

PLAN ESTRATÉGICO - ECOADAIX

# PLAN ESTRATÉGICO

UN NUEVO SISTEMA DE CONSTRUCCIÓN

ecodaix



## Una oportunidad única

Única simplemente por el hecho que ecoadaix y su sistema son únicos. Única porque ofrecemos una única ronda de inversión, única porque apostamos por la ecología.

Invertir en EcoAdaix es optimizar su rentabilidad y apostar para el futuro.

# <<Índice>>



04

**Objetivo**

---



06

**Red de franquicia**

---



08

**Plan estratégico**

---



18

**Objetivos**

---



19

## **Pérdidas y ganancias**

---



20

## **Proyección de resultados**

---



22

## **Detalles de venta**

---



25

## **Plan tesorería**

---



# EL OBJETIVO

El objetivo de EcoAdaix es convertirse en el número uno de la construcción eficiente tanto a nivel nacional como internacional, con la creación y la expansión de una red de franquicias mediante profesionales (arquitectos, constructores, etc.) bajo la enseña EcoAdaix, para devenir el líder en este sector asociamos dos modelos de negocios, la franquicia y la construcción, que nunca se ha realizado en esta actividad, además disponemos del apoyo de una potente red de comercialización, la red inmobiliaria Adaix que acredita nuestra saber hacer en desarrollo y organización de redes, además de nutrir la red EcoAdaix tanto de clientes como de solares.

**“EcoAdaix número uno de la construcción eficiente en el próximo año gracias a su modelo de negocio”**

## Objetivo 1.

Primera red de construcción eficiente

CONSTRUCCIÓN +  
FRANQUICIA +  
COMUNICACIÓN +  
RED DE COMERCIALIZACIÓN =

**"ÉXITO TOTAL"**

# RED DE FRANQUICIA

El saber de la sociedad matriz ha definido la importancia de una expansión con este modelo.

- Rapidez de expansión
- Rentabilidad inmediata.
- Importante visualización de la marca en tiempo reducido.
- Comunicación compartida
- Embajador de marca

La construcción eficiente, una obligación para crear un futuro sostenible.

- Ecología
- Ahorro en coste energético
- Rapidez de construcción

7

“Una necesidad real para el coste energético”

Gracias a nuestro saber hacer en la implantación de redes bajo el régimen de franquicia, podemos aliar estos dos modelos de negocios que nos ofrece unas posibilidades de rentabilidad muchos mayores y una importante expansión, con un control eficaz sobre las construcciones que realizamos y en cualquier lugar

Las características diferenciales de EcoAdaix frente a la competencia tradicional, son el ahorro energético, que se obtiene desde el proceso de construcción, y el tiempo de realización y entrega, ya que se prevé un plazo de entrega de dos a tres meses desde el inicio de las obras.

8

**“Unir la franquicia con la construcción  
aumentará rápidamente nuestro crecimiento”**



# PLAN ESTRATÉGICO

## *Red de Distribución*

Para la distribución y trabajo del sistema de construcción eficiente EcoAdaix se ha optado por la modalidad de franquicia, basándonos en los resultados que ha obtenido la marca ADAIX, y obtiene a día de hoy.

El método de franquicia nos permite controlar la calidad y poder expandir, rápidamente, tanto la marca EcoAdaix como el sistema en sí.

**La ventaja** de una expansión de una marca en concepto de franquicia son múltiples, ya que nos permite expandir la marca sin estar obligados a desembolsar una inversión financiera elevada que representa la creación de una marca, y al contrario, llegar a obtener una rentabilidad rápida gracias a los derechos de entrada y los royalties. Así como conseguir la financiación para la comunicación a partir de los royalties en publicidad, que beneficia tanto a nuestra marca, como a nuestros franquiciados, aumentando las ventas que generan un crecimiento común y un crecimiento de la marca.

**El concepto de franquicia** dentro del sector de la construcción es **totalmente nuevo**, lo que nos va a permitir explotar el nicho de mercado con una competencia casi inexistente. Los franquiciados se beneficiarán desde el momento que entren a formar parte de **Partners EcoAdaix**, ahorrándose la promoción de las edificaciones así como el acceso a los materiales y los clientes interesados.

Nuestro sistema de construcción rentabiliza, desde la primera construcción, la inversión inicial que las franquicias realizan en la adhesión a la marca. Dicha construcción tendrá que ser validada por los técnicos de EcoAdaix Group, los cuales serán los encargados de otorgar la **Certificación EcoAdaix** que garantiza al cliente final, que la calidad que está recibiendo es la establecida para dicho sistema de construcción.

La venta y promoción, así como la captación de los potenciales compradores, dispondrá de un sólido apoyo con la red de inmobiliarias Adaix, que están amparadas bajo el Know-How de Adaix Group, que también prestará servicio a los constructores en la búsqueda y adquisición de terrenos y fincas en los que llevar a cabo sus construcciones.



# PLAN ESTRATÉGICO

## *Perfiles de los futuros franquiciados*

Dentro del perfil que buscamos de franquiciados hemos establecido diferentes categorías dentro del gremio de la construcción, pensadas en los intereses de estos perfiles, con un beneficio elevado para todos ellos.

El sistema de construcción eficiente EcoAdaix podrá ser explotado tanto por constructores, promotores, arquitectos y demás titulados de la construcción, así como inversores del sector de la construcción y del sector inmobiliario.

Puesto que los perfiles que se establecen son muy específicos, hemos delimitado zona para los **Partners EcoAdaix**, dándoles la seguridad de que serán los únicos que podrán explotar dicho sistema en la zona que se haya delimitado para ellos.

Todos aquellos que formen parte de los **Partners EcoAdaix** estarán capacitados para explotar el sistema de construcción que se ha diseñado, siendo partícipes de un cambio revolucionario en el sistema de construcción que no solo le beneficiará en tiempo y dinero, sino que también se verá beneficiado de la imagen positiva que el público recibirá al estar utilizando un sistema de construcción ecológico y eficiente, pensado en la sostenibilidad del medio ambiente.

11

11

# PLAN ESTRATÉGICO

## *Rentabilidad Partners Ecoadaix*

La rentabilidad mínima para aquellos que opten por la franquicia y pasen a convertirse en **Oficiales EcoAdaix** estará entorno a un 30%, ofreciendo los materiales de alta calidad a un precio accesible por los clientes, sin tener que esperar por el stock y sin una inversión inicial en él.

## Una formidable sinergia: EcoAdaix + Adaix





# PLAN ESTRATÉGICO

## *Calidad de construcción*

Para generar una confianza en el sistema de construcción eficiente EcoAdaix, se ha creado el **Sello de Calidad EcoAdaix**. El cual será tramitado por la central de EcoAdaix a través de sus técnicos expertos en el sistema, que tendrán que confeccionar un informe en el que quede constancia de que el inmueble cumple toda la normativa de calidad confeccionada para dicho sistema, así como todo lo relacionado con la construcción y los acabados.

De esta manera nos aseguramos de que el producto que el cliente final recibirá cumple todos los requisitos de calidad, así como nuestro interés por la calidad de los productos que ofrecemos.

13

Nuestro equipo técnico seguirá investigando y desarrollando el sistema de construcción, en base a nuestro interés y preocupación por la innovación. Dicha innovación tendrá destinado un presupuesto anual, garantizando que nuestros técnicos dispondrán de todo lo que necesiten para seguir innovando en el sistema y las técnicas, así como en la búsqueda de más materiales.

13

# PLAN ESTRATÉGICO

## *Formación*

Para asegurarnos de la calidad de los inmuebles EcoAdaix, se llevarán a cabo jornadas de formación para todos los que participen en el proyecto. Así como una continua formación on-line y presencial sobre el sistema y las nuevas aplicaciones que se vayan encontrando. Será obligatoria la formación inicial y permanente, con el objetivo de desarrollar no solo a nivel técnico, sino también de las herramientas que se desarrollen, cada Partners dispondrá de un asesoramiento técnicos desde la central.



# PLAN ESTRATÉGICO

## *Tipo de construcción*

El sistema de construcción EcoAdaix está disponible para todos los tipos de construcción que se pueden necesitar en la actualidad, así mismo hemos concentrado nuestro sistema en los siguientes tipos:

- Viviendas aisladas
- Viviendas adosadas
- Oficinas (una muy buena opción para las Startup)
- Pequeños edificios
- Centro de todo tipo (geriátricos, etc.)
- Naves industriales
- Hoteles y módulos de Apart-hotel
- Campings
- Módulo independiente de una vivienda privada para desempeñar la actividad laboral
- Ampliaciones
- Reformas

# PLAN ESTRATÉGICO

## *Tipo de cliente*

- Particulares (venta directa con la red Adaix, Internet, la red EcoAdaix, etc.)
- Inversores, que desean comprar módulos para campos de golf, camping, etc.
- Sociedad como StarTup y demás que desea crear su propia oficina en construcción eficiente siguiendo el rumbo de la ecología.
- Hoteles, centros de ancianos, guardería
- Casas Rurales
- Promotores (los promotores tendrá una rentabilidad superior y ROI (retorno sobre inversión) mucho más rápido que la construcción tradicional.

Para los posibles clientes, disponemos de distintos ventajas frente a la construcción tradicional que son:

- Rapidez en construcción
- Confortabilidad
- Ahorro energéticos
- Precio

16

**EcoAdaix además es muy interesante para inversores** que desean invertir en casas vacacionales (casas rurales, Campo de golf, etc.), los inversores reducen los costes de adquisición de gestión, de energía y muy importante, el tiempo de entrega de los inmuebles.

En lo que se refiere a las **ampliaciones y reformas**, la estimación está bajo la demanda de los clientes en base a sus necesidades. Hay que tener en cuenta que nuestro sistema se utiliza en inmuebles de construcciones tradicionales. Este nicho de mercado es muy prometedor, por lo que el posicionamiento en dicho mercado tendrá mucha fuerza, además de ser una línea de la estrategia de comunicación.



# PLAN ESTRATÉGICO

## Comunicación

La estrategia de comunicación para EcoAdaix en su lanzamiento y primer año de implantación tendrá como objetivo el posicionamiento y el darse a conocer en todos los sectores y servicios en los que va a operar. De esta forma se llevará a cabo una estrategia de comunicación dividida en dos fases.

En la primera fase se llevará a cabo el lanzamiento y promoción de la salida al mercado del sistema de construcción EcoAdaix, con el objetivo de darse a conocer, ganar clientes y comenzar con fuerza la implantación de los “Partners” EcoAdaix mediante la franquicia.



**Publicidad sin coste:**

Los medios de comunicación (televisión, internet, etc.) se harán Eco de nosotros, el Gobierno organiza una convención para reducir los costes energéticos y ofrecer subvenciones, EcoAdaix dispone de una importante fuente de comunicación.

La ventaja del modelo de negocio de la franquicia en la publicidad, reside en que cada Partner EcoAdaix nos confía el 1,5% de sus cifras de negocio para que realizamos campañas de comunicación, lo que tendrá un efecto inmediato para el partner, que aumenta su volumen de negocio gracias a nuestro saber hacer en comunicación, y la marca y su sistema se dá a conocer.

**Excelente medio de comunicación Ecológico:**

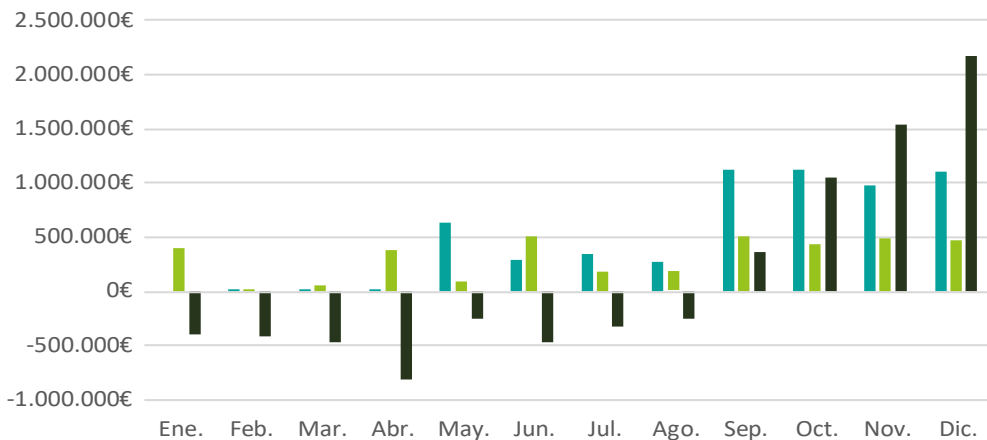
Tenemos contemplado de realizar acuerdos con distintas localidades de nuestros interés, para plantar 1 árbol cada vez que hagamos una nueva construcción, y así potenciar cada día más nuestra marca gracias a este excelente medio de comunicación.



# OBJETIVOS

Nuestro objetivo es abrir un mínimo de 15 franquiciados el primer año en España, en base a la competencia inexistente en el sector y a la alta rentabilidad que ofrece el sistema para nuestros "Partners", además del perfecto conocimiento de la metodología para expandir una marca así como el importante saber hacer para conseguir una expansión fuerte pero controlada de nuestros dirigentes.

# PÉRDIDAS Y GANANCIAS



20

BENEFICIO BRUTO  
(antes de impuestos)

**2.107.900€**    **17.163.506€**    **28.552.430€**

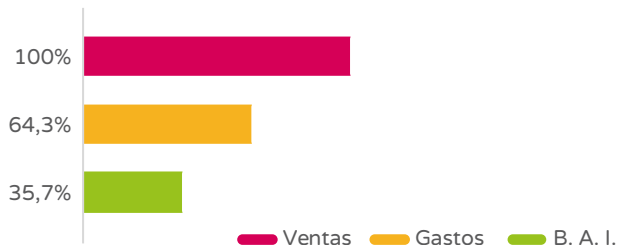
IMPUESTO	442.659€	3.604.336€	5.996.010€
<b>BENEFICIO (después de impuestos)</b>	<b>1.665.241€</b>	<b>13.559.170€</b>	<b>22.556.420€</b>
Beneficio por Participación	333€	2.712€	4.511€
ROI en % (retorno de inversión)	-66,15%	175,59%	358,46%

**EcoAdaix reparte más de 38 Millones en los próximos tres años**  
**Cuenta con un retorno de Inversión de hasta un 467%**

# PROYECCIÓN DE RESULTADOS

3 años

## 1º año



Beneficio antes  
de Impuestos  
2.107.900€



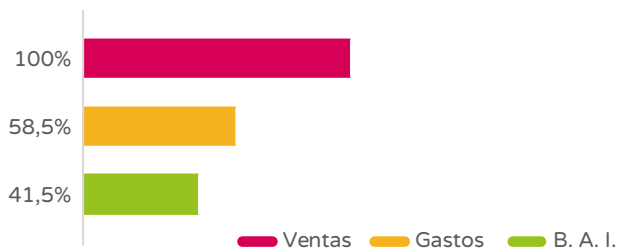
Impuestos  
442.659€



Beneficio después  
de Impuestos  
1.665.241€

21

## 2º año



Beneficio antes  
de Impuestos  
17.163.506€

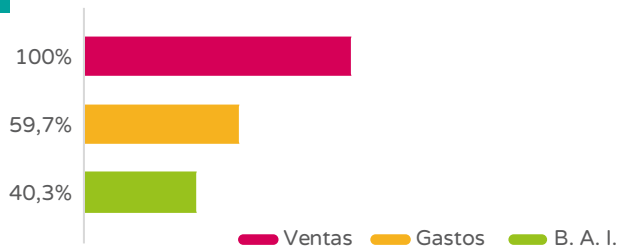


Impuestos  
3.604.336€



Beneficio después  
de Impuestos  
13.559.170€

### 3º año



Beneficio antes  
de Impuestos  
28.552.430€



Impuestos  
5.996.010€



Beneficio después  
de Impuestos  
22.556.420€

22

### Retorno de inversión:



- Beneficio por Participación
- ROI en % (retorno inversión)





# DETALLES DE VENTA

Nuestro objetivo mínimo es de 15 aperturas de franquicias para el primer año, sabiendo que cada franquiciado construyera un mínimo de 2.500m<sup>2</sup> anual (200m<sup>2</sup>/mes que incluye tanto la construcción, como las ampliaciones).

## **Derechos de entradas (ventas):**

- 15 franquiciados en el año
- 25 Franquiciados cada año siguiente

Construiremos y promocionaremos en directo en nuestra zona, lo que aumentará nuestro margen comercial.

## **Venta de inmuebles:**

Directa (venta, comercializada y construida para la central):

- 6 Viviendas en autopromoción que además utilizaremos para casas pilotos tanto para los clientes como los futuros “Partners EcoAdaix”, el 1º año basándonos en 120m<sup>2</sup> a un precio de 800€ el m<sup>2</sup>.

23

## **Ventas de madera y compoplack:**

Entregamos la madera para la estructura a nuestros Partners así como el material composite, el resto de materiales los disponemos mediante acuerdos con proveedores.

## **Royalties sobre venta: 9%**

Consideramos que un Partners EcoAdaix realizará una media de venta al año de 2 millones de euros que corresponde a unos 2.525 m<sup>2</sup> construido.

## **Cuota de publicidad: 1,5%**

Cada franquiciado debe remitirnos unos 30.000 euros para la inversión en publicidad (1,5% sobre 2 millones), este importe multiplicado por X franquiciados nos permite disponer de un importante plan de comunicación para expandir tanto la marca EcoAdaix, como dar a conocer nuestros sistemas de construcción eficiente y liderar el mercado.

**Rappel de compra** corresponde a los acuerdos con proveedores de materiales y demás que disponemos y que nos realizan un rappel sobre las compras que efectuamos durante el año.

### **Años siguientes:**

#### **Año 2:**

Consideremos que a partir del segundo año dispondremos de un mínimo de 20 franquiciados funcionando y facturando 2.525 m<sup>2</sup> anual a 800€ m<sup>2</sup>, para asegurar los objetivos fijados en nuestro plan presupuestario hemos reducido el importe de venta de 25%.

#### **Año 3:**

Consideremos que a partir del tercer año dispondremos de un mínimo de 35 franquiciados funcionado.

#### **Riesgos financieros**

No vendemos aplazado, siempre por adelantado y también compramos de la misma forma para disponer con nuestros proveedores de una calidad de servicios y mejora de tarifa.

#### **Rentabilidad garantizada**

El reparto de dividendos está establecido de tal modo que la recuperación de la inversión será a muy corto plazo.

24



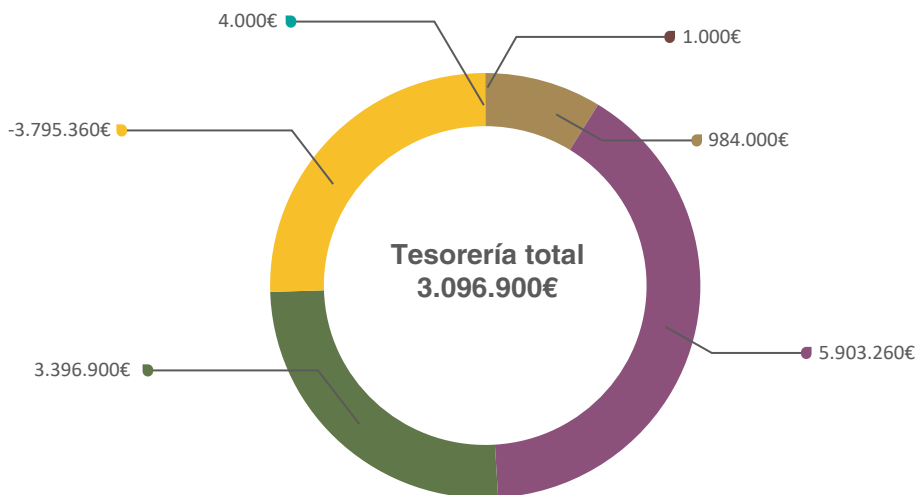
Invertir en un proyecto de tal amplitud al principio es accesible desde cualquier presupuesto de inversiones.

Consideramos EcoAdaix como una necesidad para nuestro futuro frente a la importancia que es la “ecología” así como para el “ahorro energético”.

Todas las cumbres como la COP21 nos ofrecen unas buenas perspectiva y un sector muy prometedor, que permite la obtención de subvenciones para los compradores de viviendas eficientes, así como para la reforma que permite el “ahorro energético”.

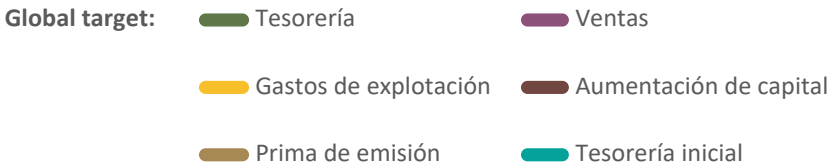
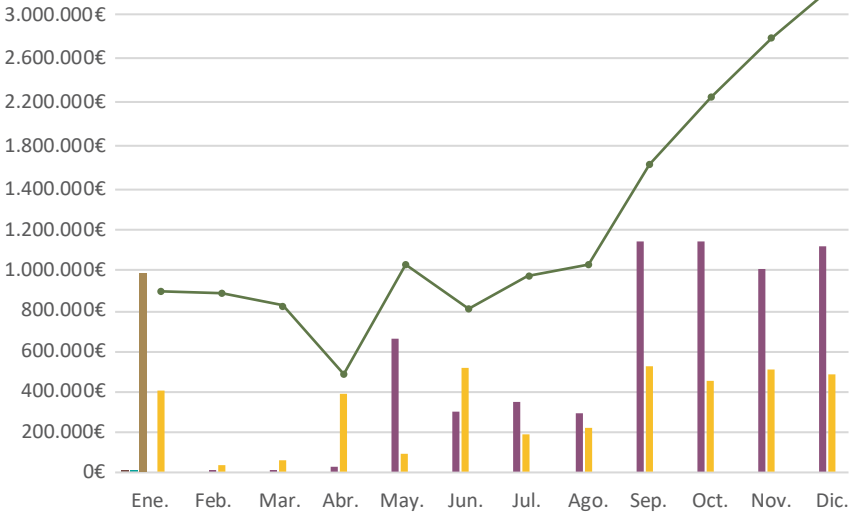
El éxito de la primera marca de “Construcción eficiente” tendrá beneficio muy importante que hemos valorado a lo más justo. La sinergia entre ambos sectores (franquicia + construcción eficiente) ofrece unas posibilidades jamás visto.

Además de obtener rentabilidad cada inversor será un embajador de la marca, y por ello lo recompensáremos con una tarjeta VIP, que le permitirá obtener ventajas y descuentos en los sistemas EcoAdaix, etc...

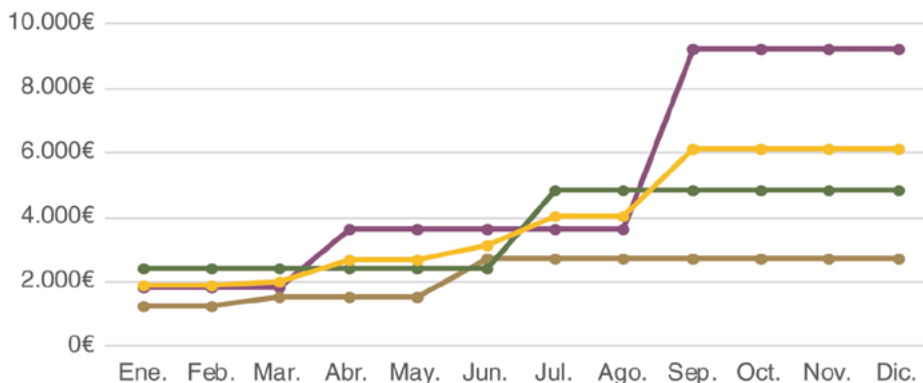


# PLAN DE TESORERÍA

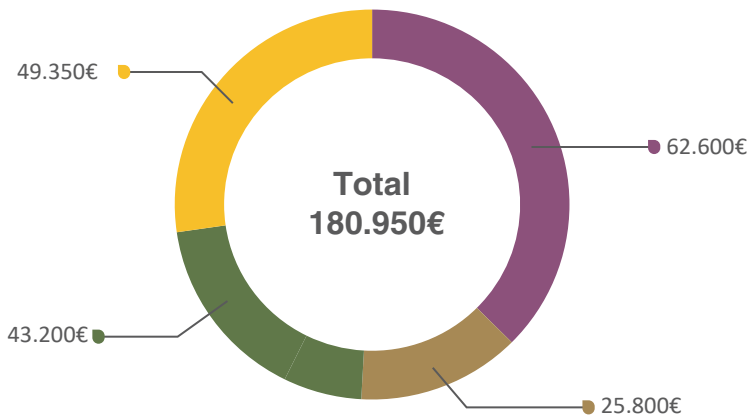
26



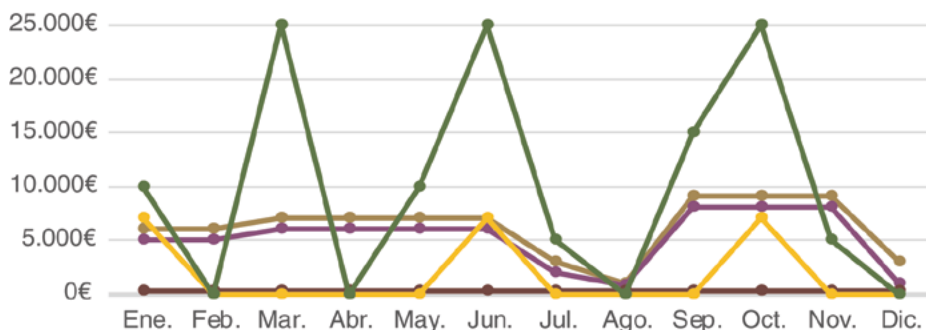
# PERSONAL Y ADMINISTRACIÓN



- Gastos de personal (Obreros)
- Gastos de personal (Arquitectura)
- Seguros sociales
- Gastos de personal (Comerciales)

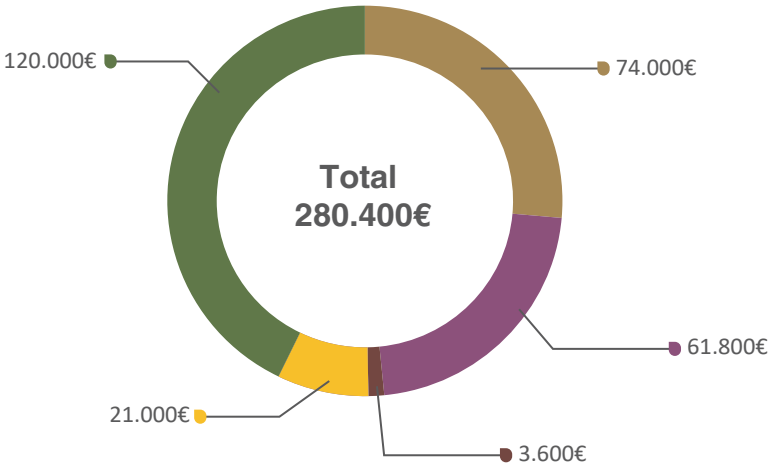


# PUBLICIDAD ONLINE Y OFFLINE



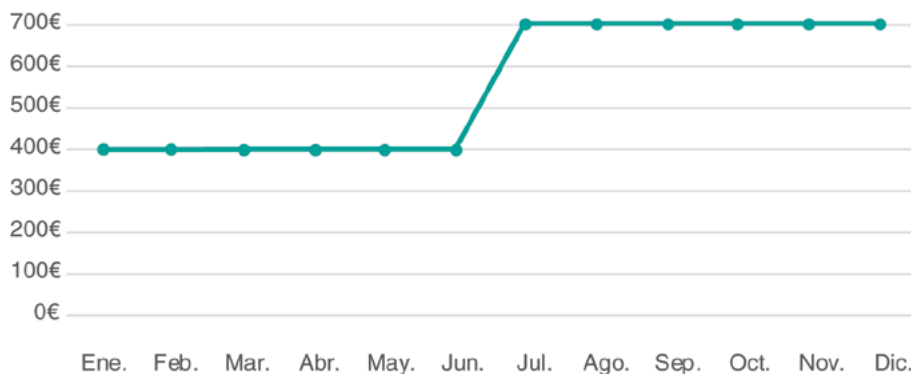
- Publicidad Televisión + Offline
- Eventos
- SEM (Adwords + Ads Bing)
- Ads Redes Sociales
- Portal de franquicia

30

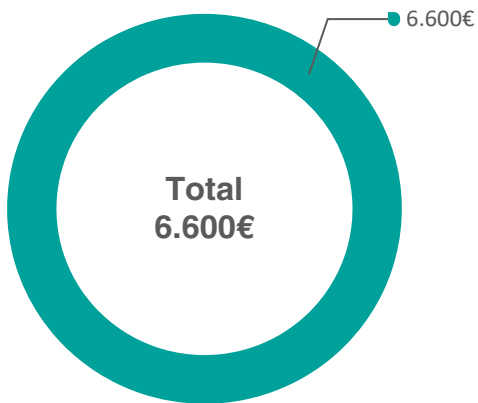




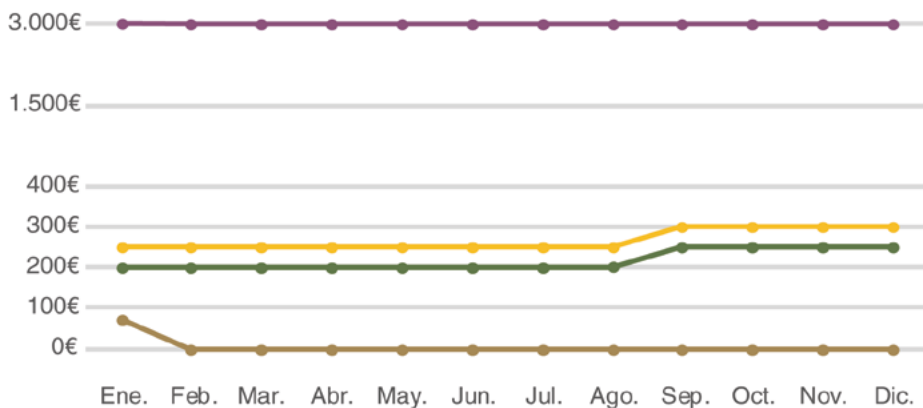
# LEASING VEHÍCULOS



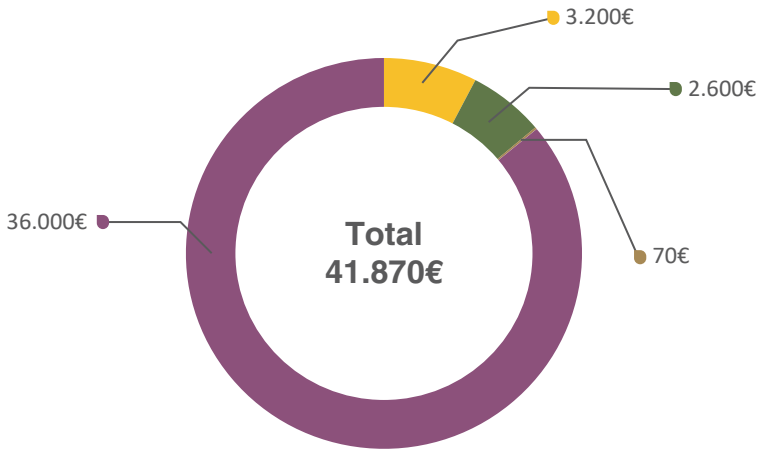
● Leasing Vehículo



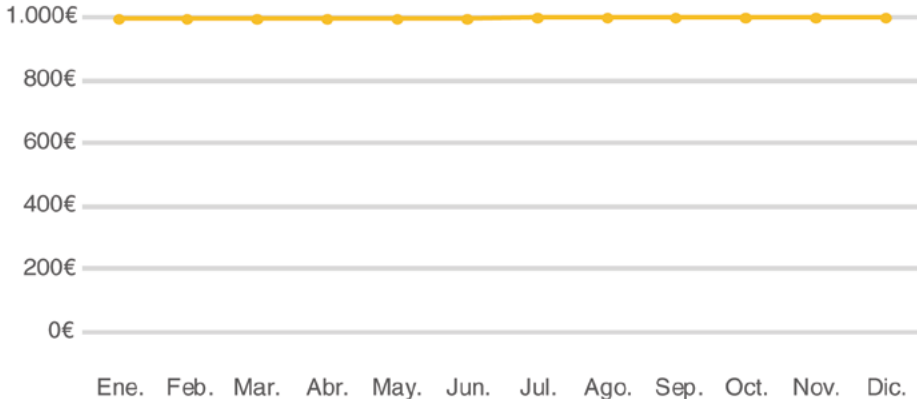
# SERVIDORES Y MANTENIMIENTO



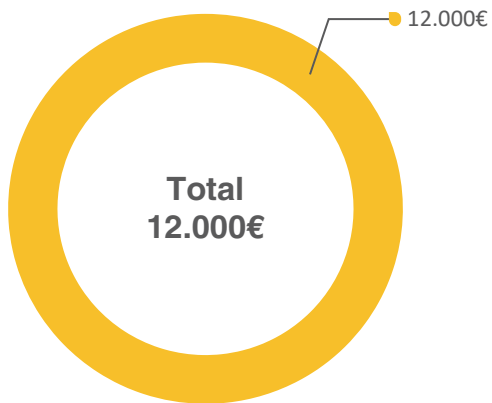
- Mantenimiento Servidores
- Servidores
- Dominios
- Desarrollo web y aplicaciones



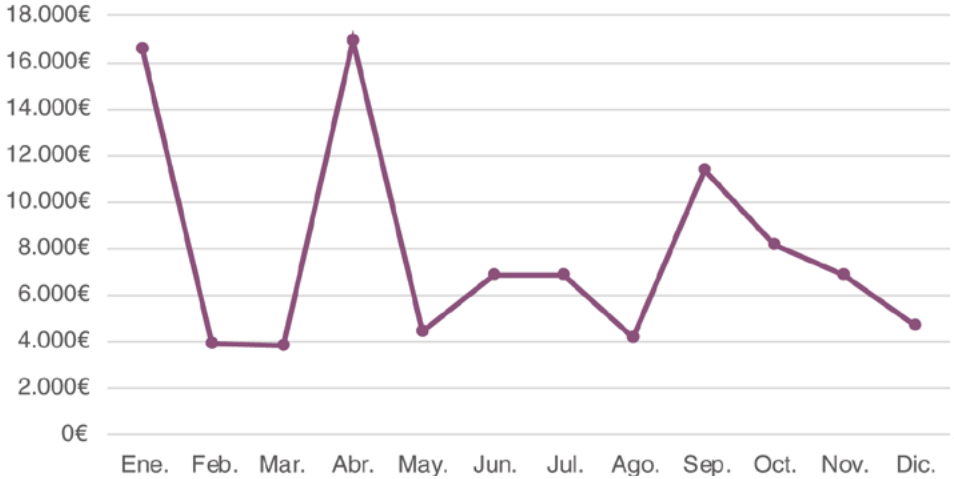
# ARRENDAMIENTO



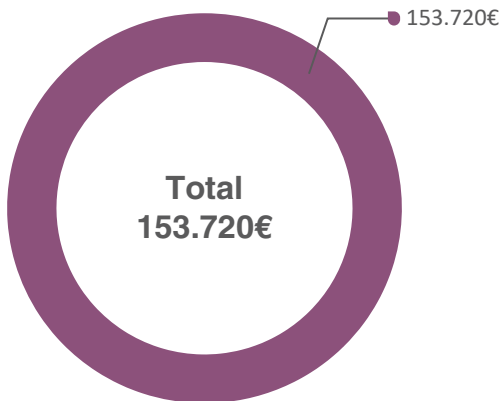
● Arrendamiento



# OTROS GASTOS DE GESTIÓN

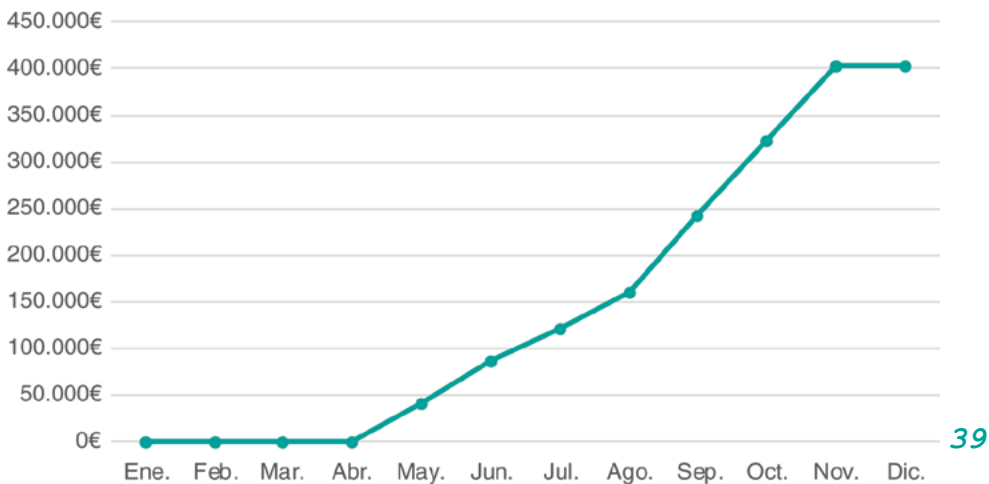


● Otros gastos de Gestión

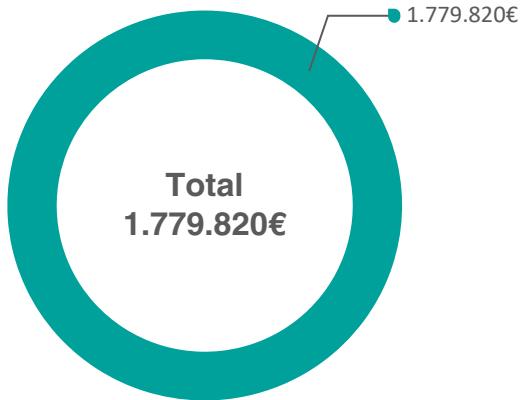




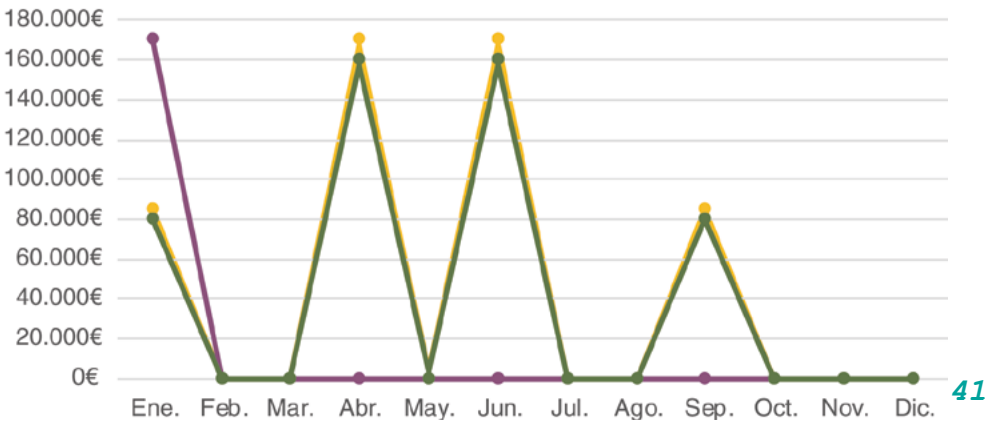
# MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN



● Materiales de construcción

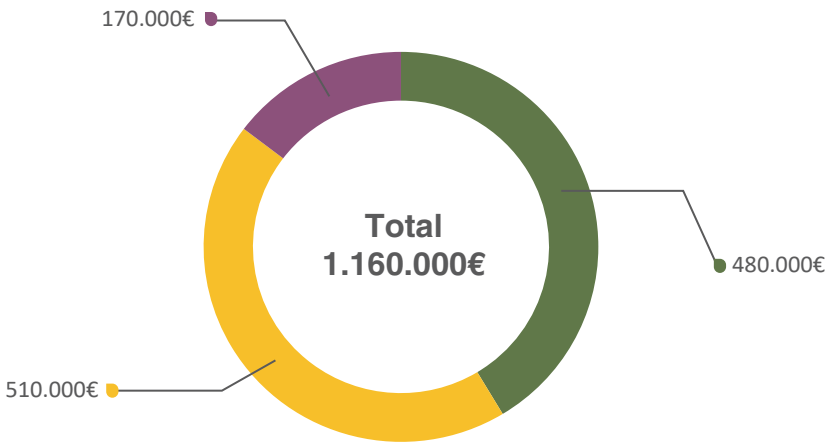


# AUTO PROMOCIONES

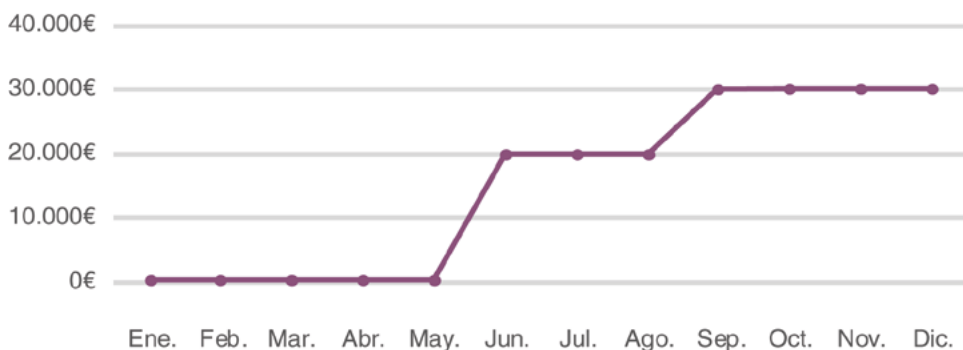


41

- Piloto
- Construcciones (llave en mano)
- Terrenos



# INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO



● Investigación y desarrollo

