

FLIGHT ELITE

a).- José David Gómez Parra (UNAQ EN EL ÁREA ADMINISTRATIVA) → tiene un proyecto de cafetería de coffee break para eventos, solamente para fines de semana, es solamente él.

b).- Enrique González Pérez (PILOTO COMO PRIMERA CARRERA)

1. Conectar a las aerolíneas ejecutivas como taxi área, con un nicho de mercado que tiene el acceso económico. Vuelos para ejecutivo tradicional y el Empty Legs → vuelos vacíos de regreso que están vacíos, el regreso está cubierto, la idea es vender ese vuelo, ofertarlo a un costo menor, la oferta se realizaría mediante la plataforma.
Se piensa que también puede ser con vuelos de regreso e ida.
Conectar el sector turístico con las ciudades que tienen con más presencia empresarial.
Taxi aéreo, más amigable y un poco más barato.
No solamente las aerolíneas de taxi Aéreo sino particulares que quieran tener el avión en circulación, haciendo viajes privados.
Establecerse en Qro, no se tiene contemplado abrir alguna sucursal a tiempo corto.
2. La plataforma está en desarrollo, sin embargo, no se tiene el dinero para desarrollarla. Ahorita se tiene en modo plantilla.
3. Comercial: No se han contemplado alternativas para cambiar el tema de la aplicación.
Red Wings, Fly Across, Eolos, (algunos de los competidores en Qro), acceder a su página de internet y en tres horas te mandan una cotización. Hay una base de datos eua, donde tienen concentrada el tráfico Aéreo de México y eua y entonces lo buscas directamente.
No se ha pensado tener como clientes a las aerolíneas tradicionales, las aerolíneas tradicionales tienen un servicio similar que es muy caro y podría no serles atractivo.
Se han acercado a los prospectos, por el equipo de shark tank, le acercó un prospecto en León. Se tiene una próxima cita en Toluca (donde se concentran las aerolíneas ejecutivas del país) donde se va a presentar el proyecto, a ver qué pasa, se conocieron a través del socio que es piloto. AEROCAB (tienen operación en eua y cdmex y ellos sí tienen aplicación) pero no es muy amigable. En algún punto ellos pueden ser clientes también.
Lanzamiento del proyecto: RP, ir a la Cámara Nacional de Proveedores Aeronáuticos, no se ha pensado publicitarse en algún otro espacio.
El tema del ahorro del tiempo en un aeropuerto no sería un diferenciador del servicio.
Target de cliente: Campo ejecutivo, el sector empresarial, artistas, conferencistas, a veces algunos promotores.
4. Financiero: Meta de inicio de 5 clientes (empresas que se dediquen a la aeronáutica o particulares que quieran usar su avión) * se tiene bien definido* para empezar a recabar empty legs, teniendo 10 vuelos semanales. 300 vuelos al año, donde cada vuelo cueste 20 mil pesos. Depende del tipo de aeronave el valor del vuelo.
El estimado sale a partir de los 5 clientes (precio mínimo de una aeronave pequeña como un helicóptero a GTO \$15,000.00, aeronave económica ruta larga a MTY \$36,000.00)
Gastos operativos: Renta de un espacio, asesoría legal, asesoría financiera, nómina: socios y atención al cliente, analista/auxiliar, renta de equipo y servidor y soporte informático.
Gastos inicio (inversión): Plataforma (Aquasolutions \$600,000.00), los gastos de renta (depósito), renta del equipo informático, constitución de la sociedad, servicios contables una vez que se constituya la sociedad.

Se contempló ponerse un sueldo para los socios como primera opción si tienen el financiamiento por parte del programa. El sueldo que se contempló para un año es de \$20,000 bruto para cada socio.

La segunda opción sería tenerlo como hobby, para que madure e irlo haciendo crecer, hasta donde el proyecto les permita.

5. Estructuralmente: La operación no requiere de mucho personal, tercerizar ciertos servicios, alquilar el servicio de servidor, no se tiene contemplado un servicio al cliente (como un call center), la relación con los clientes la harían los socios, tener presencia en algún aeropuerto, no se tiene previsto mayor personal.

6. Legal: Tres tipos de permisos (gubernamental, comercial y privado), la mayoría se hace en eua porque es más sencillo, está poco explorado el mercado, está poco regulado, la autoridad aeronáutica cambió, DGAC, no permitía hacer uso comercial, sin embargo, permite realizar el préstamo de aerolíneas. No se tienen visualizados los temas de seguridad del pasajero, equipaje, etc. Es más rápido el proceso de documentación, se tiene que hacer el filtro de seguridad. El permiso que concede el aeropuerto para despegar de Querétaro tarda media hora.

Acuerdos de socios: Pendientes. Es un tema de adquirir competencias que no se obtienen en el aula, como crecimiento personal y profesional.

Propiedad Intelectual: Pendiente.

7. Retos: Conseguir clientes, se preguntan porqué no hay más en el sector en México.