



OPTIMUS FINANCE S.L.

OPTIMUS SPAIN

Plan de Negocio: OPTIMUS SPAIN

Resumen Ejecutivo

Introducción

- **Nombre de la empresa:** OPTIMUS SPAIN.
- **Constitución:** diciembre de 2020.
- **Ubicación:** Barcelona, España.
- **Sector:** Distribución de alimentos y bebidas.
- **Modelo de negocio:** Adquisición de productos de alimentación y bebidas (incluyendo marisco y embutidos) a fabricantes y distribuidores almacenistas, aprovechando ofertas por pronta caducidad con descuentos del 20% sobre el precio de mercado, asegurando la calidad y frescura de estos.

Visión

Ser la empresa líder en distribución eficiente y competitiva de productos alimenticios en Barcelona, destacándonos por nuestra capacidad de optimizar costos y maximizar el valor para nuestros clientes.

Misión

Proveer alimentos y bebidas de alta calidad a precios competitivos, garantizando el cumplimiento de estándares sanitarios y logísticos, y apoyando a nuestros clientes en la reducción de costos operativos.



OPTIMUS FINANCE S.L.

OPTIMUS SPAIN

Análisis de Mercado

Mercado Objetivo

1. **Restaurantes y cafeterías:** Especialmente interesados en productos frescos y asequibles para maximizar sus márgenes.
2. **Supermercados y tiendas de barrio:** Demandan productos con descuentos que permitan ofrecer promociones atractivas a sus consumidores.
3. **Mayoristas pequeños y medianos:** Que buscan reabastecerse con precios competitivos.

Tendencias del sector

- Creciente interés por alimentos asequibles y sostenibles.
- Sensibilidad al precio entre los consumidores finales, lo que beneficia a los distribuidores con capacidad de ofrecer descuentos.

Análisis de Competencia

1. **Competidores principales:** Mayoristas tradicionales y plataformas de distribución en línea.
2. **Ventaja competitiva de OPTIMUS SPAIN:**
 - Estrategia de compras inteligentes (pronta caducidad).
 - Capacidad de ofrecer precios un 20% inferiores al mercado.
 - Relación cercana con clientes y flexibilidad en volúmenes.



OPTIMUS FINANCE S.L.

OPTIMUS SPAIN

Estrategia de Marketing

Posicionamiento

1. **Ahorro garantizado:** Productos de calidad a precios competitivos.
2. **Confianza y frescura:** Estrictos controles de calidad y logística que garantizan productos en óptimas condiciones.
3. **Soluciones adaptadas:** Planes personalizados para diferentes tipos de clientes.

Canales de Distribución

- **Flota propia refrigerada:** Mantiene la cadena de frío para productos como mariscos y embutidos.
- **Red logística ágil:** Almacén ubicado estratégicamente en Barcelona para minimizar tiempos de entrega.

Estrategias de Promoción

1. **Educación al cliente:** Explicar los beneficios de los productos con pronta caducidad en términos de ahorro y sostenibilidad.
2. **Marketing digital:**
 - Campañas en redes sociales que destaquen ofertas semanales.
 - Uso de plataformas de e-commerce para ampliar el alcance.
3. **Fidelización:**
 - Ofertas exclusivas para clientes recurrentes.
 - Descuentos adicionales en compras por volumen.



OPTIMUS FINANCE S.L.

OPTIMUS SPAIN

Plan Operativo

Logística y Recursos

- 1. Gestión de compras:**
 - Análisis constante de las ofertas de fabricantes y almacenistas.
 - Rotación rápida del inventario para maximizar frescura.
- 2. Infraestructura:**
 - Almacén equipado con cámaras frigoríficas para productos sensibles.
 - Sistema de control de inventarios en tiempo real.

Equipo de Trabajo

- 1. Ventas:** Personal capacitado para negociar con fabricantes y distribuidores, y para construir relaciones con clientes clave.
- 2. Logística:** Operadores entrenados en la manipulación de productos perecederos.

Plan Financiero

Ingresos Proyectados (2025-2028)

- **2025:** Incremento del 16% respecto a 2024, aprovechando las nuevas líneas de productos.
- **2026-2028:** Crecimiento sostenido mediante la diversificación geográfica y la expansión de clientes mayoristas.



OPTIMUS FINANCE S.L.

OPTIMUS SPAIN

Costos y Rentabilidad

1. **Inversiones iniciales:**
 - Mejora en almacenamiento y flota.
 - Implementación de sistemas de trazabilidad.
2. **Margen de beneficio:**
 - Margen bruto promedio del 25-30%, optimizado por compras a bajo costo.

Análisis DAFO

Fortalezas

- Modelo de negocio basado en costos reducidos y máxima frescura.
- Relación sólida con proveedores y clientes.

Debilidades

- Gestión compleja de productos con pronta caducidad.
- Necesidad de alta rotación de inventarios.

Oportunidades

- Creciente demanda de productos económicos en el sector HORECA y retail.
- Potencial para expandir a mercados cercanos a Barcelona.

Amenazas

- Posible percepción negativa del mercado hacia productos con pronta caducidad.
- Competencia de grandes operadores logísticos.



OPTIMUS FINANCE S.L.

OPTIMUS SPAIN

Próximos Pasos

1. Establecer nuevas alianzas con proveedores que ofrezcan productos con descuento por pronta caducidad.
2. Incrementar la visibilidad de OPTIMUS SPAIN en eventos y ferias del sector.
3. Implementar campañas educativas sobre la calidad de productos con descuentos y sus beneficios.