



Fūjin

Empresa de Carros Eléctricos.

MODELO DE NEGOCIO FŪJIN

Fūjin es una plataforma de comercialización para carros eléctricos usados, los clientes de Fūjin ingresan a la plataforma donde pueden valorizar uno o varios de sus carros eléctricos y tienen acceso a un catálogo de carros eléctricos usados en perfecto estado.

Proceso de Fūjin

1. **Página Web:** Los clientes ingresan a la página web donde tienen dos alternativas, a) Comprar un carro eléctrico usado en perfecto estado o b) Canjear uno o varios carros eléctricos por un carro usado en perfecto estado.
2. **Valoración:** El cliente completa la información correspondiente a el/los carros eléctricos a canjear, incluyendo una calificación del estado del carro entre Defectuoso y Excelente.
3. **Catálogo de Carros:** El cliente tiene acceso a un catálogo de productos para comprar o canjear, dentro del cual puede filtrar según sus intereses y necesidades.
4. **Verificación:** Se brinda un servicio logístico al cliente, donde se recoge el carro en la dirección determinada y se lleva a la central de Fūjin, se hace una validación del funcionamiento y la condición del carro y en menos de 24 horas se genera el saldo a favor del cliente y este puede realizar su proceso de compra del nuevo carro.
5. **Pago y Entrega:** La plataforma cuenta con servicios de pago electrónico, los clientes abonan el saldo restante para la compra del nuevo carro y este es entregado a domicilio.

Oferta B2C

El proceso enunciado anteriormente se ofrece a clientes independientes los Fūjin también ofrece dicho proceso como un servicio tercerizado para cuales solo deben inscribirse a la plataforma, los cuales ofrecen el servicio de canje a sus usuarios y se apalancan en la plataforma e inventarios de Fūjin.

Oferta B2B

Problema

Dificultad para cambiar un carro viejo por uno de mejor tecnología. No hay una oferta estandarizada y garantizada de carros usados, Bajo componente de legalidad, Alto costo de renovación, Mercado ineficiente para vender carros usados

Solución

La plataforma de Fūjin brinda a sus clientes seguridad y garantías en el cambio casi inmediato de un carro viejo por uno de mejor tecnología, donde el cliente recibe un producto en perfectas condiciones de funcionamiento con facilidad de entrega y una garantía de 90 días.

En los últimos 12 meses Fūjin ha tenido las siguientes métricas:

Transacciones de Venta: + 2,500	Visitas diarias Fūjin.com + 1,500	Clientes + 6,000
Transacciones de Compra: + 5,000	Usuarios Unicos Fūjin.com + 3,200	Alianzas elcarro.com y GranCarro

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO FŪJIN

El crecimiento de Fūjin durante los próximos 3 años (2017-2019) se basa en incrementar su mercado B2C y B2B local y la apertura de nuevos mercados internacionales.

Estrategias B2C

- Incrementar posicionamiento online
- Apertura de puntos de venta presenciales en Cartagena, Cali y Bogotá.

Estrategias B2B

- Lograr alianzas con los demás vendedores de carros electricos. Se resalta el gran beneficio que tienen esos para la reactivación de cuentas por medio de la plataforma de Fūjin

Mercados Internacionales

- Se contempla la expansión a los mercados de Brasil, Argentina y México en ese respectivo orden.

Ronda de Inversión

Fūjin está levantando una ronda de COP 200M, por medio de una capitalización con emisión de acciones. La valoración de la ronda es de COP \$2,500M.

La estrategia de financiación de Fūjin contempla además de la capitalización por COP\$ 200M un endeudamiento de COP \$1,000 millones.

El uso de los recursos se repartirá en Capital propio y Deuda.

Capital Propio (USD\$200M):

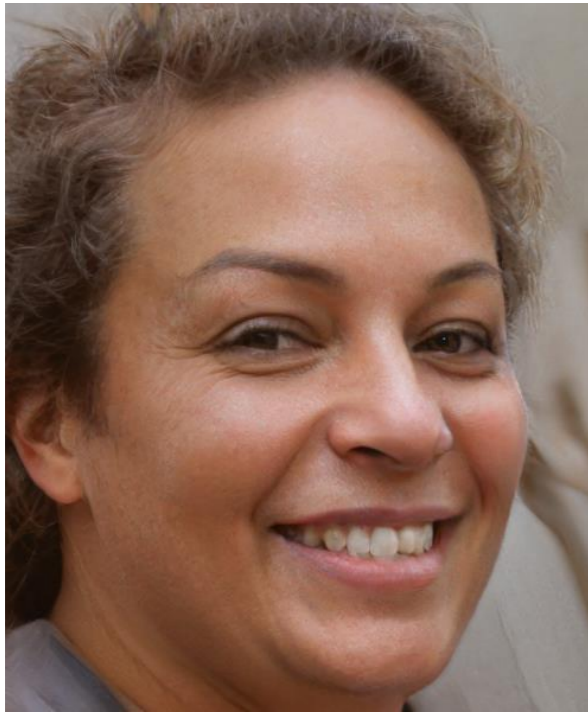
- Desarrollo complementario algoritmo plataforma online (40%)
- Adquisición de clientes y aumento de recurrencia (40%) - Desarrollo de canales presenciales (20%)

Deuda (USD\$1,000M):

- Compra de carros eléctricos (100%)

Basados en el patrón de compra y la demanda real que se evidencia en Fūjin.com se busca comprar lotes económicos de carros a operadores y demás actores en el mercado.

Nuestro Equipo



Gloria Campos



Víctor Mendez



Sergio Rojas

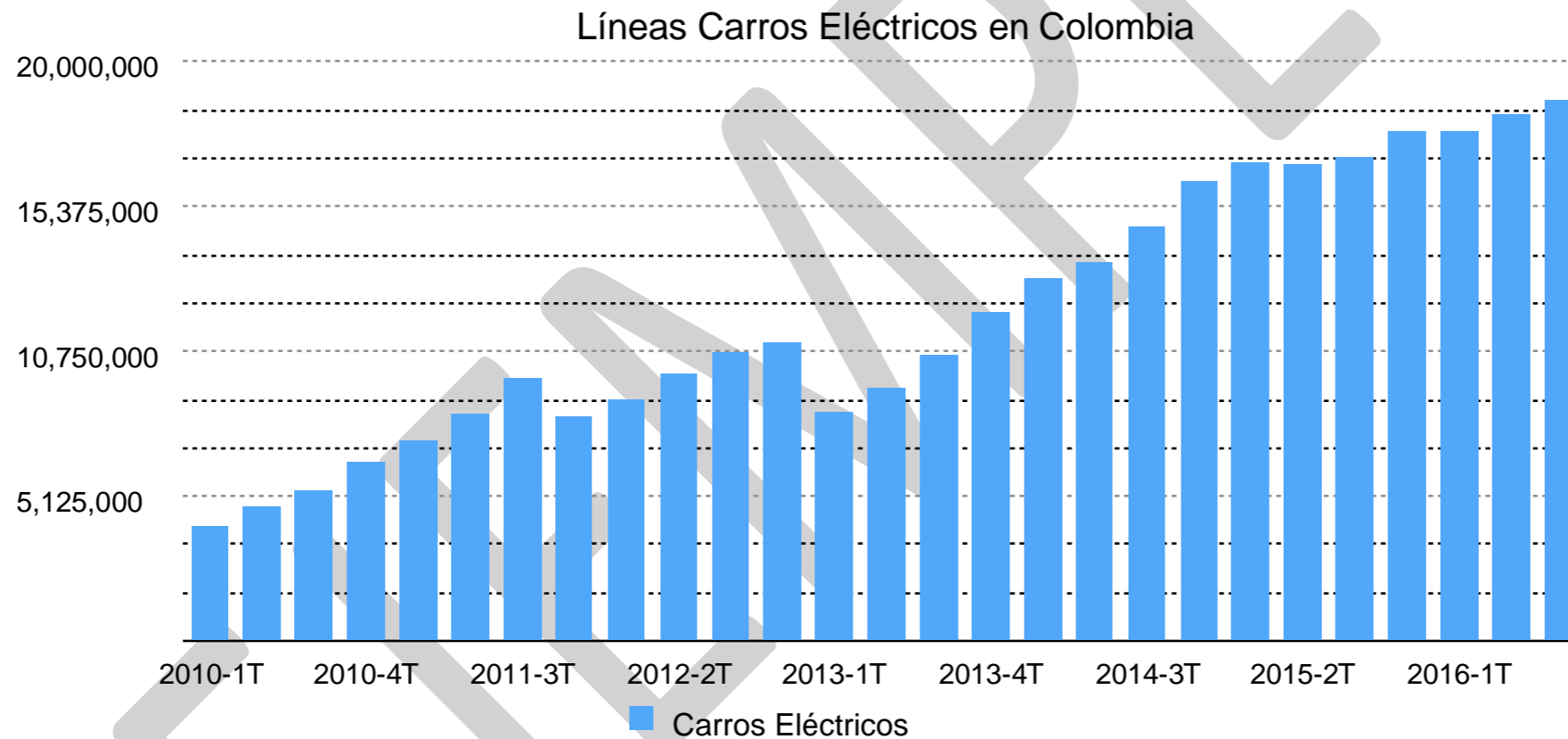
Breve descripción del equipo de trabajo.

INDUSTRIA CARROS ELECTRICOS

Industria de Carros Eléctricos

Durante el 2015 la industria de carros eléctricos en Colombia ha presentado resultados positivos, para el cierre del año siete de cada diez colombianos son dueños de al menos un carro

En la última década han entrado nuevos operadores a competir en el mercado, lo que resulta en tarifas bajas y un mercado dinámico con alta competitividad. Se evidencia el dinamismo y crecimiento del mercado.



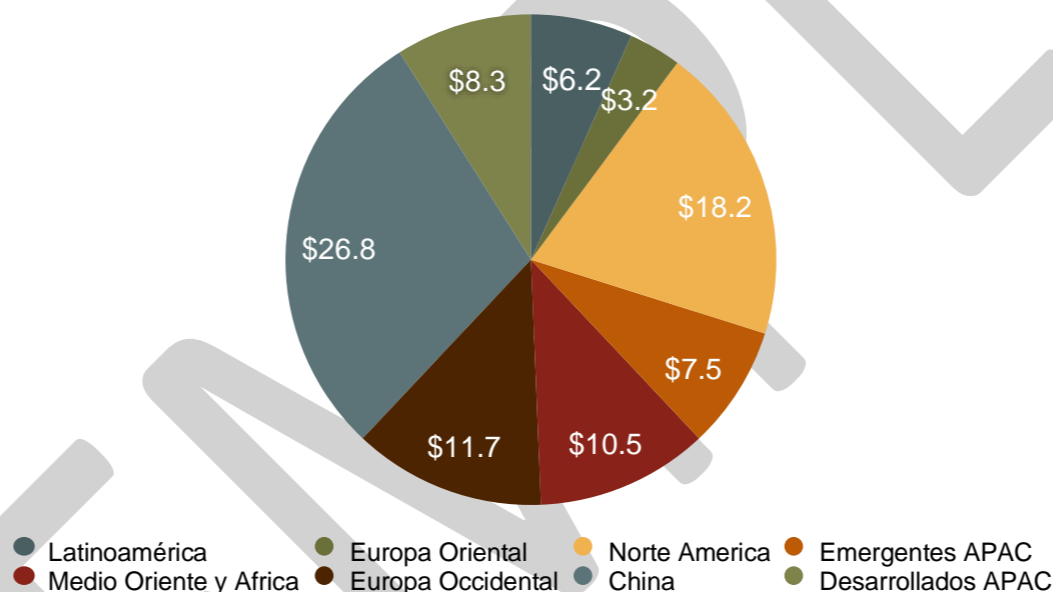
Factores Relevantes Fūjin

- Políticas de Financiación ofrecidas por los usuarios colombianos.
- Competitividad de precios.
- Frecuencia de renovación de carros.

Mercado de Carros eléctricos

En 2015 las ventas globales de carros eléctricos fueron de USD \$2 millones, dentro de las cuales Latinoamérica represento el 29% con USD \$26.8 billones. En 2014 la región con mayor crecimiento en ventas de carros eléctricos fue Latinoamérica con ingresos por USD \$10 billones. El mercado de carros eléctricos en Latam ha demostrado ser de gran importancia en el mundo, en la mayoría de los países en desarrollo, gran parte de la población accede a Internet solo a través de estos carros. Los carros eléctricos son el instrumento básico de comunicación y una herramienta de trabajo y de organización de la vida afectiva y laboral.

Segmentación Mercado de Carros Eléctricos Global (Billones USD\$)




Mercado Potencial Fūjin

Dentro de la plataforma de Fūjin el ticket promedio por transacción es de \$815,000

BENCHMARK FŪJIN

Selección de Compañías

El benchmark de Fūjin se hace basado en compañías con modelos de negocio similares en Estados Unidos y Latinoamérica.

Compañía	País	Descripción	KPI's	Rondas Históricas (USD)
	Brasil	Fundada en 2014 la empresa es un Marketplace para vender y comprar carros electrónicos usados, particularmente carros electricos.	La compañía vende USD \$3 millones en carros eléctricos al mes, con expectativas de alcanzar un ARR de USD \$7 millones en noviembre.	Ronda Semilla (Nov 2014): \$2.1M Serie A (Oct 2015): \$5.09M Serie B (Abr 2017): \$15.36M Total Levantado \$17M
Logo Empresa (2)	Japon	Fundada en 2006 la empresa es una plataforma de P2P e-commerce donde se comercializan carros nuevos y usados desde carros eléctricos.	N/D	Angel (Ene 2007): \$6M Serie A (Nov 2009): \$6M Val: \$15.96M Serie B (May 2010): \$21M Val: \$59M Serie C (Jan 2014): \$1.19M Val: \$5M Total Levantado \$34.19M
Logo Empresa (3)	Estados Unidos	Lanzada en 2008 es una plataforma que permite a sus usuarios comprar carros usados certificados o recibir efectivo por carros usados. En 2015 fue comprada por Outerwall por USD \$8 millones.	En 2015 ha pagado más de USD \$200M en compra de carros eléctricos y ha vendido más de 2 millones de carros.	Angel (Mar 2007): \$1.59M Angel (Jul 2007): \$2M Serie A (Sep 2008): \$6.02M Val: \$1M Serie B (Nov 2008): \$5.87M Val: \$1M Serie C (Jul 2010): \$12.13M Val: \$1.95M Serie D (Jul 2011): \$21.67M Val: \$6,21M Senior Debt (Jun 2012): \$6M Serie A2 (Ago 2014): \$9.5M Val: \$7.23M M&A (Nov 2015): \$18M Total, Levantado (reportado) \$64.78M

Logo Empresa (4)	Japon	Fundada en 2010, es una plataforma para la comercialización P2P de carros eléctricos. Su modelo de negocio se diferencia de los competidores ya que no cobra una comisión sobre la venta sino un cargo fijo mensual por la pauta en la plataforma.	Ha vendido más de USD \$6M en carros eléctricos desde el 2010 hasta el 2016, vende más de USD \$5M al mes.	N/D
------------------	-------	--	--	-----

Consideraciones

PRO

- Es un negocio con mucho potencial en Latam, teniendo en cuenta que los carros eléctricos es un producto aspiraciones y masivo.
- Es un negocio con altos márgenes • Oportunidad de expansión hacia otras verticales

CONS

- Es un negocio intensivo en capital para mantener inventario.
- Ciclo del inventario es crucial, así como experto en logística • Dependencia de los operadores móviles para masa critica



CARTA DE ACEPTACIÓN TERMINOS Y AUTORIZACION PARA COMPARTIR INFORMACIÓN

Ciudad y Fecha: _____

Señor

IGNACIO VILLEGAS

Presidente INNpuls Colombia

Yo, _____, identificado con la C.C. _____ de _____ actuando como Representante Legal de _____, (Declaro:

1. Que conozco los términos del proceso de Invitación en referencia, así como los demás anexos y documentos relacionados con el mismo, y acepto cumplir todo lo dispuesto en ellos.
2. Que declaro bajo la gravedad del juramento, que toda la información aportada y contenida en mi propuesta es veraz y susceptible de comprobación.
3. Manifiesto de manera libre, inequívoca, específica y expresa, mi autorización para el tratamiento de datos de carácter personal que estén contenidos en la presente oferta y en sus anexos. Así mismo, que, como Representante Legal, responsable y encargado del tratamiento de datos de carácter personal de la información contenida en la propuesta, cuento con las autorizaciones correspondientes de los titulares de datos personales que aparecen en la presente oferta y sus anexos para ser cedidos. Lo anterior en cumplimiento a los deberes y obligaciones establecidos por la Ley 1581 de 2012, por lo tanto, ante cualquier incumplimiento de dichos deberes y obligaciones responderé de manera directa y exclusiva
4. Que declaro bajo la gravedad del juramento, no estar incurso dentro de las políticas de conflicto de intereses, inhabilidades e incompatibilidades, previstas en el Código de Buen Gobierno Corporativo de FIDUCOLDEX (www.fiducoldex.com.co), en las causales de inhabilidad e incompatibilidad previstas en el artículo 8 de la Ley 80 de 1993, respecto de los representantes legales, miembros de la Junta Directiva de FIDUCOLDEX y miembros de la Junta Asesora de INNPULSA COLOMBIA y en las demás establecidas en la Constitución Política o en la ley.
5. Que la Sociedad a la que represento no está incurso en causal de disolución, reorganización o liquidación conforme a la Ley y/o los estatutos.
6. Autorizo a INNpuls Colombia a que comparte y use la información relacionada con mi emprendimiento a terceros que permitan ubicar oportunidades de inversión y crecimiento para la empresa a la cual represento
7. Que manifiesto mi interés de participar en el proceso,

Nombre _____

Firma _____

