

GOTO Business Plan

TECNOLOGÍA, FIDELIZACIÓN Y ALTO RETORNO
DE INVERSIÓN

Presentado por
JAVIER IZQUIERDO



Contenido

- ✓ RESUMEN EJECUTIVO
- ✓ NUESTROS PLANES
- ✓ ANÁLISIS DE MERCADO
- ✓ COMPETENCIA
- ✓ MODELO DE NEGOCIO
- ✓ MARKETING Y VENTAS
- ✓ PLAN OPERATIVO
- ✓ PLAN FINANCIERO
- ✓ OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN
- ✓ CONTAC

Resumen Ejecutivo

GOTO es una plataforma de membresía que centraliza servicios esenciales para conductores y propietarios de vehículos en Cusco, combinando conveniencia, ahorro y tecnología bajo un modelo innovador.



UNIFICACIÓN Y CONVENIENCIA

Integración de servicios dispersos en una sola membresía.

REDUCCIÓN DE COSTOS

Optimización de gastos operativos para conductores y propietarios.

EXPERIENCIA DIGITAL PREMIUM

Plataforma móvil con IA para recordatorios de mantenimiento y recomendaciones personalizadas

BENEFICIOS EXCLUSIVOS

Descuentos preferenciales y acceso a servicios premium para mejorar la experiencia del conductor.

Nuestros Planes

FREEMIUM

S./ 0

/ 15 DÍAS

Plan Freemium con Periodo de Prueba, diseñado para captar usuarios y convertirlos en miembros pagados.

TAXISTAS (BASIC)

S./ 30 / MES

Obtienes acceso a descuentos esenciales en mantenimiento, combustible y seguros, Optimizando tus costos diarios.

VIP

S./ 100 / MES

Ofrece beneficios exclusivos y acceso preferencial a servicios de alta calidad para una experiencia superior.

PREMIUM

S./ 200/ MES

Integra una amplia gama de ventajas, atención 24/7 y promociones personalizadas, maximizando el valor de tu inversión.



CUSCO

Mercado de alto potencial

TAMAÑO DEL MERCADO

- Cusco cuenta con 140,000 vehículos registrados, de los cuales 91,000 son vehículos livianos.
- El segmento de taxistas y propietarios abarca más de 13,000 conductores, representando un mercado de alto potencial.

FACTORES CLAVE:

- Crecimiento del parque automotor: Aumento en la demanda de servicios de mantenimiento y seguros.
- Elevación de costos operativos: Necesidad de soluciones que optimicen los gastos diarios.
- Digitalización: Tendencia creciente en la adopción de plataformas tecnológicas en el sector automotriz.

TRANSFORMANDO LA EXPERIENCIA DEL CONDUCTOR

El modelo de negocios de GOTO se fundamenta en el crecimiento del parque automotor, que impulsa la demanda de servicios de mantenimiento y seguros. Ante la elevación de costos operativos, nuestra propuesta integra tecnología para optimizar los gastos diarios. La creciente digitalización respalda la adopción de soluciones innovadoras y eficientes en el sector automotriz. Por ello, el modelo de GOTO se posiciona como una estrategia robusta y sostenible para generar un crecimiento durable.

Competencia

El modelo de negocio de GOTO se destaca al combinar una red de aliados estratégicos, una plataforma avanzada con IA y membresías personalizadas, creando una comunidad sólida y fidelizada. En Perú, donde aún no existen soluciones integrales de este tipo, GOTO se posiciona como la primera plataforma capaz de captar un volumen significativo de usuarios. Esta estrategia innovadora genera un auténtico océano azul, permitiendo dominar el mercado y expandirse a nivel nacional



FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• Amplia red de aliados estratégicos • Plataforma tecnológica avanzada con IA • Membresías personalizadas • Servicio de atención 24/7 • Solida estrategia de Branding. Creación de una comunidad	• Crecimiento del parque automotor • Ausencia de soluciones integrales (océano azul) • Potencial de expansión a nivel nacional • Tendencia hacia la digitalización del mercado • Mayor confianza y fidelización del usuario

DEBILIDADES	AMENAZAS
• Inversión inicial • Dependencia de alianzas estratégicas • Necesidad de actuar rápidamente ser los primeros en el mercado • Curva de aprendizaje de la nueva herramienta	• Posible entrada de nuevos competidores si no se escala rápidamente • Cambios regulatorios poco probables

Modelo de Negocio



SUSCRIPCIÓN

Ventajas de una Market Place

BUSINESS MODEL

GOTO opera bajo un modelo de suscripción, permitiendo a los conductores acceder a servicios esenciales con descuentos exclusivos.

3.1 SEGMENTOS DE CLIENTES:

- Taxistas y transportistas independientes.
- Propietarios de vehículos (uso personal y comercial).
- Empresas con flotas de vehículos.

3.2 PROPUESTA DE VALOR:

- Acceso a servicios de alta calidad a precios preferenciales.
- Red de aliados estratégicos en mantenimiento, seguros, combustible y más.
- Plataforma digital intuitiva con procesos automatizados y soporte personalizado

3.3 FUENTES DE INGRESO:

- Cuotas mensuales de membresía.
- Comisiones por afiliación de proveedores.
- Ingresos por publicidad y promociones dentro de la plataforma.

Marketing y Ventas

GOTO se posiciona como la única membresía integral para conductores en Cusco, creando un “océano azul” en el mercado. La estrategia se centra en la innovación, personalización y tecnología avanzada, permitiendo que la empresa se distinga claramente de cualquier competidor potencial.

CAPTACIÓN

- Campañas en redes sociales con testimonios reales.
- Alianzas con talleres mecánicos, estaciones de servicio y otros proveedores clave.
- Activaciones en eventos y zonas de alto tránsito vehicular

RETENCIÓN:

- Programa de recompensas acumulables.
- Atención al cliente 24/7 y seguimiento personalizado.
- Renovación automática de membresía con beneficios actualizados.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Plataforma web y aplicación móvil.
- Oficinas físicas en puntos estratégicos de Cusco.
- Colaboración directa con socios locales para promoción.



Marketing Plan

GOTO implementa una estrategia de marketing digital y presencial enfocada en captación y fidelización, utilizando IA para optimizar la experiencia del usuario. A través de precios segmentados y alianzas estratégicas, maximizamos la retención y el valor de cada cliente. Este enfoque nos permite escalar rápidamente a nuevos mercados, replicando el modelo con eficiencia y alta rentabilidad.



PRODUCTO

GOTO ofrece una membresía integral con beneficios exclusivos, impulsada por IA y una red estratégica de aliados, optimizando costos y mejorando la experiencia de los conductores



PRECIO

Nuestra estrategia de precios segmentados (Taxistas: S/ 30, VIP: S/ 100, Premium: S/ 200) garantiza accesibilidad, rentabilidad y una oferta diferenciada para cada perfil de usuario.



PROMOCIÓN

Utilizamos una combinación de marketing digital, activaciones en puntos estratégicos y alianzas con socios clave para posicionar GOTO como la mejor opción en el sector automotriz



DISTRIBUCIÓN

GOTO está disponible a través de nuestra plataforma web y app móvil, con presencia física en puntos estratégicos para atención personalizada y captación de afiliados

Plan Operativo

5.1 INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA:

- Plataforma Digital: Desarrollo y mantenimiento continuo de una aplicación móvil y un sitio web optimizados.
- Oficina Física: Ubicación estratégica en Cusco para soporte presencial.
- Equipos y Herramientas: Inversión en hardware y software CRM para una gestión eficiente de clientes.

5.2 PROCESOS CLAVE:

1. Captación y afiliación de nuevos usuarios.
2. Gestión y consolidación de alianzas estratégicas.
3. Desarrollo y ejecución de campañas de marketing.
4. Actualización continua de beneficios ofrecidos.
5. Monitoreo y ajuste mediante KPIs clave (especialmente la retención).



Plan Financiero

El plan financiero de GOTO está diseñado para validar la rentabilidad con una inversión estratégica y eficiente en Cusco, optimizando la operación y garantizando un crecimiento sostenible. Con esta base sólida, el modelo puede escalar progresivamente a ciudades más grandes y expandirse a nivel nacional, manteniendo una inversión controlada y un alto potencial de retorno.

CONCEPTO	MONTO (USD)
Desarrollo de plataforma digital	80,000
Infraestructura y mobiliario	50,000
Marketing y publicidad	60,000
Capital de trabajo	50,000
Total	240,000

PROYECCIÓN DE INGRESOS



Meta: Alcanzar 5,000
afiliados en el primer año.



Ingresos Estimados:
S/600,000 mensuales



Punto de Equilibrio:
Estimado en 10 meses.

Sostenibilidad Financiera

40 %

La tasa de retorno anual de 40% es un performance muy elevado que demuestra la solidez del modelo económico de GOTO. Este nivel de rentabilidad garantiza la conservación de su posición dominante en el mercado y la sostenibilidad financiera a largo plazo

DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS

Maximizamos la rentabilidad a través de múltiples fuentes, incluyendo membresías, publicidad y nuevos servicios, asegurando un flujo financiero sólido.

GESTIÓN DINÁMICA DE KPIS:

Monitoreamos y ajustamos constantemente métricas clave para adaptarnos a cambios del mercado y maximizar la eficiencia operativa.

REINVERSIÓN ESTRATÉGICA:

Reinvertimos utilidades en tecnología y expansión de aliados, optimizando la escalabilidad del modelo y su competitividad en el mercado.

FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN:

Priorizamos la retención de usuarios con estrategias avanzadas de engagement, asegurando un crecimiento sostenible y un LTV elevado.

Oportunidad de inversión

OPORTUNIDAD ÚNICA

El modelo de negocios de GOTO es una propuesta innovadora y pertinente que transforma el mercado de servicios automotrices. Con estrategias de marketing sólidas y un performance financiero sobresaliente, nuestra plataforma se posiciona para capturar y fidelizar una amplia base de usuarios, generando márgenes de rentabilidad excepcionales.

CRECIMIENTO SÓLIDO Y REPLICABLE

La implementación inicial en Cusco nos permite validar y optimizar este modelo, que es replicable a lo largo de todo el Perú. Con una tasa de retorno anual del 40% y un crecimiento durable garantizado, GOTO se presenta como una inversión inteligente para dominar el mercado y escalar nuestro modelo de negocios.

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN EN MOVILIDAD INNOVADORA

No pierdas la oportunidad de liderar una transformación revolucionaria en movilidad urbana. Buscamos inversionistas visionarios para impulsar una plataforma comercial innovadora con potencial disruptivo; contáctanos para explorar modalidades de inversión estratégicas y posicionarte en un proyecto con extraordinaria proyección de rentabilidad.

¿Interesado?

Estamos a su disposición para brindar más información, coordinar visitas y asistirle en cada paso de esta importante inversión.

CONTACTO COMERCIAL

Asistente

📞 Whatsaap: +51 920 470 972

✉ urpi.c@corporacionatajo.com

DIRECCION GENERAL

Director General - ATAJO

📞 Whatsaap: +51 947 806 288

✉ consultoria@corporacionatajo.com

No pierda la oportunidad de adquirir un activo estratégico.

ATAJO - Soluciones Inmobiliarias Integrales

www.corporacionatajo.com

