

E-CANVAS

- 1.

Pregunta 1/15: ¿Quiénes se van a **beneficiar** con nuestro proyecto?

Respuesta corta: A los talleres de Chapa y Pintura

Respuesta larga: A los talleres de chapa y pintura y a los clientes y proveedores de ellos.

Comentarios:

- 2.

Pregunta 2/15: ¿Qué situación les queremos **mejorar**?

Respuesta corta: La dependencia de las Cia's de Seguros

Respuesta larga: La dependencia de las Cia's de seguros de los talleres de chapa y pintura que derivo en abuso de posición dominante

Comentarios:

- 3.

Pregunta 3/15: ¿Qué **resultados** o impacto esperamos conseguirles?

Respuesta corta: La mejora de la rentabilidad de los talleres

Respuesta larga: La mejora de la rentabilidad de los talleres socios al permitirles marcar unos precios acordes a la calidad del servicio prestado.

Comentarios:

- 4.

Pregunta 4/15: ¿Qué **solución** ofreceremos para que alcancen esos resultados?

Respuesta corta: Implantación de nuevos servicios

Respuesta larga: Rediseño del servicio en los talleres y desarrollo de estrategia de implementación de dichos servicios, mejorando el valor para el cliente y la fidelización del mismo.

Comentarios: Seguiremos el modelo de negocio que utilizan las Cia's de seguros fuera de su papel indemnizador, con la implantación de servicios como: - Venta de seguros - Asistencia en carretera - Rescate del vehículo - Coche de alquiler - Reclamación de la correcta indemnización. - Gestión extrajudicial y judicial del siniestro - Gestión documental

- 5.

Pregunta 5/15: ¿Quiénes se vamos a **poner en marcha** el proyecto?

Respuesta corta: Jose Ramón Devasa Francisco Vales,

Respuesta larga: Jose Ramón Devasa - Ingeniero Industrial y Gerente de ATREVE (Asociación de talleres de A Coruña) Francisco Vales - Administrador de Talleres D3. Presidente de ATREVE

Comentarios: Además de nosotros dos, como los promotores principales y más activos, hay otras 16 entidades que nos acompañaron en la asamblea constituyente y son socios fundadores y promotores de la entidad.

- 6.

Pregunta 6/15: ¿Qué **situación nuestra** nos gustaría mejorar?

Respuesta corta: Escasa retribución y poca proyección laboral

Respuesta larga: Trabajo estable y de calidad Lucha contra la injusticia del gran capital contra el pequeño empresario. Poder de negociación frente a las Cia's para conseguir acuerdos más ventajosos.

Comentarios:

- 7. Pregunta 7/15: ¿Qué **resultados** o impacto esperamos conseguir **para nosotros**?

Respuesta corta: Combinar valores personales y objetivos económicos

Respuesta larga: A todos los promotores lo que nos llena de satisfacción es poder ayudar enseñando a luchar contra el abuso de las compañías de seguros que asfixian a los pequeños talleres de chapa y pintura.

Comentarios:

- 8.

Pregunta 8/15: ¿Quiénes **nos ayudan** a conseguir los resultados?

Respuesta corta: Abogados, Peritos, Comerciales

Respuesta larga: Comerciales del sector: Diego Alonso (Coruña), Jose Manuel Borrego (Sevilla), José Marquez (Madrid) Abogados Expertos en reclamaciones a Cia's de Seguros: Fernando Expósito (Zona Coruña), Joaquin Derojas (Alicante), Jon Alvarez (Vizcaya), Antonio Pérez Martín (Sevilla) Peritos de Automóviles: Alejandro Anido (Coruña), Asier Navas (Vizcaya), Juan Manuel Diaz (Sevilla), Jose Antonio Garcia (Cantabria), Pablo (Alicante), Pedro (Murcia)...

Comentarios: La creación de una red de colaboradores a nivel nacional de peritos independientes y abogados expertos en reclamaciones a las Cia's nos permite ofrecer el servicio allí donde establezcamos colaboradores. La implicación de asociaciones provinciales, y distribuidores de pintura también es muy positiva. Asociaciones como AEGA, BAT, ATREVE, GREMI,, colaboran con SIAUTO en la divulgación del proyecto.

- 9.

Pregunta 9/15: ¿En qué quieren mejorar quienes nos ayudan?

Respuesta corta: Aumento de ingresos. Ganar independencia

Respuesta larga: Irene Lois y Diego Alonso - Trabajo estable y de calidad Peritos y Abogados - Mejora económica y profesional Comerciales - Mejora de la relación con sus clientes a través del apoyo en consultoría para su negocios, buscando mejorar la rentabilidad de sus clientes y

por lo tanto su capacidad de compra.

Comentarios:

- 10.

Pregunta 10/15: ¿Qué **resultados** esperan conseguir nuestros colaboradores?

Respuesta corta: Mayor rentabilidad y volumen de trabajo

Respuesta larga: Peritos y Abogados - ser capaces de realizar su trabajo de manera profesional e independiente colaborando en la lucha contra una situación injusta,

Comentarios:

- 11.

¿Cómo y dónde van a **interactuar** entre sí los quienes participan en el proyecto?

Respuesta corta: EL servicio se presta a distancia y/o en el taller

Respuesta larga: Los servicios de asesoría empresarial se dará con visitas presenciales en las instalaciones del socio, y/o a través de cursos de formación. El informe pericial se realiza con un perito de la zona La gestión extrajudicial se hace telefonicamente y por e-mail La gestión judicial se hace con un abogado colaborador de la zona

Comentarios:

- 12.

Pregunta 12/15: ¿De qué recursos **disponemos** para **poner en marcha la solución**?

Respuesta corta: Personal cualificado y motivado.

Respuesta larga: Oficinas equipadas, Ordenadores, telefonía, cuentas office 365. Personal cualificado, Abogados, peritos. Contactos con el sector. Asociaciones, Distribuidores...

Comentarios:

- 13.

Pregunta 13/15: ¿Qué recursos debemos **conseguir**?

Respuesta corta: Sistema de Información. Publicidad Financiación

Respuesta larga: Necesitamos implantar un software de gestión de procesos que nos permita ser mas productivos. Necesitamos desarrollar la línea de negocio de la asistencia en carretera y del alquiler de vehículos. Necesitamos ampliar nuestra capacidad financiera para poder apoyar financieramente a nuestros socios.

Comentarios:

- 14.

Pregunta 14/15: ¿Qué **gastos** tendríamos?

Respuesta corta: Sist. información. Asist. telefónica Publicidad

Respuesta larga: Desarrollo sistema de Información: 5000€ Licencias software: 400 €/mes
Publicidad redes sociales: 100 € /mes Gastos salariales de 1 empleado de 2.000 €/mes para el desarrollo del negocio. Gastos financieros: 6-7%

Comentarios:

- 15.

Pregunta 15/15: ¿Con qué **fórmulas** podemos conseguir los ingresos necesarios?

Respuesta corta: Financiación facturas y servicios jurídicos

Respuesta larga: Capital social: 62500 € Formación. 2.000 €/año Financiación de facturas.
30.000 €/año Servicios Jurídicos. 24.000 €/año Asistencia en Carretera.

Comentarios: