Have a clearly differentiated product	Pivoting	Market change
Lac of know-how in fund-raising	Moderate	High	Lost of effectiveness in fund-raising activities	Moderate	Ensure contact with ESA-BIC experts	Reinforce resources in concerned area	Personnel costs increase
Lac of know-how in business development	Moderate	High	Lost of effectiveness in business development	Moderate	Ensure contact with ESA-BIC experts	Reinforce resources in concerned area	Personnel costs increase
Lac of know-how in technical	Moderate	Low	Lost of effectiveness in technical development	Moderate	Ensure contact with ESA-BIC experts	Reinforce resources in concerned area	Personnel costs increase
IPR Bridge	High	Low	Lost of technical advantage and benchmark status	High	Follow solid actions and rigour in data and know-how safety and management	Legal claiming	Legal advice costs increase
Lac of customer awareness	High	Moderate	Difficulty in reaching concerned potential users	Moderate	Strong communication and strategy in communication	Invest resources for demos and proof concept	M/H addressed to extra promo activities



spandlo

Smart logistics

by **FlipShip**

Pain

Coste manejo albaranes



En pérdidas, gestión, recepción almacenamiento, destrucción, **Hasta 5 € albarán**

Coste tracking



Costes asociados ofrecer información a terceros y propios de envíos y albaranes

Coste cuellos de botella



Diferentes fuentes de información y departamentos **coste en horas de trabajo**



¿Qué es Spandlo?

Spandlo es un servicio SAS en forma de plataforma web, diseñada para facilitar múltiples aspectos relacionados con la logística y el transporte, incluyendo los siguientes aspectos clave:

**Sistema
multidispositivo**



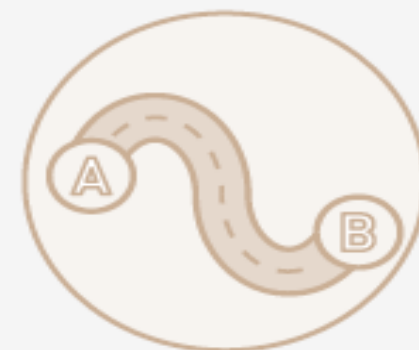
**Gestión de
documentos**



Comunicación



Integración

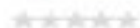


**Control
de flotas y rutas**

Plataforma



prosen



0 Opiniones

Hola prosen!

Este es tu panel de control, el sitio donde ver tu perfil, las últimas actualizaciones, tus ofertas y mucho más.

- [Primeros pasos](#) → ¡Mira nuestro video promocional para ver como funciona!
- [¿Necesitas ayuda?](#) → Visita nuestra sección de ayuda y FAQs para empezar en Spandlo.

Asociados

Sin datos disponibles

HOY

ESTA SEMANA

Envíos

Sin datos disponibles

Verificaciones



Email

aldo@spandlo.com ✓



Identificación

Sin verificar ✗



Número de teléfono

Sin verificar ✗

OFERTAS RECIBIDAS

OFERTAS ENVIADAS

NOTIFICACIONES

TODOS ACEPTADO CANCELADO FINALIZADO EN ESPERA
 PAPELERA DE RECICLAJE

FEB 2016

22
MON



Oferta para: Envío prosen -
0000000001
PROCAR

ESTADO
ACEPTADO



Modelo de negocio

Packs de consumo de créditos por suscripción

Pack básico



Pack empresa



Pack personalizado



Plan de Marketing

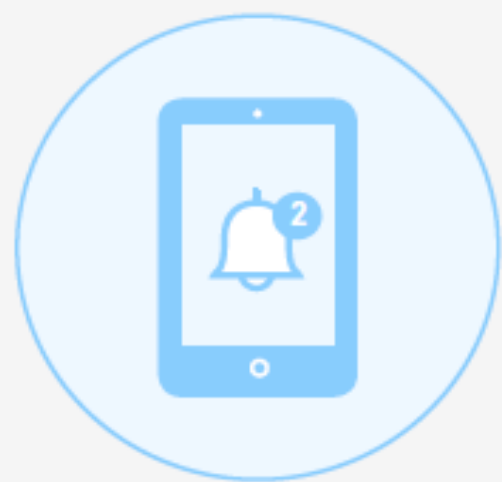
Distribuidores



Comercialización propia



On-line





Gestión de documentos

Firma digital
avanzada

Inegración con
terceros

Posicionamiento
Geográfico



Comunicación

Notificaciones

**Comunicación
directa**

**Sistema de
subasta**

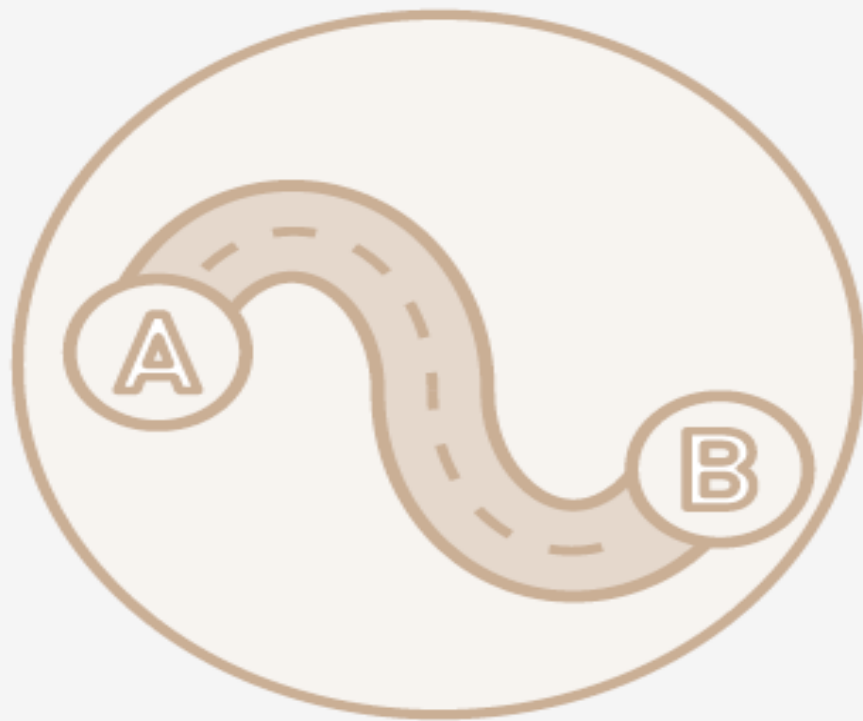


Integración

**Interfaz a Cliente
o proveedor**

**Perfiles
diferenciados**

**Softwares
Complementarios**



Control de flotas y rutas

Tracking

Planificación de calendarios

Estadísticas e informes diarios.

Equipo



Antonio
IT y Telemática



Master en diseño de videojuegos
(UPF)

Co-fundador en Antwill,
MMusic

RFID Developer
(Keonn Technologies)



Aldo
Economista



MBA
(UCM)

Premio de liderazgo
(JA-YE)

Serial entrepreneur



Luisa
Diseñadora gráfica



Directora de arte en Postdata

Premio LAUS Bronce
2013

Premio LAUS Bronce
2012



Gracias

aldo@spandlo.com

spandlo space
& loads

FlipShip

A large stack of colorful shipping containers (blue, red, green, brown) under a blue sky with white clouds. The containers are stacked in multiple rows, creating a dense, industrial scene. The colors are vibrant and the sky is bright with scattered white clouds.

CANGOBOX

TECNOLOGÍA PARA LOGÍSTICA

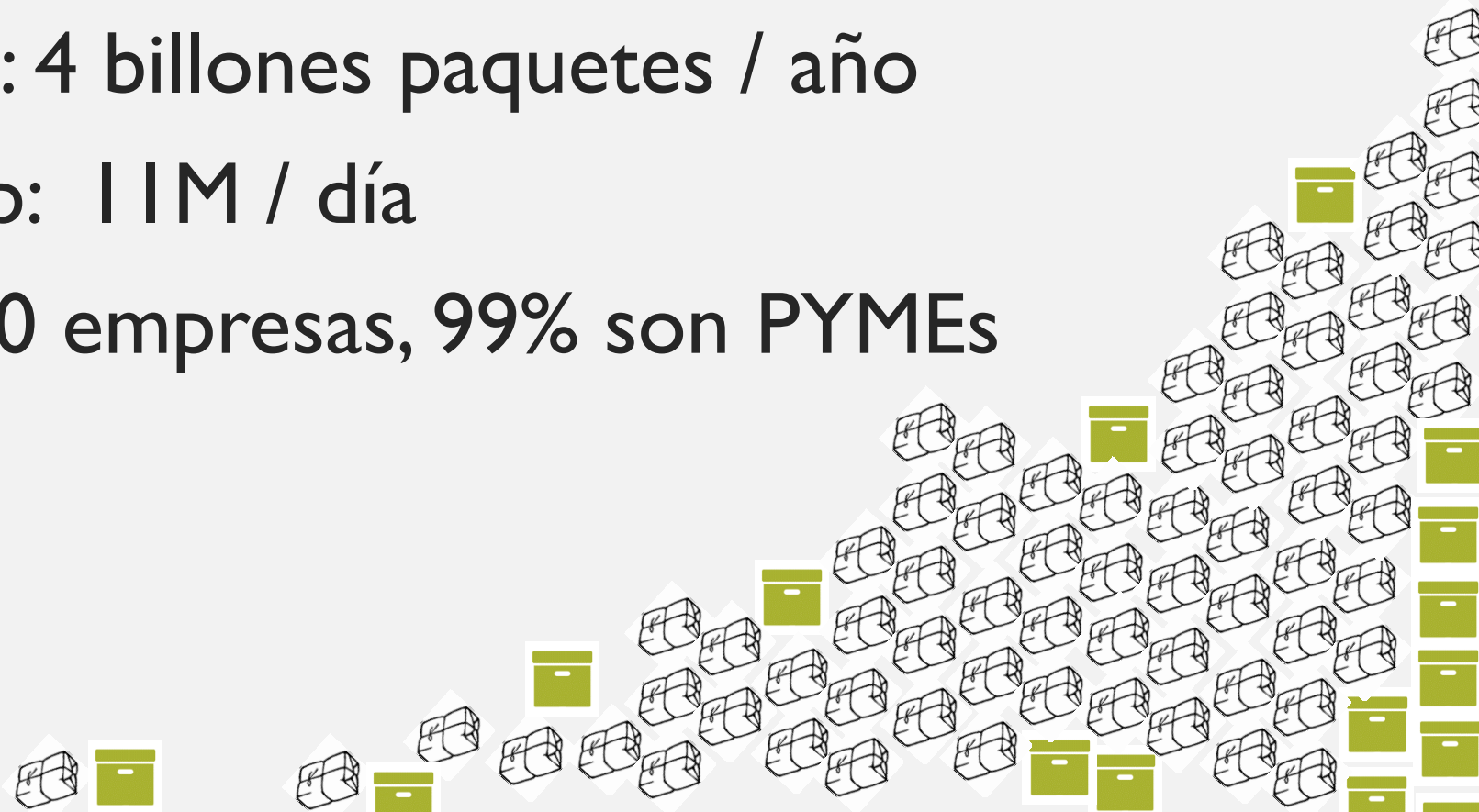
*Ayudamos a las empresas a crecer
optimizando los procesos logísticos.*

ENVÍO – ETIQUETADO – TRACKING – SEGUROS

Nacional & International

OPORTUNIDAD: MERCADO UE

- Top Down: 4 billones paquetes / año
- Bottom Up: 1 IM / día
- De 300.000 empresas, 99% son PYMEs



LOS PROBLEMAS DE ENVIAR EN EUROPA (Y EN EL MUNDO TAMBIÉN)



E-Commerce
ESTÁ
CRECIENDO



99% SON
PEQUEÑAS & MED
EMPRESAS

3:1

CONSUMIDORES
COMPRAN
LOCAL



PEDIDOS ONLINE
ENTREGAS OFFLINE



SERVICIO BARATO
AYUDA CRECER



DIFERENCIAS
PRECIOS

- UE quiere homogeneizar los precios y servicios para envíos de paquetería.
- Pero no hay propuesta tecnológica para hacerlo: ¡aquí estamos!

BENEFICIOS DE NUESTRA SOLUCIÓN



MULTI
CARRIER



FÁCIL PARA
PYMES

3:1

PREPARADO PARA
ENVÍO LOCAL



GESTIÓN DE
PEDIDOS



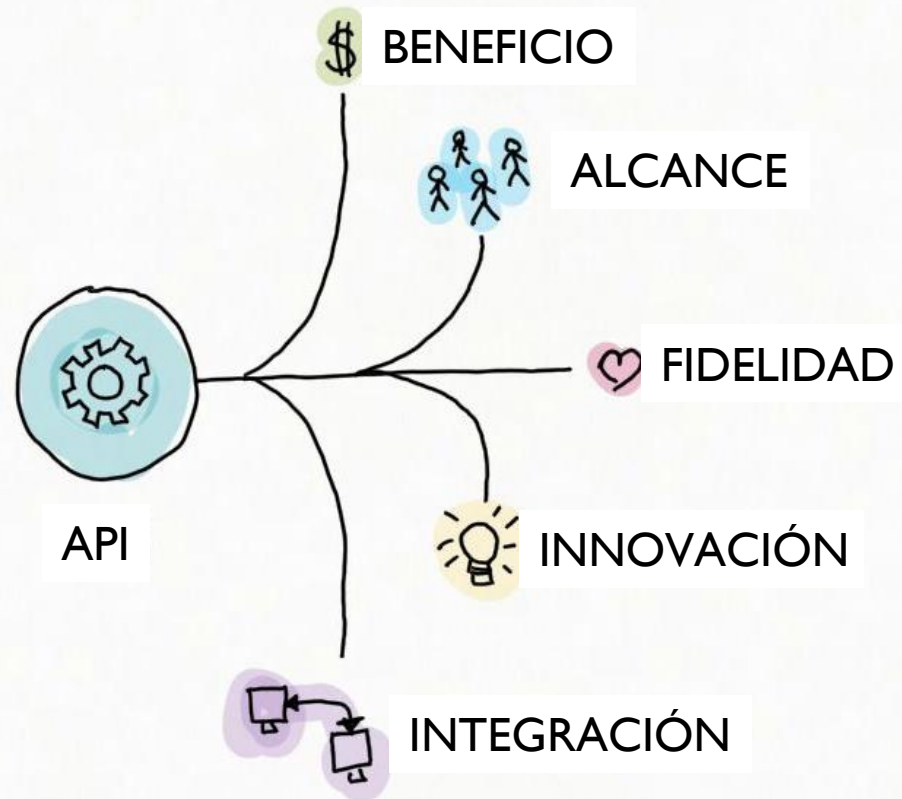
CRECE CON TU
NEGOCIO



EUROPA Y
MUNDO

*One-stop-shop para ayudarte a
crecer.*

NUESTRA TECHNOLOGÍA



NECESIDAD GLOBAL, ¡SOLUCIÓN GLOBAL!

Validado con envíos masivos
+2000/day



PrestaShop, Magento,
WooCommerce,
Comandia, CSV & Excel sin
plugins ni extensiones



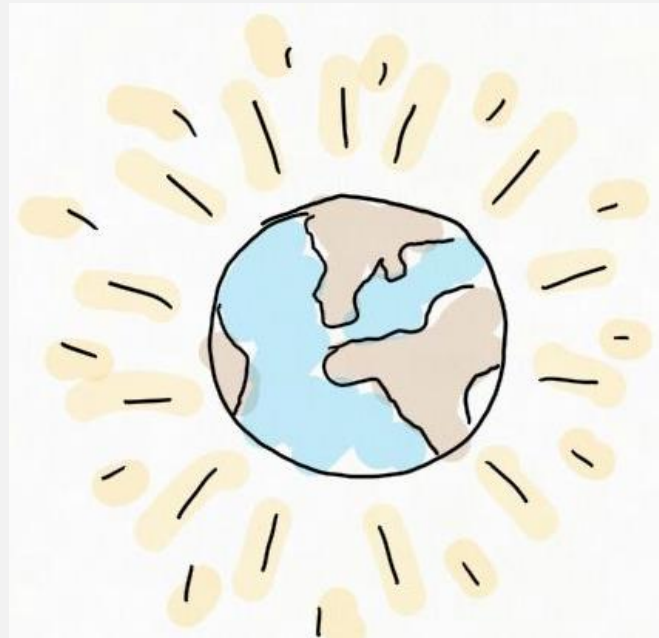
Integrados con TNT Express,
SEUR, Nacex, Redyser,
Correos, La Poste, SwissPost,
Asendia, MRW, GLS...



Plataforma abierta,
modular y extensible.

Operamos desde España y
Finlandia y damos servicio a
toda Europa, EEUU y
México.

THANK YOU! ¡GRACIAS! KIITOS!



José Rodríguez Ruibal
@joselainen
jose@cangobox.com



koiki

www.koiki.eu

19 de Octubre 2016
Isabel Ortiz



La entrega por personas cercanas a ti
Un cambio de modelo

Cuáles son los problemas

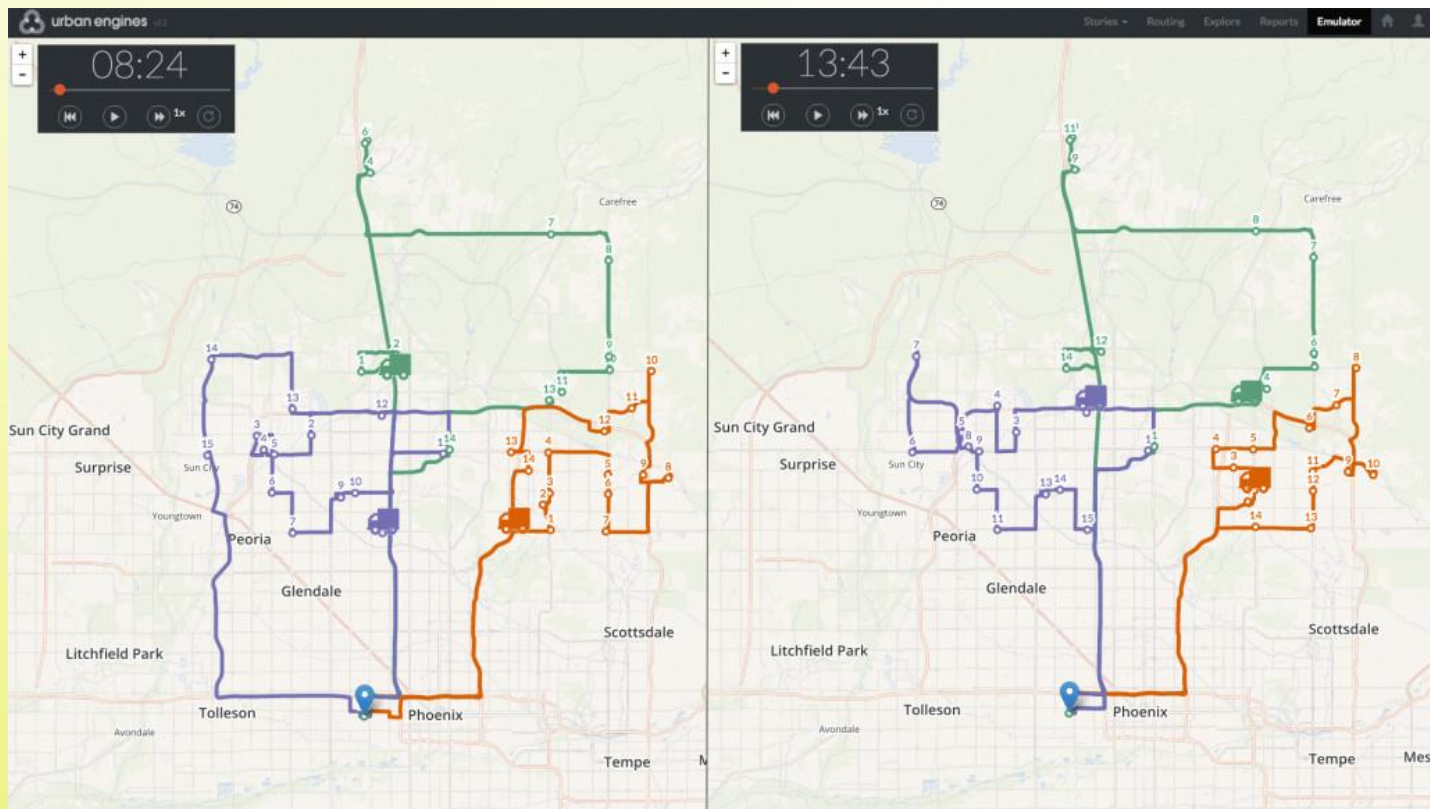
✓ **Consumidores**



✓ **E-Retailers**



Cuáles son los problemas



B2B

<>

B2C



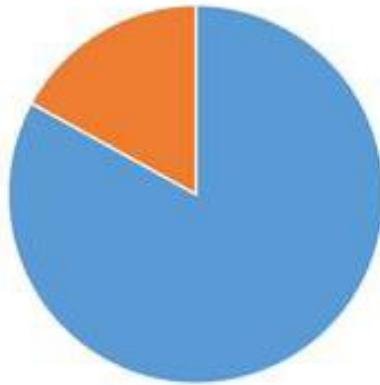
Cuáles son los problemas



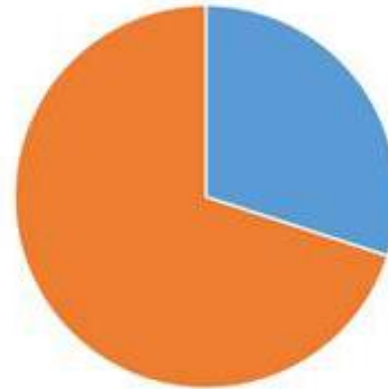
Cuáles son los problemas

AIR POLLUTION

Share of trips



Contribution to NOx



■ Personal car use ■ Service and freight



Cuáles son los problemas



~~incapable~~
~~unemployed~~

- **70% Desempleo**



Proceso General

El consumidor define la hora de entrega en el Front-End del E-Retailer



E-Retailer Web

El E-Retailer utiliza su compañía de transporte para hacer llegar el envío al Centro Koiki en servicio B2B



E-Retailer Warehouse



El Koiki envía un mensaje (email, whatsapp) al consumidor que contesta/confirma la hora a la que quiere recibir su envío



Koiki Center

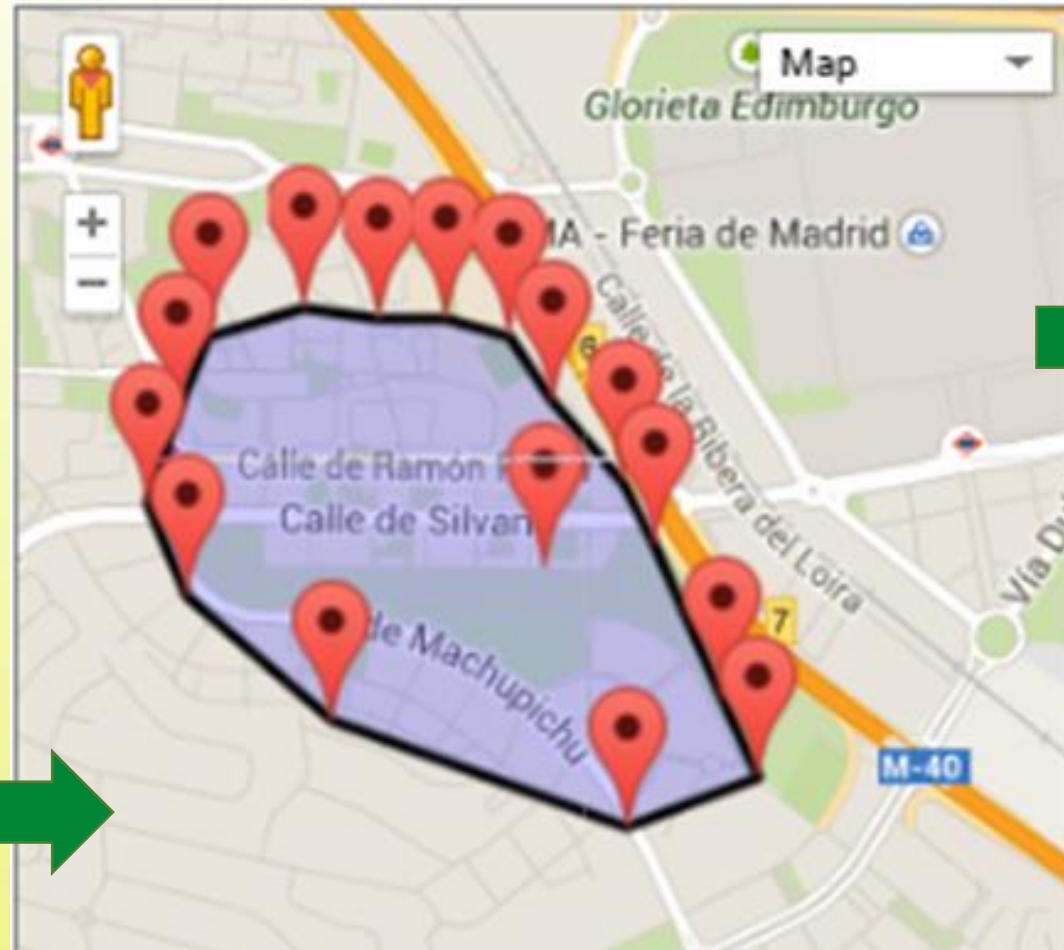
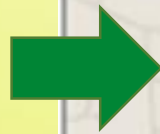
El consumidor recibe el envío a la hora que ha decidido



Solución Koiki: Micro Centros



Zonas Koiki



150.000 km/año



La Red Koiki



2.000

- Entidades Sociales



100

- Centros de Formación



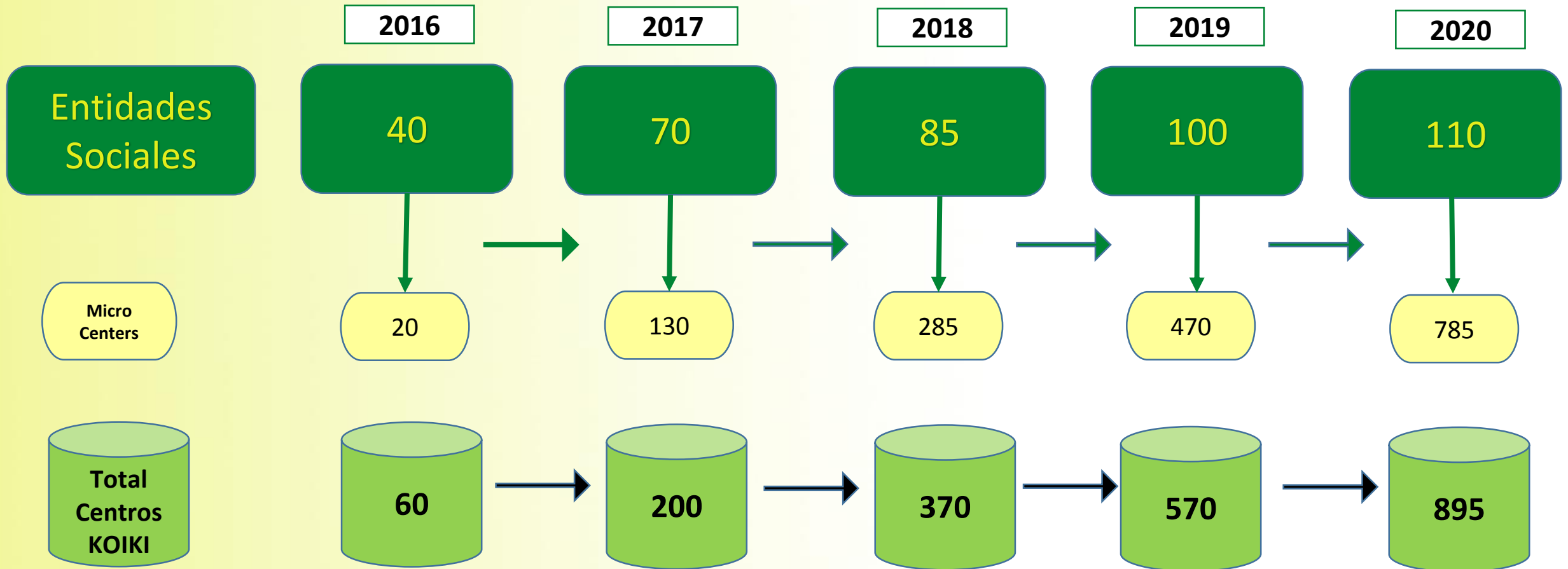
2.100

- Koikis

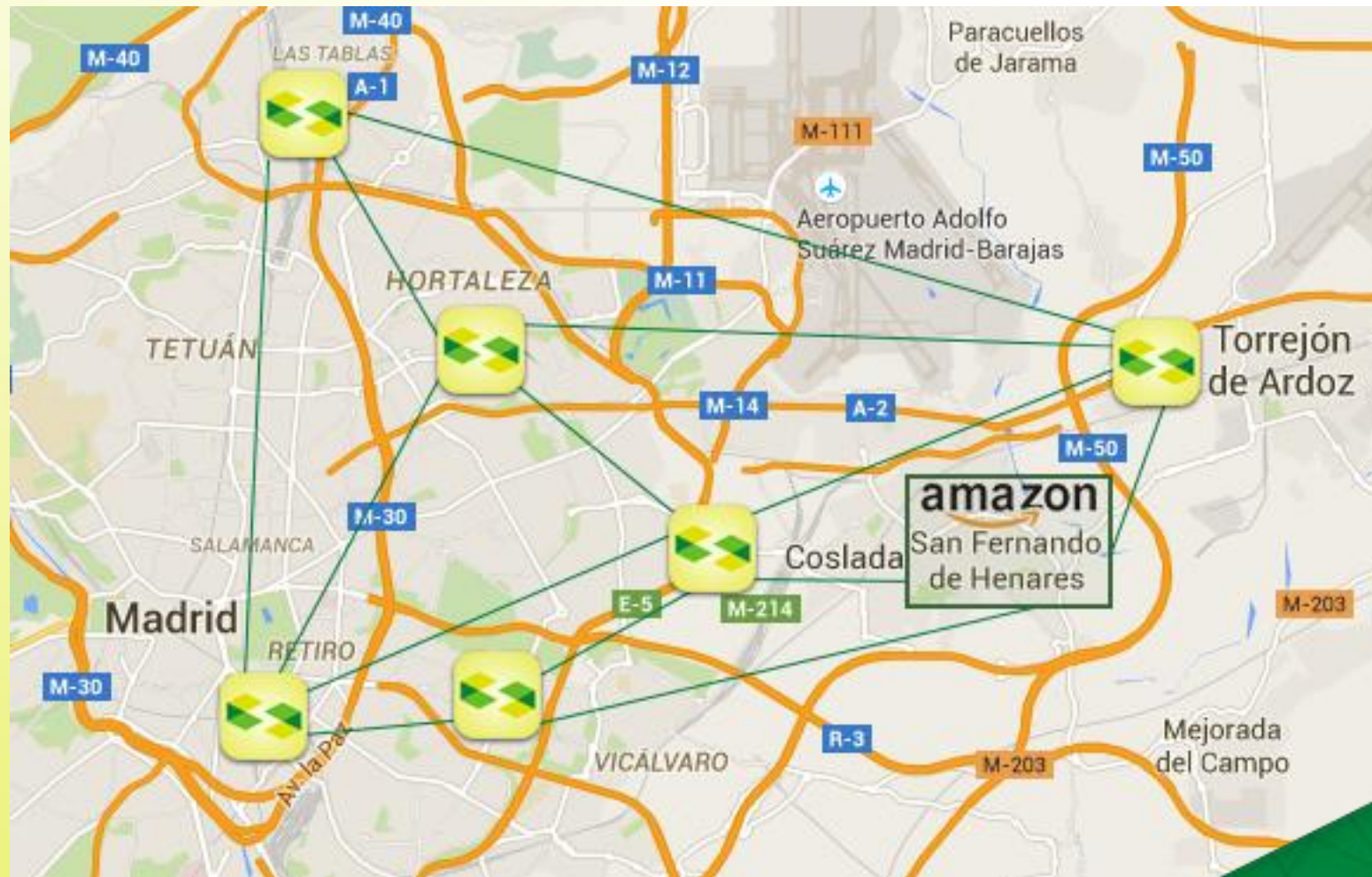
Año 2020



Despliegue de la Red



Red actual de Centros Koikis (Madrid)

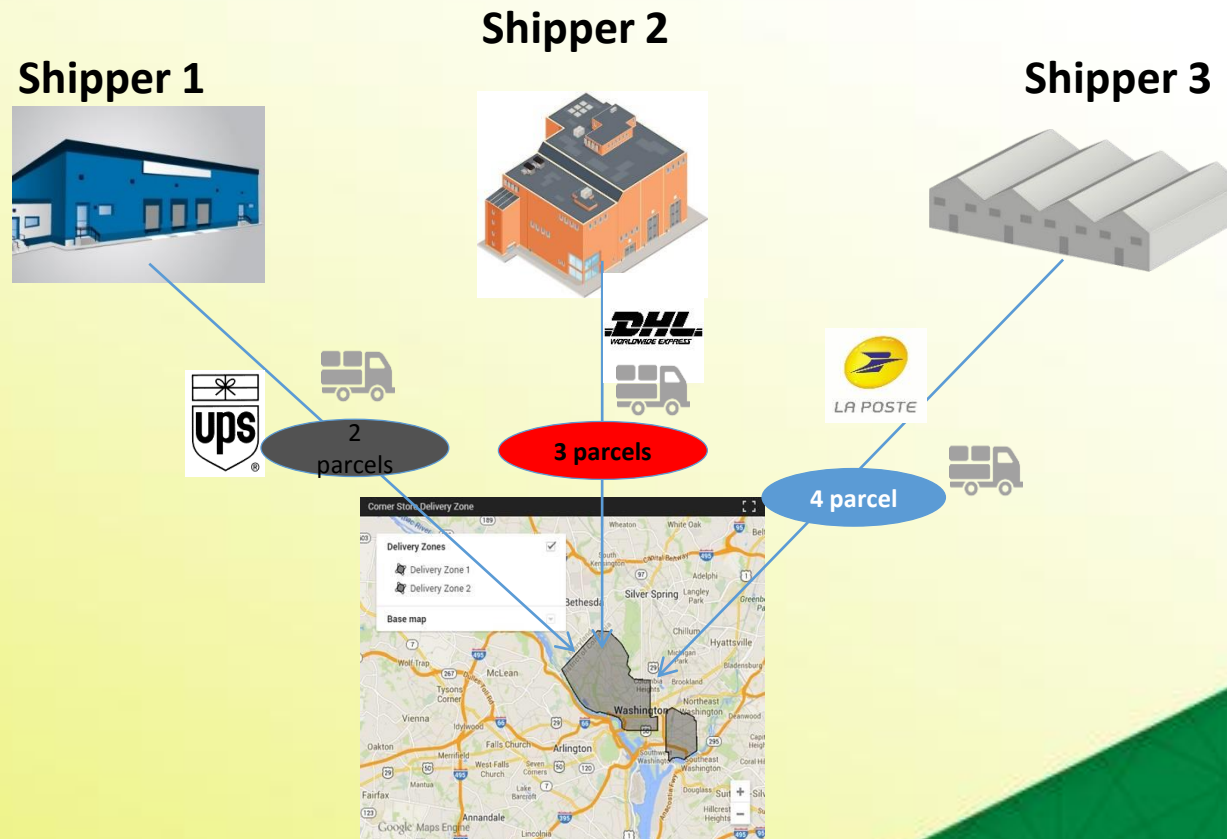


Red de Centros Koikis en 2018 (Madrid)



Solución para las tiendas On-Line

- Integración mediante API en el Front-End donde el consumidor elige la hora de entrega
- La consolidación implica en una entrega B2B implica una reducción de costes de entre el 10-20%



Solución para las tiendas On-Line

Ventas Privadas ▾ Colección Permanente ▾ Club ▾ Regalar


Mi Bodega 3 productos


OPCIONES DE ENTREGA


Fecha prevista de entrega entre el 11/12 y el 15/12

Quiero aplazar la entrega hasta otro día.

Elige el tipo de entrega:


Entrega a domicilio

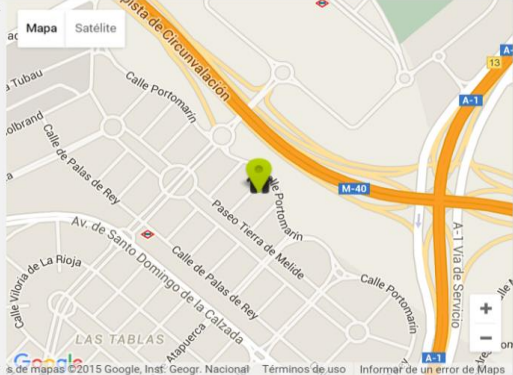

Punto de recogida
[Más información](#)


Entrega ecosocial
[Más información](#)

Selecciona tu centro Koiki:

Fundación aprocor
calle frómista nº13

[ENTREGAR AQUÍ](#) [Más info](#)



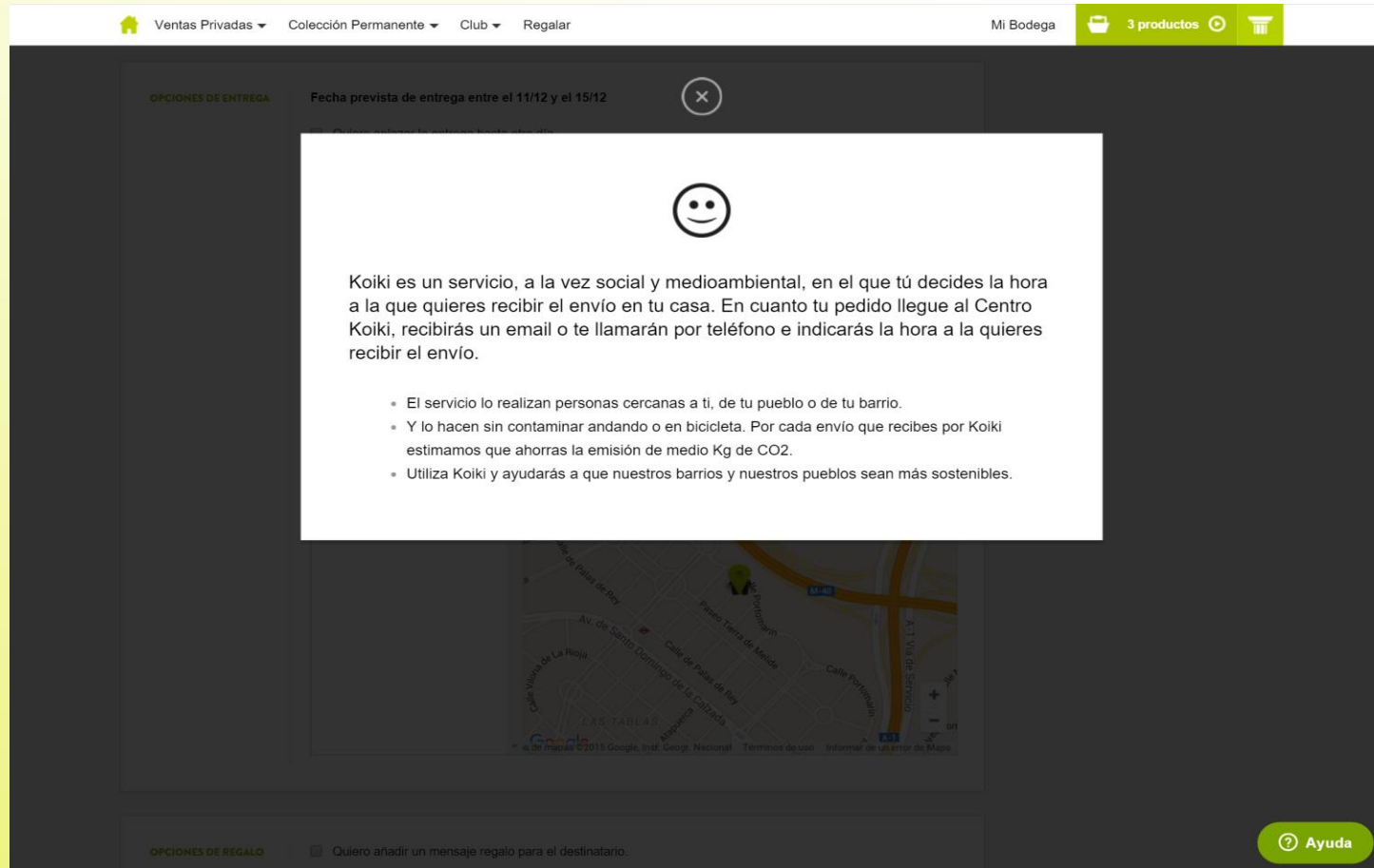
OPCIONES DE REGALO

Quiero añadir un mensaje regalo para el destinatario.

[Ayuda](#)






Solución para las tiendas On-Line




The screenshot displays a web interface for an online store. At the top, there is a navigation bar with links for 'Ventas Privadas', 'Colección Permanente', 'Club', and 'Regalar'. On the right, it shows 'Mi Bodega' with a shopping cart icon and '3 productos'. A modal window titled 'OPCIONES DE ENTREGA' is open, featuring a close button (X) and a smiley face icon. The text explains that Koiki is a social and environmental service where users choose their delivery time. Below the text is a list of three bullet points describing the service's benefits. At the bottom of the modal, there is a map showing a delivery location and a 'Quiero añadir un mensaje regalo para el destinatario' checkbox. A 'Ayuda' button is located in the bottom right corner of the modal.

Ventas Privadas ▾ Colección Permanente ▾ Club ▾ Regalar


Mi Bodega  3 productos 

OPCIONES DE ENTREGA Fecha prevista de entrega entre el 11/12 y el 15/12 



Koiki es un servicio, a la vez social y medioambiental, en el que tú decides la hora a la que quieres recibir el envío en tu casa. En cuanto tu pedido llegue al Centro Koiki, recibirás un email o te llamarán por teléfono e indicarás la hora a la que quieres recibir el envío.

- El servicio lo realizan personas cercanas a ti, de tu pueblo o de tu barrio.
- Y lo hacen sin contaminar andando o en bicicleta. Por cada envío que recibes por Koiki estimamos que ahorras la emisión de medio Kg de CO2.
- Utiliza Koiki y ayudarás a que nuestros barrios y nuestros pueblos sean más sostenibles.

OPCIONES DE REGALO Quiero añadir un mensaje regalo para el destinatario 



Ventajas Competitivas

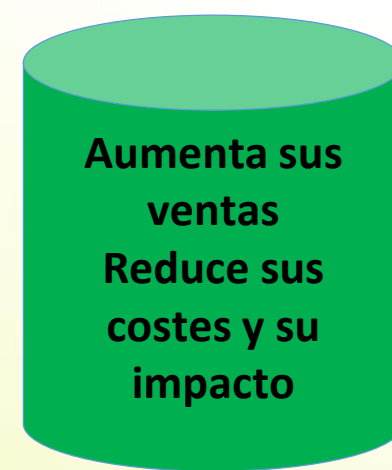
Consumidor



Sociedad



E-Retailer



Ventajas Competitivas

+ Sostenible (Medioambiente + Social)

Pick up
Points

Post-
men

Local
Bike
Messen-
gers



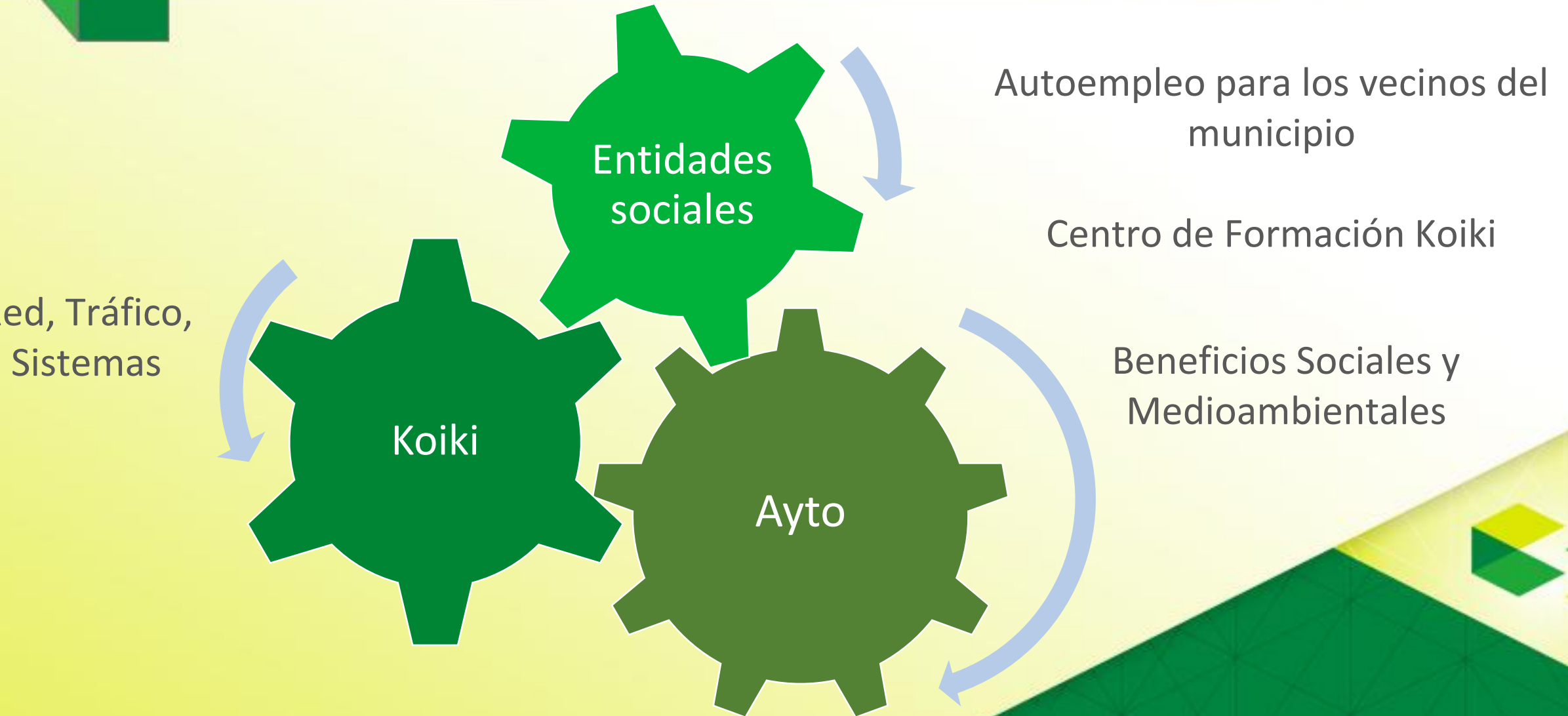
Bubble Post
smart warehousing & city delivery



+ Experiencia en la compra (a la hora, confianza)



Ayto Sant Boi de Llobregat



Logros hasta la Fecha



BODEBOCA



Carrefour

El Corte Inglés



Quiénes son los Koikis?



Quiénes son los Koikis?



¿Cómo podemos trabar juntos?

Caso I: INTEGRACIÓN FRONT-END

El consumidor elige en la web la hora de entrega

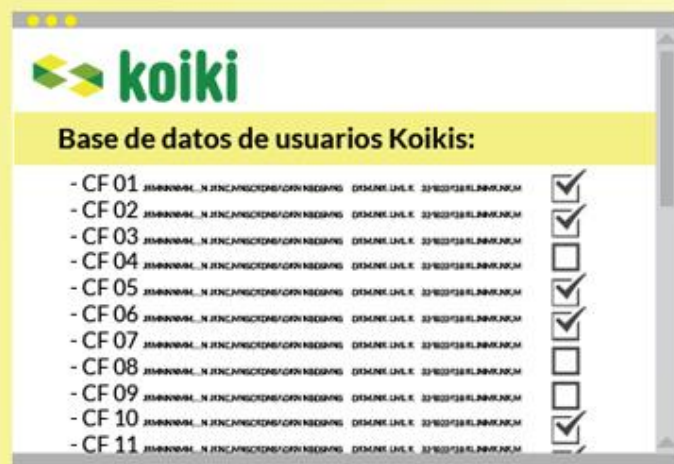


Formas de Integración:
- API KOIKI
- A medida E-Retailer

Ej: www.bodeboca.com

Caso II: INTEGRACIÓN BACK-END

El consumidor NO elige en la web la hora



Se filtran las direcciones de la BBDD marcando las que son servidas por KOIKI

Ej: DHL, Huertos de Soria

Caso III: Sin Integración Informática

El consumidor NO elige en la web la hora



El E-Retailer da instrucciones al transportista para entregar sus envíos en un Centro KOIKI

Ej: DECATHLON

Video Fundación Aprocor

<https://drive.google.com/file/d/0B0-aMqUih3ZnOV04QjZZdXVqX2c/view?usp=sharing>



El cartero es la profesión más respetada en el Reino Unido

Mrs. Moya Green, Royal Mail, CEO
FT Interview Oct,17 2014



“Nuestros Koikis serán la profesión
más respetada en EU”

¿Dónde puedes encontrarnos?

www.koiki.eu

www.koiki.eu/es/prensa.php

Facebook: [koiki.home](https://www.facebook.com/koiki.home)

Twitter: [@koiki_home](https://twitter.com/koiki_home)

Canal de Youtube: [Koiki](https://www.youtube.com/Koiki)

