

hola!

Si has llegado hasta aquí, es muy posible que estés interesado en crear tu propia empresa.

Driveando es un proyecto innovador, con mayúsculas. Se trata de una forma muy distinta de crear y ofrecer experiencias a nuestros clientes. Estamos muy orgullosos del modelo de negocio que estamos creando, y tenemos mucha ilusión por seguir creciendo. Pero también es una enorme responsabilidad confiar el desarrollo de nuestro proyecto a personas que desean un futuro profesional mejor, o inversores que invierten su tiempo y su dinero en nuestra empresa. Por eso hemos desarrollado esta guía informativa previa, que te ayudará a comprender mucho mejor nuestro negocio, y a saber si cuentas con un perfil adecuado para desarrollarte profesionalmente con nosotros. O en el caso que seas un inversor, averiguar si Driveando representa lo que estás buscando.

En estas páginas encontrarás la respuesta a tus principales dudas y preguntas, no dudes en contactar con nosotros para ampliar esta información.

Muchas gracias de antemano por tu interés.

Toni Mesquida Comas

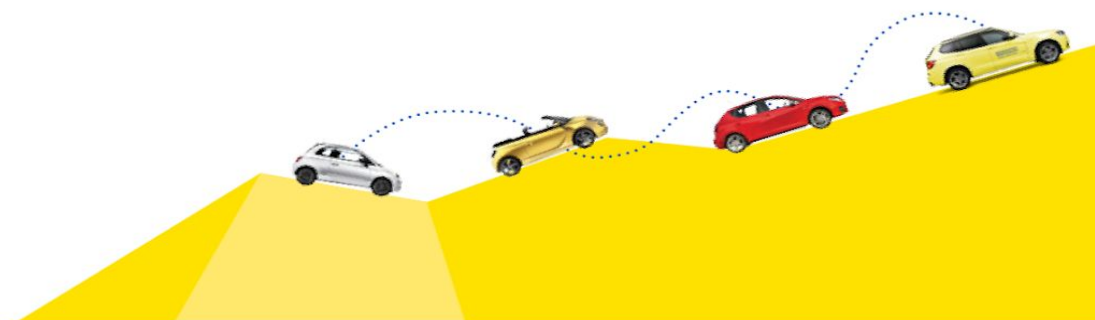
Driveando - CEO

T. +34 610 895 221

toni@driveando.com

www.linkedin.com/in/tonimesquida

www.driveando.com



Índice

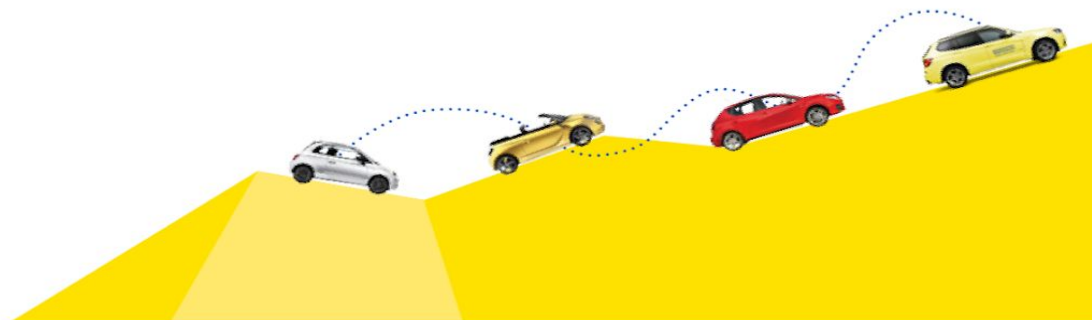
1. ¿Qué es driveando?
 - 1.1. Misión, visión y valores
 - 1.2. Estructura y Equipo
 - 1.3. Glosario
2. Franquicia Driveando
 - 2.1. Inversión y Costes. Preguntas frecuentes
 - 2.2. Requerimientos
 - 2.3. Pricing y Proyecciones económicas

-

1. ¿Qué es driveando?

Driveando se pronuncia en inglés, (*Drive and do smart guided Tours*) aunque pronunciado en español da mucho juego :)

Durante el verano de 2018 surgió la idea de crear excursiones de calidad por Mallorca, tours muy personalizados y en pequeños grupos, con una pequeña flota de furgonetas de lujo. Pronto vimos que gestionar una flota propia de vehículos resulta complejo y requiere una gran inversión en flota y en licencias VTC. Tomamos la decisión de subcontratar el transporte y el guía oficial pero su alto coste obligaba a vender la experiencia por más de 140€ por persona para proteger el riesgo, así que se descartó el proyecto. Nos centramos en conseguir hacer experiencias de mucha calidad, muy personalizadas, en tu idioma, a precios populares, así que el coste del transporte debía desaparecer de nuestros escandallos. Y así surgió -Driveando-, el cliente acude a la excursión con su propio coche y disfruta de la ruta y las explicaciones de nuestros guías cómodamente en su coche y escuchando la radio, obteniendo una experiencia única..



1.1 Visión, misión y valores

Aunque se trata de un proyecto muy joven, el fundador y el equipo gestor disponemos de muchos años de experiencia en la industria turística. Concretamente desde el año 2014 estamos muy involucrados en el desarrollo de contenidos en los principales Marketplaces de Europa y América de Tours & Activities, el sector de moda dentro de la industria, y el único nicho de producto que está todavía por desarrollar su transformación digital.

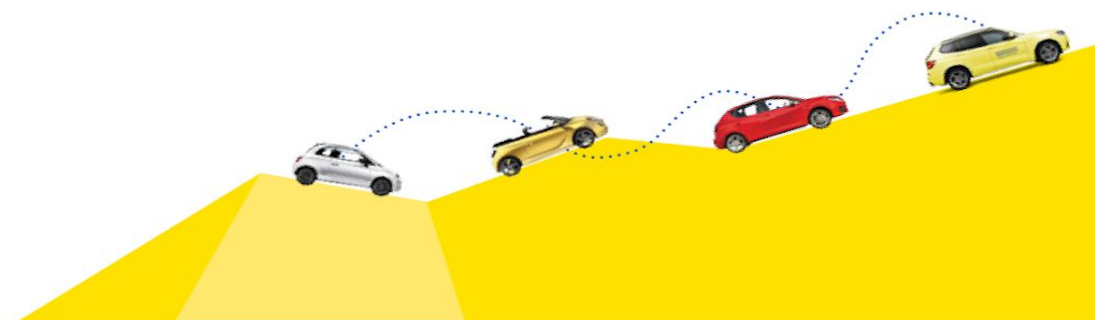
Nuestra **visión** es construir una comunidad global de guías expertos con una metodología única de creación, operativa, distribución y administración de productos turísticos.

Nuestra **misión** es la de generar experiencias de alto valor añadido, y ser elegidos cada día por nuestros clientes, crear oportunidades de negocios para emprendedores e inversores en los principales países receptores de turistas en el mundo, y lograr un equipo entusiasta de personas, en un ambiente de trabajo relajado divertido.

Concentramos nuestros **valores** en 3:

Integridad - Pasión - Disposición al Cambio

y esperamos saber transmitirlos a cada uno de nuestros socios, clientes, proveedores y colaboradores en general.



1.2 Estructura y equipo

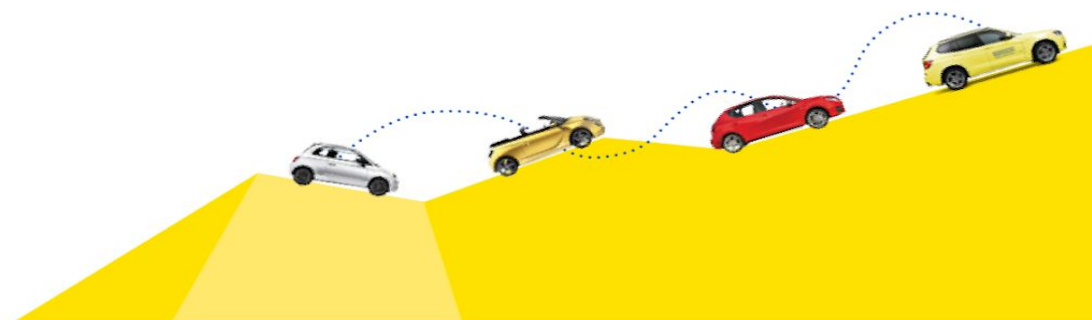
Driveando es empresa finalista de la convocatoria de Conector Travel Tech 2018 (<https://www.conector.com/startups/driveando/>) siendo la Startup más valorada de los 90 proyectos turísticos de base tecnológica presentados.

El equipo actual está compuesto por 6 entusiastas expertos en turismo.

- ✓ CEO-Toni Mesquida
- ✓ Dest. Manager Canarias- Juan Carlos Cleofé
- ✓ Dest Manager Baleares- Birgit de Bruyne
- ✓ CTO-Leandro Corbellini
- ✓ Operaciones-Susana Munguia
- ✓ Reservas-Esther Carmona

Es un organigrama muy horizontal, multidisciplinar en todas las áreas. En el desarrollo del programa de Aceleración de Conector, contamos además con la ayuda de nuestros expertos Mentores:

- ✓ Alfonso Villar, CEO de Playspace
- ✓ Ricardo Becerril, Consultor de inversiones y Estrategia
- ✓ Toni Mascaró, CEO de www.tonimascaro.com



1.3 Glosario

Para una mejor comprensión de nuestra empresa, nos parece muy interesante definir algunos de los vocablos y conceptos de nuestro día a día:

VIPER

Es nuestra unidad de producción, la suma de:

1 coche + 1 Guía Experto + 10 Emisoras

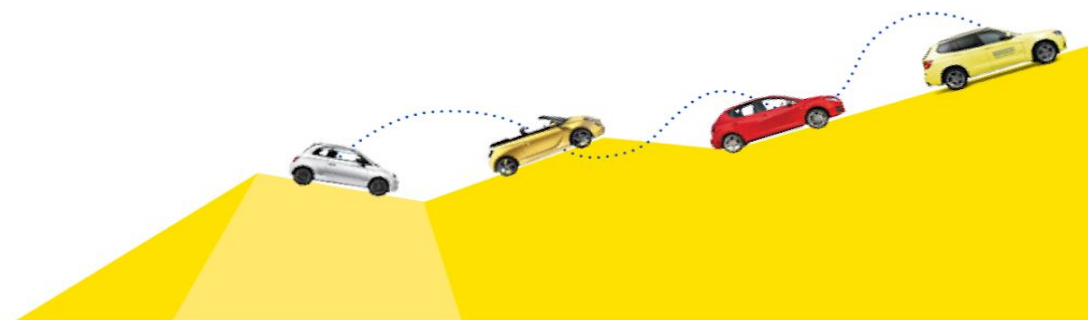


Cada VIPER tiene autonomía para operar rutas de 3 a 6 horas (varias al día) con un máximo de 9 vehículos y un promedio de 2.6 adultos de pago, generando una capacidad total de 1123 plazas mensuales a la venta.

Nuestra propuesta de **contrato de Destination Partner** contempla la contratación de Guías en plantilla, o que el propio emprendedor se convierta en VIPER, después del periodo obligado de capacitación en nuestras instalaciones de Palma de Mallorca.

EMISORAS

Equipos de comunicación KENWOOD bidireccionales, modificados especialmente para Driveando. Se colocan fácilmente por el Viper a la llegada de los clientes al meeting point establecido para cada ruta. Son equipos profesionales de gama Premium, con un coste considerable que garantizan duración y calidad de sonido. Van equipados también con antenas exteriores para garantizar una distancia de más de 4km de sonido excelente entre los vehículos. Las emisoras cuentan con licencia privada de Radiofrecuencia.



RUTA

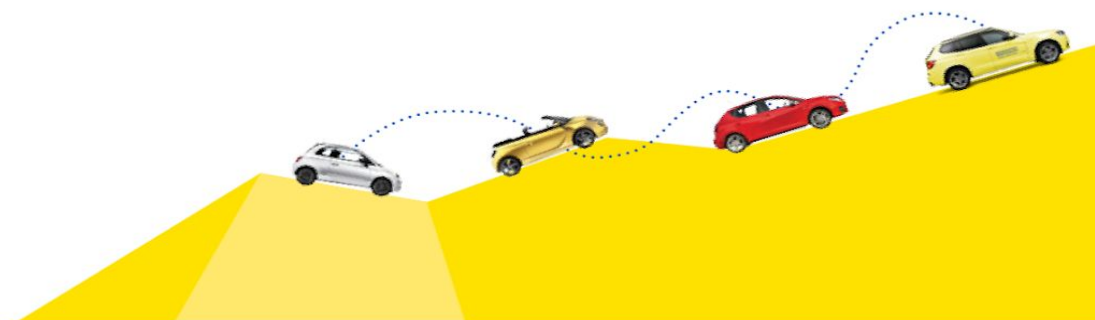
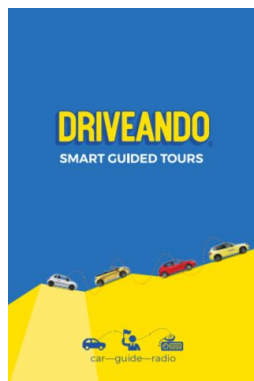
En una experiencia DRIVEANDO. Las rutas podrán ser de 3 horas (Driveando Express), de 4 horas con o sin almuerzo (Driveando Classic) o de 6-9 horas con almuerzo (Driveando Big Day Out). Te enseñaremos a manejar nuestra plantilla de pricing, y a negociar con los proveedores los costes de nuestras paradas, de no más de 30-40 minutos.

VIPER TEAM

Un guía Driveando hace muchas cosas, con mucha precisión mientras lidera el grupo, conduce, explica cosas, aconseja, atento a las normas de circulación, resuelve dudas, habla varios idiomas, etc..., es lo más parecido a un/a super-guia. Driveando sabe que TODO pasa por sus VIPERS y por ello hemos previsto todo un departamento de soporte y capacitación continua, liderado por nuestra primera Viper, Birgit.

DESTINATION MANAGER

Es el directivo Driveando que lidera el desarrollo de la marca en una ciudad o destino concreto, donde existen lo que llamamos VIPERS propios, en convivencia con VIPERS asociados. En ese caso estarán bajo su responsabilidad el buen funcionamiento del producto y maximizar su exposición en todos los canales de venta, así como dar un soporte continuado a nuestros socios de destino.



DESTINATION PARTNER

Este podrías ser tú. Es el nombre que le damos a nuestro **contrato de franquicia**, que te permite adquirir los derechos de la marca para un destino o Start Point concreto, y ser un VIPER más, o crear tu propio equipo de VIPERS, pero sobre todo disfrutar de un trabajo ameno, divertido, y un modelo de negocio probado. Como cualquier empresa, va a exigir el máximo de ti o de tu equipo, especialmente para la creación de las rutas, pero nuestro equipo multidisciplinar estará permanentemente atento a la puesta en marcha del negocio, antes, durante y después del inicio de la actividad.

COUNTRY MANAGER

Es el directivo que se responsabiliza a nivel País, del desarrollo comercial y expansión de la marca, y a quién reportan los Destination Managers. En ausencia de Destination Manager, el Country Manager es la figura que dará soporte continuado al socio en el ámbito comercial y de las operaciones.

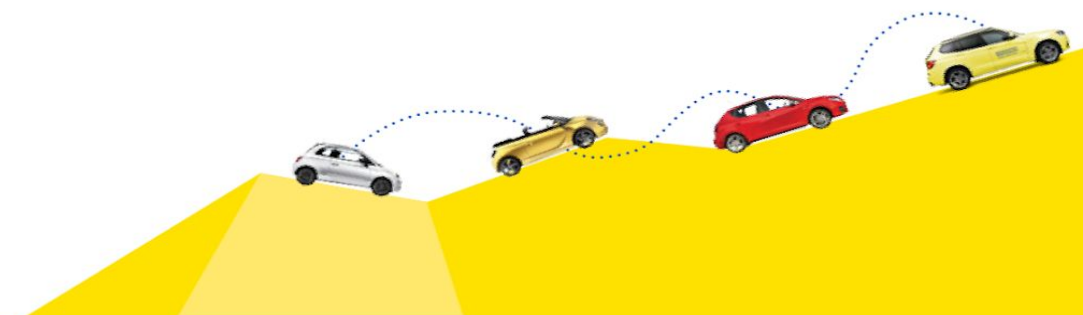
VENTA ORIGEN

Desde la central nos preocupamos de maximizar nuestras ventas en origen, que contemplan la venta Online tanto en el ecommerce de driveando.com como en las principales OTAs y Marketplaces a nivel Global, así como de las Grandes Cuentas de Rentacar o cadenas hotels online. Más de 24 potentes canales online de los mercados emisores más importantes.



VENTA DESTINO

Sin embargo en los canales de destino, mucho más accesibles por parte del Partner, se capacitará de forma permanente en técnica de venta y se proporcionarán los conocimientos y herramientas necesarias para lograr la máxima difusión del producto en hoteles, guías de Touroperación, Rentacar locales, agencias, etc...



DRIVEANDO APP

Aplicación Nativa en la que se ofrecerá a los usuarios múltiples funcionalidades para la reserva, pago, seguimiento del Tour, geoposición del Viper, perfil del guía, idiomas, próximos tours, valoración del Tour, contacto con el resto del grupo, etc...

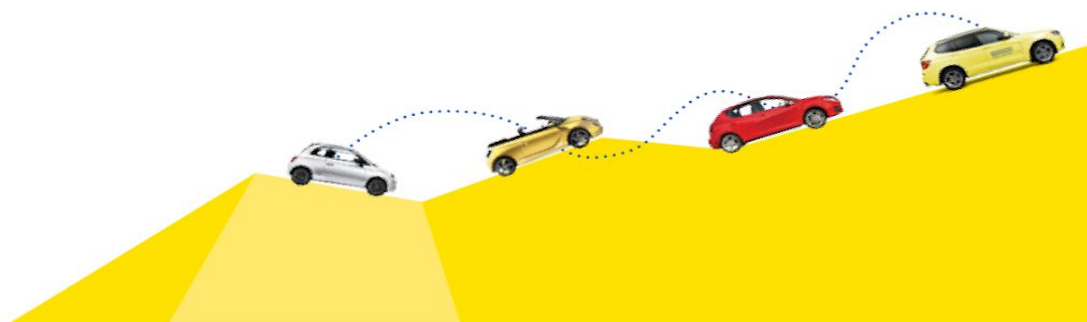
DRIVEANDO EXTRANET

Aplicación para la gestión integral del negocio, gestión del producto, de las reservas, administración de la venta, liquidación, cobros, pagos, etc..., un sistema que no cesará de mejorar y evolucionar al servicio de todos los integrantes de Driveando.

MIC DRIVEANDO

Nuestro Manual de Identidad corporativa.

Desde la central procuraremos siempre atender las necesidades de diseño y copy para nuestros partners, y en el caso de querer autonomía para hacerlo, es una herramienta indispensable para las buenas prácticas con la marca, tan importante para la empresa en su desempeño por los destinos vacacionales del mundo.



2. Franquicia Driveando (Destination Partner Agreement) **Preguntas frecuentes**

Inversión y costes.

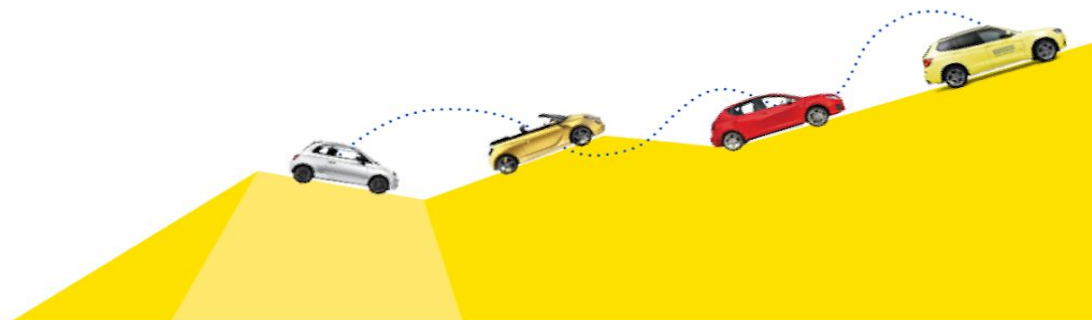
Ser un partner Driveando implica que, como emprendedor autónomo, o como empresario e inversor, te unirás a la familia Driveando para gestionar y desarrollar un producto turístico innovador, y a un equipo comprometido con tu éxito. En permanente comunicación con nuestro equipo de expansión y capacitación, te encargarás de desarrollar parcial o completamente una zona turística, urbana o vacacional.

Un contrato de franquicia Driveando, o Destination Partner Agreement, es un compromiso por ambas partes, que te exigirá desarrollar tu trabajo con pasión y compromiso con la marca, con tu propio equipo y sobre todo con nuestros clientes comunes. Para nosotros es muy importante que cada franquiciado reúna el perfil adecuado, por eso el proceso de selección será exigente.

1. ¿Cuáles son los Costes de la franquicia? ¿Cuál es la inversión inicial necesaria?

Lo más importante para empezar a operar es, sin duda, disponer de un coche de gama alta, que a través de un renting flexible con un partner local de rentacar tendrá un coste mensual de aprox. 450€, aunque te ayudaremos a conseguir las mejores condiciones con acuerdos de co-branding con el Partner local. Debemos prever una fianza/franquicia de aprox. 2 meses.

No recomendamos adquirir los vehículos, ya que las opciones de renting, al tener todos los costes y seguros incluidos, nos permite centrarnos exclusivamente en la operativa.



Por supuesto para empezar también necesitarás un Guía Experto, salvo que tú mismo vayas a tener ese rol. En las estimaciones de resultados que encontrarás adjuntas a este documento verás las condiciones económicas recomendadas para cada posición, aunque en este ámbito tendrás libertad total para establecer tus propias condiciones laborales para tu equipo.

Ambos costes mensuales, fijos en tu cuenta de explotación, son los básicos para el mantenimiento de la actividad. Dicho esto, pasamos a detallar la inversión necesaria para ingresar en Driveando:

INVERSIÓN

La inversión mínima, llave en mano, para ingresar en Driveando CON 1 VIPER, es de 18.000€

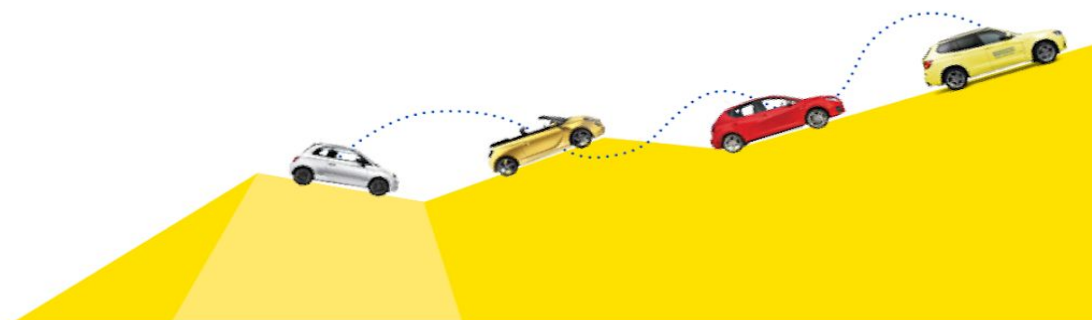
MULTIPLICADORES

En dependencia del destino elegido, existen multiplicadores sujetos a la actividad de rentacar y número de llegadas de turistas de cada destino. Los multiplicadores van desde 1,25 a 2 puntos.

Ejemplo: Operar con un Viper en el Destino Mallorca tiene un multiplicador máximo de 2 puntos por lo que la franquicia en Mallorca tiene un precio de 36.000€ (18.000 x 2) . En un destino con baja intensidad de renting vacacional, la franquicia tendrá un multiplicador mínimo de 1.25, por lo que el coste total será de 22.500€.

Consulta nuestra guía de destinos para averiguar el multiplicador correspondiente en cada caso.

El contrato es de 5 años renovables en periodos de 2 años. Cada contrato y cada zona será objeto de análisis de viabilidad por parte de nuestro equipo de expansión. Normalmente no se ceden contratos de destinos en exclusiva, sino periodos de exclusividad después de los que el franquiciado debe expandir su negocio con nuevas rutas y Vipers, o dejar paso a nuevos franquiciados para el desarrollo de la zona.



El contrato de Franquicia Driveando incluye lo siguiente:

1 UNIDAD VIPER

1 Equipo de Comunicación* para el coche-guía. Base Mecanizada, Botón On/Off PPT, antena exterior mecanizada, Micro interior Mecanizado.

9 Equipos adaptados, portátiles, bidireccionales, con adaptador de corriente y cable auxiliar de sonido interno del vehículo.

1 Equipo Walkie-Talkie para realizar pruebas de sonido desde el exterior del Viper

1 Baúl de techo y Barras Porta-Equipaje Bermude 375L

1 Montaje Set de Rotulación

1 Licencia de comunicación por zona

* Equipos de comunicación versión Premium KENWOOD.

* Coste por Viper adicional, 6.500€

CURSO DE FORMACIÓN

Completo curso de 2 semanas en las que aprenderás a desenvolverte como VIPER autónomo, o bien como empresario y emprendedor. Curso mixto presencial-remoto, que incluye 5 días en nuestra central de Palma de Mallorca (no se incluyen billetes de avión o barco, si se incluye estancia en rég. de media pensión 4 noches)

COACHING PRE-IN-POST

Antes, durante, y después de iniciar tu actividad, vas a estar trabajando codo con codo con nuestro equipo comercial, de producto, de capacitación, recursos humanos, operaciones, ventas, etc.... Una persona de nuestro equipo central realizará las tareas de mentoring para que todo fluya durante el proceso más crítico de cualquier destino, la puesta en marcha sin errores, en base a nuestra experiencia en nuestros destinos propios.

UNIFORMES

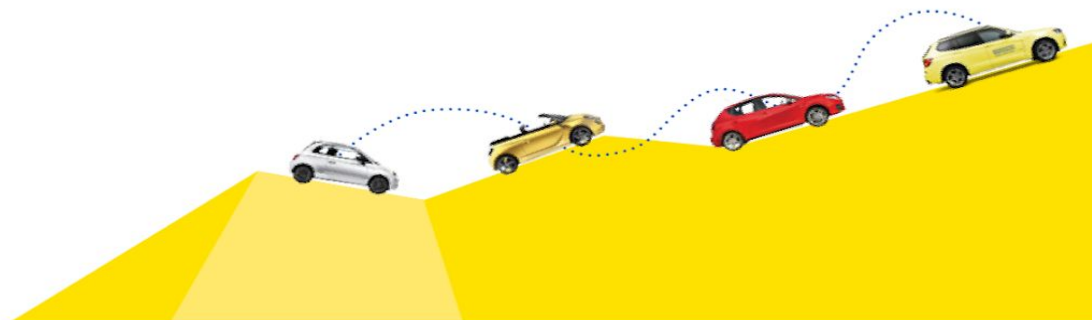
MERCHANDISING

FOLLETOS

CARTELERÍA INICIAL

GESTIÓN Y ALTA DE CONTENIDOS ONLINE

CAMPAÑA DE INICIO, COMUNICACIÓN DE ALTA DE DESTINO



OTROS COSTES VARIABLES

Los **royalties son del 10%** sobre las ventas brutas, e incluyen todo lo referente al branding, comunicación, gestión central, gestión de producto, uso de la plataforma, integraciones, etc...

2. ¿Cuánto tiempo necesitaré para poner en marcha Driveando en mi zona?

Consideramos que para la puesta en marcha necesitarás como mínimo tener definidas 2 rutas, de 3, 4 o 6 horas. Para ello necesitaremos mínimamente 2 meses, salvo que ya la tengas preparada de antemano. Adicionalmente necesitarás 2 semanas con tu mentor driveando en nuestras oficinas de Mallorca. En resumen, el periodo habitual antes de la puesta en marcha es de entre 2-3 meses.

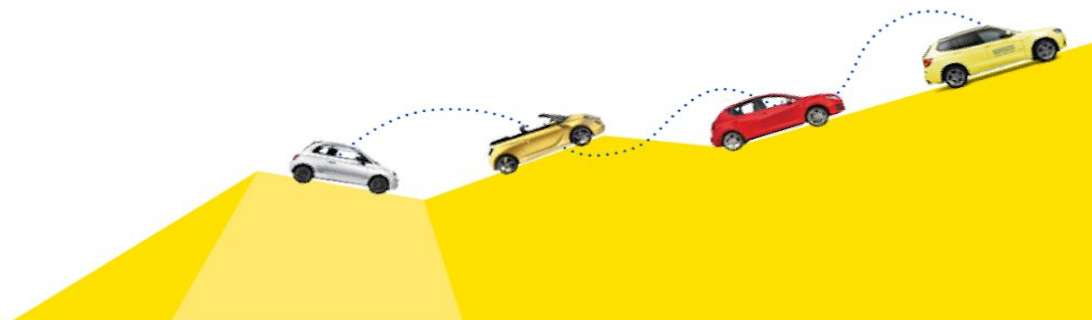
3. ¿Cuales son los canales de venta? ¿Cuáles serán mis costes de distribución?

En base a nuestra experiencia, diferenciamos las ventas en función del momento en que se realizan por parte del usuario. Las que se hacen en ORIGEN, o en canales online donde se anticipa más la venta, y las que se hacen en DESTINO, o en canales más típicos de venta de último minuto. La diferenciación es importante ya que desde la central Driveando gestionaremos de la forma más eficiente posible los contenidos y operativa de los canales de Origen, mientras que el Destination Partner, por una cuestión de proximidad, será el encargado de gestionar los canales más tradicionales.

Bajo esta clasificación nos encontramos:

ORIGEN

1. OTA web driveando.com
2. Marketplaces de Tours&Activities Internacionales
3. OTA´s Nacionales e Internacionales
4. Agencias de Viajes
5. Agencias de Eventos
6. Programas de Afiliados



Cada canal tiene unos costes distintos, normalmente entre el 20 y el 30%. El equipo central de contenidos se encargará de mantener el contenido activo en más de 20 canales de origen, por mercados. Las comisiones se pagan exclusivamente por reservas confirmadas y pagadas. En la hoja adjunta "Pricing Genérico Driveando" podrás realizar simulaciones para calcular los ratios de rentabilidad deseados por canal.

Algunos de estos canales son: GETYOURGUIDE, TRIPADVISOR, EXPEDIA, MUSEMENT, HOTELBEDS, CIVITATIS, ATRÁPALO, DESPEGAR, TRAVELTOOL, BOOKING.COM, AIRBNB EXPERIENCES, ... Otros..

DESTINO

Los canales de destino son, básicamente, 4:

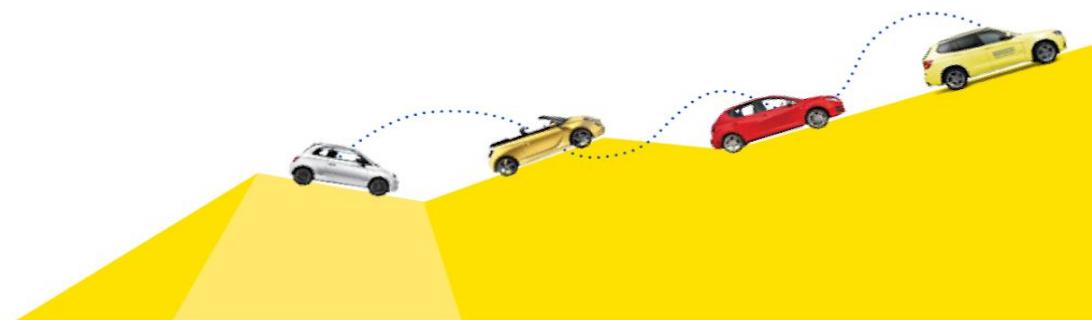
- Hoteles
- Touroperación Tradicional (Guias) y receptivos
- Empresas locales de Rentacar
- Venta directa viper y call center

En las ventas Destino los costes de distribución serán los que determines con cada canal, y oscilarán entre el 10% y el 25%, dependiendo de la contratación que tú mismo harás en la zona.

4. ¿Cual es margen de beneficio? ¿Cuándo se recupera la inversión? ¿Cuál es el punto de equilibrio?

Las preguntas del millón!!

Estimamos que si logramos una ocupación promedio del 25% estaremos cubriendo nuestros costes operativos, lo que significa lograr un promedio de 2,2 coches en cada salida, o un promedio de 6 adultos de pago.



El rendimiento por venta, después de costes de distribución e impuestos, y siempre en función del canal, estará entre un 25% y un 60% sobre el PVD (Precio Venta Distribuidor)

Nuestra estructura de costes se divide en costes fijos (nómina+renting) y variables (Asociados a cada ruta. Comidas, entradas, proveedores diversos...)

Estimamos que la inversión por cada Viper se pueda amortizar durante el primer año siempre en función de la zona y otros factores externos.

Adjunto encontrarás una plantilla de presupuestos para que puedas definir tus escenarios, con ayuda de tu mentor Driveando.

5.Cuál sería el primer paso para solicitar la franquicia en la zona?

Deberás escribir un mail a la siguiente dirección: hola@driveando.com

Indica en el asunto: Solicitud información Destination Partners

Indica tu nombre y apellidos, edad, DNI

Indica un teléfono de contacto

Indica la zona en la que te gustaría operar con Driveando

o bien entra en nuestra web www.driveando.com, y completa el formulario de la página <https://driveando.com/destinationpartner/>

Te esperamos!!

Muchas gracias por tu atención

Driveando

Destination Partners Team

+34 971 072 073

