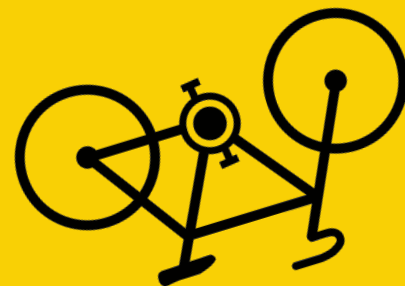


Jan Inglès, Dani Álvarez, Nerea López, Ivonne Cortés i Gemma Martí



INDEX

1- ÀREA VENTA TÈCNICA

2- ÀREA DE MARQUETING

3- ÀREA DE BOTIGA FÍSICA

4- ÀREA DE COMERÇ ELECTRÒNIC

5- ÀREA DE GESTIÓ ECONÒMICA

ÀREA VENTA TÈCNICA

DAFO

DAFO

DEBILITATS

- COMPLEXITAT DE PLEGAT A
ALGUNES DE LES BICICLETES
- RODA DE 20 POLZADES DIFÍCIL
D'ACONSEGUIR
- SUBMINISTRAMENT MODERAT (200)
- LIMITACIÓ DE COLORS, SEGONS LA
MARCA

AMENACES

- PATINETS ELÈCTRICS
- COMPETÈNCIA CREIXENT
- ROBATORIS DE BICICLETES
- SUBMINISTRAMENT SECTOR BICICLETES

FORTALESES

- DISSENY
- MÉS RESISTÈNCIA AMB MÉS
ESPORTIVITAT
- PES
- PLEGAT COMPACTE
- SERVEI POST VENDA
- ÉS EL MAJOR DISTRIBUÏDOR DE VELLO,
DE LA PENÍNSULA IBÈRICA

OPORTUNITATS

- MENYS CONTAMINACIÓ MÉS
ECOLÒGIC PER EL MEDI AMBIENT
- UN 70% DE PERSONES UTILITZEN
BICICLETES
PER BARCELONA
- PLEGABLE / ESPAIS PÚBLICS
- PODER ARRIBAR A UN TARGET
MÉS JOVE
- POSAR MÉS PUNTS DE VENDA A
LA PENÍNSULA IBÈRICA
COMPTANT ANDORRA I
PORTUGAL

TOWS



BENCHMARKING

	Vello	Brompton	Humminbird	Gocycle	Moulton	Beixos	Flebi	Dahon	Scott
Fotos									
Peso	9	9	10	4	5	5	8	4	10
Diseño	10	8	7	8	1	7	7	5	6
Plegado	8	9	7	9	0	7	6	7	0
Colores	5	10	10	2	6	1	5	5	7
Material	9	9	6	5	5	5	6	5	5
Preu	7	7	2	7	8	10	9	9	3
Total	48	52	42	35	25	35	41	35	31

ÀREA DE MARKETING

INTERMEDIARIS



VELLO



CITIES THAT WE CHOOSE



FUNCIONS DE FBH I TIPOLOGIA DE CANAL

- Educar als venedors.
- Fer arribar el producte als Punts de Venda.
- Promocionar el producte per internet.

Vello- FBH: Contracte
FBH- PV: Contracte
SMV contractual

CANAL LLARG



ADVANTAGES AND DISADVANTAGES CHANNEL DISTRIBUTION

Advantages:

- **FBH control the entire channel distribution on the peninsula iberica**
- **FBH have the liberty to choose the cities that they believe that would adapt better .**
- **FBH will sign a contract with the sell points because they want to have a better relation with them.**

Disadvantages:

- **FBH have to pay the commissions of the transport: they will assume the transports between Vello and the sell point.**
- **Transport could be difficult in the mountain zones in some places if you want to access, especially in the winter when in this places have a bad weather and the carriers can find snow in the road or a bad temporal.**

ESTRATÈGIES DE DISTRIBUCIÓ



PUNTS DE VENDA SELECCIONATS

Madrid: BICIRETIRO



PUNTS DE VENDA SELECCIONATS

Lisboa: KOMBINA



PUNTS DE VENDA SELECCIONATS

Andorra: JORMABIKE



PUNTS DE VENDA SELECCIONATS

Vitoria: MAESTRE BIKES



Vitoria

PUNTS DE VENDA SELECCIONATS

Sevilla: KANINA BIKES



FIXACIÓ DE PREUS

Factors Interns i Factors Externs



BOTIGA FÍSICA

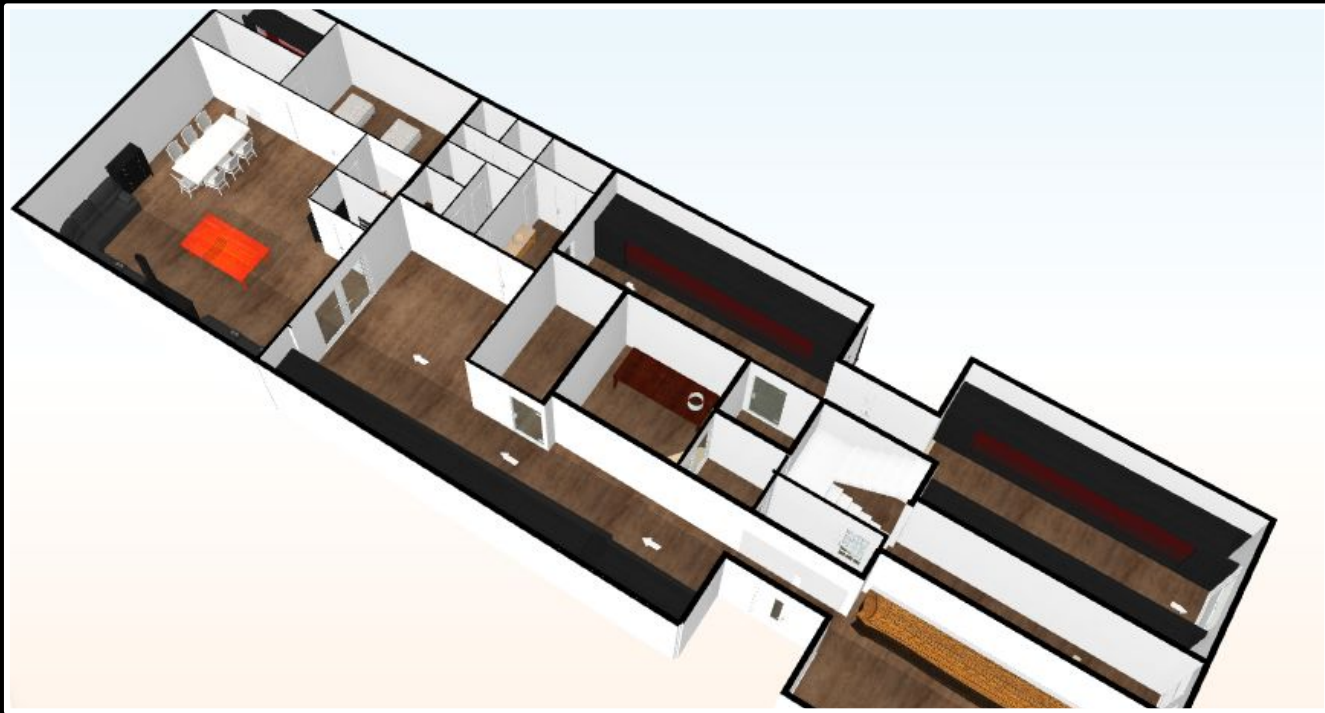
DISSENY DEL LOCAL



DISSENY DEL LOCAL



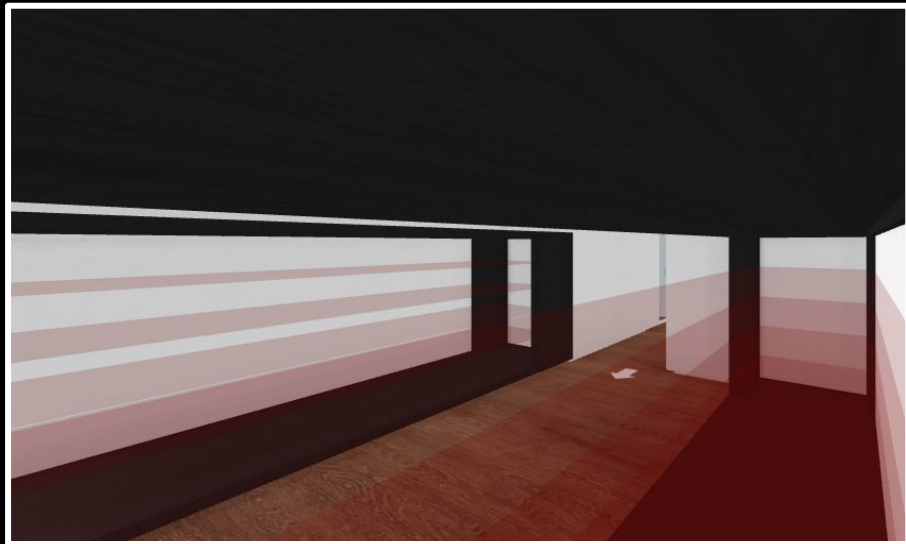
DISSENY DEL LOCAL



INTERIOR DEL LOCAL



INTERIOR DEL LOCAL



STAFF

OSCAR ALCARAZ:
RESPONSABLE DE NEGOCI

- Vendes
- Management i estrategia
- Estratègies, tècniques
- Gestió
- Finances
- Negocia amb fabricants, pacta contractes



LLUÍS FERRER:
RESPONSABLE DE BOTIGA

- Vendes
- Recepció de comandes
- Organització del personal
- Organitzar tasques
- Inventari una vegada al mes
- Inventari rapid
- Quedadas, esdeveniments, fomenta la comunitat
- Consultes
- Organizar dies de descans, faltas, dies de festa...



STAFF

DANI ROIG:
RESPONSABLE DE SERVEI TÈCNIC I
INSTAL·LACIONS

- Vendes
- Recepció i validació de les peces
- Premuntatge
- Inventari del taller
- Servei tècnic general
- Preentrega, posar a punt la bici
- Supervisió de la neteja del local



MARCOS MOSEKE:
TÈCNIC MECÀNIC



Vendes
Punxades, intervencions,
mecanicas senzilles
Neteja de bicis Organització i
manteniment
Reciclatge de peces
Compra de material cotidía,
aigua, celuloides, cafeteria...

STAFF

ÀDRIA MASIP:
RESPONSABLE DE VENDES

- S'encarrega de la Marta
- Cap de vendes sobretot Brompton
- Molt polivalents
- Colors de les bicis...
- Xarxes socials (instagram)
- Donar informació desde Wallapop i Whatsapp
- Enllaç amb la botiga
- Gestió Web amb la Agencia
- Consultes



MARTA FERRANDO:
SUPORT DE VENDES I
ORGANITZACIÓ SHOWROOM,
PART TIME

- Vendes sobretot Brompton
- Procés de venda
- Molt polivalents
- Organització de la botiga
- Recepció
- Marketing
- Aprovisionament club
- Backup Adria i Lluís
- Inventari ràpid, es compten primer les bicis i després les altres coses



PROTOCOLLO COVID-19



VIDEO PROMOCIONAL



ECOMMERCE

Definició de la marca



VELLO BIKE



FLEbi



MOULTON

beixo



gocycle[®]

 hummingbird

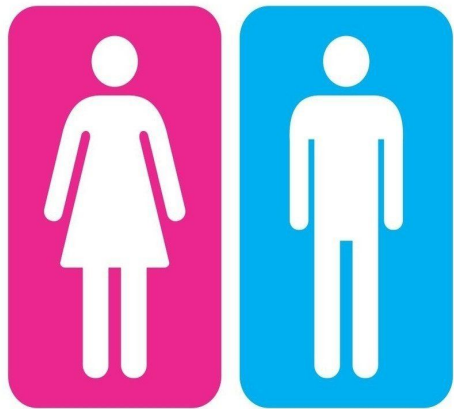
Es caracteritzen pel seu bon assessorament, el servei postvenda i el seu Club House.

Anàlisi del producte

Bicicletes plegables urbanes d'alt rendiment que es pleguen en qüestió de segons



Descripció del target



35 - 60 anys



Recruitment and loyalty campaign

Marketing Viral



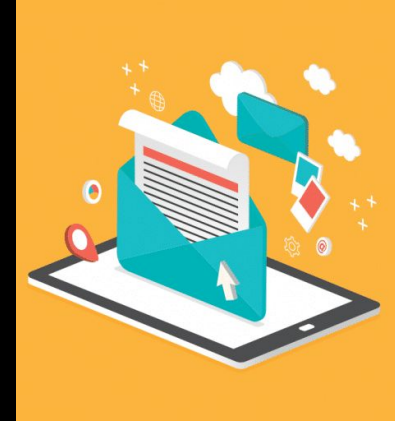
Marketing one-to-one



Mobile Marketing



Email Marketing



Blog for the ecommerce



CUÁNDO ES OBLIGATORIA
LA MASCARILLA EN
DESPLAZAMIENTOS EN
COCHE, BICI O PATINETE
ELÉCTRICO



GALIMATÍAS DE SEÑALES
EN LAS CALLES DE
BARCELONA



BARCELONA QUITA
ESPACIO AL COCHE PARA
CREAR MÁS CARRILES BUS
Y BICI



GESTIÓ ECONÒMICA

GESTIÓ ECONÒMICA



MARGE BRUT = 140.000 €

EBITDA = 100.480 €

BENEFICIS DESPRÈS D'IMPOSTOS =
68.651,80 €

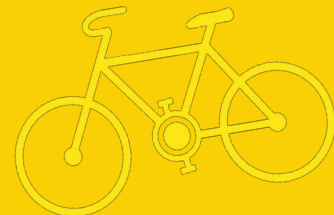
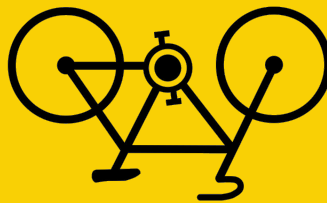
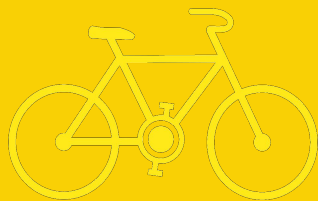
GESTIÓ ECONÒMICA

TOTAL ACTIU FBH = 1.200.690 €

TOTAL ACTIU VELLO BIKES = 240.180 €

FONS DE MANIOBRA = 143.112,20 €





Jan Inglès, Dani Álvarez, Nerea López, Ivonne Cortés, Gemma Martí

