

Resumen

Miles de empresas y usuarios finales en el mundo buscan de forma manual en las plataformas de trueque y compraventa de productos con quienes intercambiar un producto inicial de poco valor hasta adquirir uno final de gran valor que puedan vender a una tercera persona. Este proceso se puede automatizar e industrializar para que en tiempo real el ordenador nos sugiera las secuencias de trueque que podemos ejecutar hasta poder vender el último producto.

Podemos por ejemplo comprando un Iphone de valor 400 euros llegar por trueques a quedarnos con un coche de 8700 euros que podemos vender a compradores que el sistema informático nos ha detectado.

Como el único usuario del sistema sería nuestra empresa, no se trata de un Marketplace al uso, no necesitamos gastar dinero en Marketing, pues el sistema de forma automática encuentra en el resto de plataformas de trueques los usuarios y productos que quieren comprar o hacer trueques.

Mercado

Existen multitud de servicios online relacionados con la compra / venta de productos y el trueque entre usuarios finales. El gran problema de estos proyectos es la necesidad constante de ampliaciones de capital al requerir un esfuerzo económico en marketing muy grande para la captación de usuarios.

Sin embargo el crecimiento constante de compañías como www.segundamano.es, www.wallapop.com, www.craigslist.com, www.truekalo.com, etc afianza el interés de los usuarios finales por añadir productos disponibles para su trueque y venta por lo que el acceso a un portfolio ilimitado de productos está asegurado.

Tecnologías

Basados en tecnologías de mapeo relacional e inteligencia artificial de Spin offs de la Universidad Politecnica de Madrid (las mismas tecnologías que son usadas por los servicios de seguridad nacional para el rastreo de delincuentes) el servicio ha sido testado accediendo a www.craigslist.com que es la mayor plataforma mundial de trueques y compra/venta de productos.

Con esta tecnología un solo ejecutivo de transacciones puede ejecutar al día 10 transacciones (en el ejemplo citado supone un margen operativo de 8300 euros en una transacción).

El proyecto con estas tecnologías permite un modelo centralizado de explotación con ejecutivos de transacciones o un modelo franquiciado con el objeto de asegurar la calidad de los productos a intercambiar antes de la venta final.

Perfil

Sector: Compra/Venta Online de Productos

Fundado: Junio 2014

Situado en: Madrid

Equipo Directivo

Actualmente se está entrevistando a Gestores de empresa con perfil Comercial para la dirección de la Compañía.

Es posible franquiciar por zonas geográficas el proyecto. Son necesarios perfiles de seguimiento de transacciones, administrativos y atención al cliente.

Competidores

Existen en el mundo anglosajón miles de personas y empresas que hacen el servicio de forma manual. No son competidores, sino validadores del servicio.



400 euros



800 euros



1500 euros



2300 euros



6000 euros



8700 euros

