IZImile

Apresentação

Junho 2013

Índice

03
- Sumário executivo

04 a 06
- Contexto e tendências

07 e 08
- O que é o Car Sharing?

09 a 11
- Porquê Car Sharing em Lisboa?

12 a 23
- A IZImile

24 a 27
- Lançamento da IZImile

28
- Sponsors do projecto

29
- Contactos

30 e 31
- Inputs sobre mobilidade

Sumário Executivo

IZImile

O projecto consiste no desenvolvimento de um modelo de Car Sharing de uso fácil e intuitivo, assente numa plataforma tecnológica muito evoluída e de origem portuguesa;

Solução de mobilidade ecológica (menos poluição, menos ruído, circulação mais fluída), existindo estudos que apontam para um potencial de retirada de até 14 veículos da cidade por cada veículo de Car Sharing em exploração;

Alternativa complementar aos meios de transporte urbano tradicionais, preenchendo uma lacuna considerável no binómio flexibilidade/distância de viagem;

Projecto que, pelos impactos "verdes" associados (melhor ambiente, cidade menos congestionada, redução da factura energética do país), pode funcionar como catalizador de dinâmicas positivas destinadas a diminuir a "pegada ecológica" da nossa sociedade;

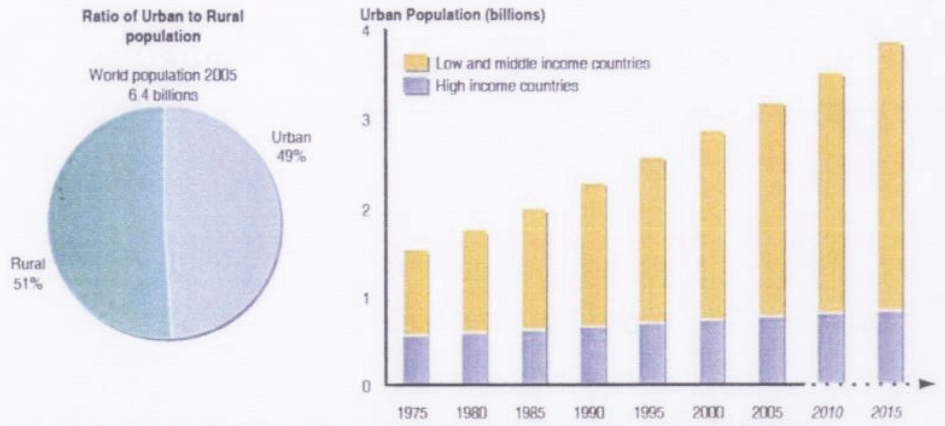
Plataforma ideal para democratizar o uso de carros eléctricos, uma vez que a maior parte das viagens são curtas e o tempo de espera entre utilizadores permite carregar as baterias das viaturas.

Contexto

Demografia e poluição automóvel

IZImile

Urban population: status and trends



Sources: Food and Agriculture Organization statistical databases (FAOSTAT); Country income according to World Bank 2005

As estatísticas existentes apontam para que circulem no planeta mais de 1 bilião de automóveis, número atingido em 2010, muito induzido pelo crescimento económico nos países emergentes com elevada população (China, India).
Pela 1ª vez, em 2012 foram produzidos mais de 60 milhões de veículos num único ano.

* Fonte: OICA – Organization Internationale des constructores automobiles

De acordo com a Environmental Protection Agency, nos EUA, em 2009 a quota da poluição urbana atribuída aos veículos terá evoluído para entre 50% a 90% do total.

Estas estatísticas variam significativamente de país para país e de cidade para cidade.

A UE tem como objectivo para 2050 menos 60% de emissões nocivas no sector dos transportes

Contexto

Mobilidade

IZImile

- Em geral, um automóvel particular passa cerca de 90% da sua vida útil estacionado, mas está sempre a desvalorizar.

- Os custos implícitos na posse de um carro (impostos, manutenção, combustível, seguro, estacionamento, desvalorização) são cada vez mais elevados.

- O tráfego intenso, o acesso cada mais restrito ao crédito, o custo dos combustíveis, a poluição e a redução de rendimento disponível impõem novas formas de mobilidade.

- Essas novas formas têm de ser sustentáveis e acessíveis, sem limitarem os modelos actuais de mobilidade.

Tendências

IZImile

- Uso (+) vs posse (-)
- Só pago o que uso ("pay-per-use)"
- Imagem "verde" é socialmente valorizada
- Menor apetência para compromissos de longo prazo
- Explosão tecnológica
- Create something people want to share (John Jantsch)

Estudo recente da Cetelem refere:

•36% dos portugueses utilizariam um "serviço pago que permitisse ter acesso a uma viatura em regime self-service 24/24h, para utilizações ocasionais ou de curta duração" (30% na média europeia).

•33% dos portugueses estariam interessados no aluguer, "contra pagamento de uma quantia periódica, de veículos de qualquer tipo, de acordo com a necessidade" - um número acima da média europeia (31%)

O que é o Car Sharing?

Conceito

IZImile

Serviço que possibilita o aluguer de carros por períodos curtos, de forma simples e com um custo acessível.

É uma alternativa ao carro próprio para as deslocações de carácter mais urbano e um complemento à rede de transportes públicos e ao rent a car.

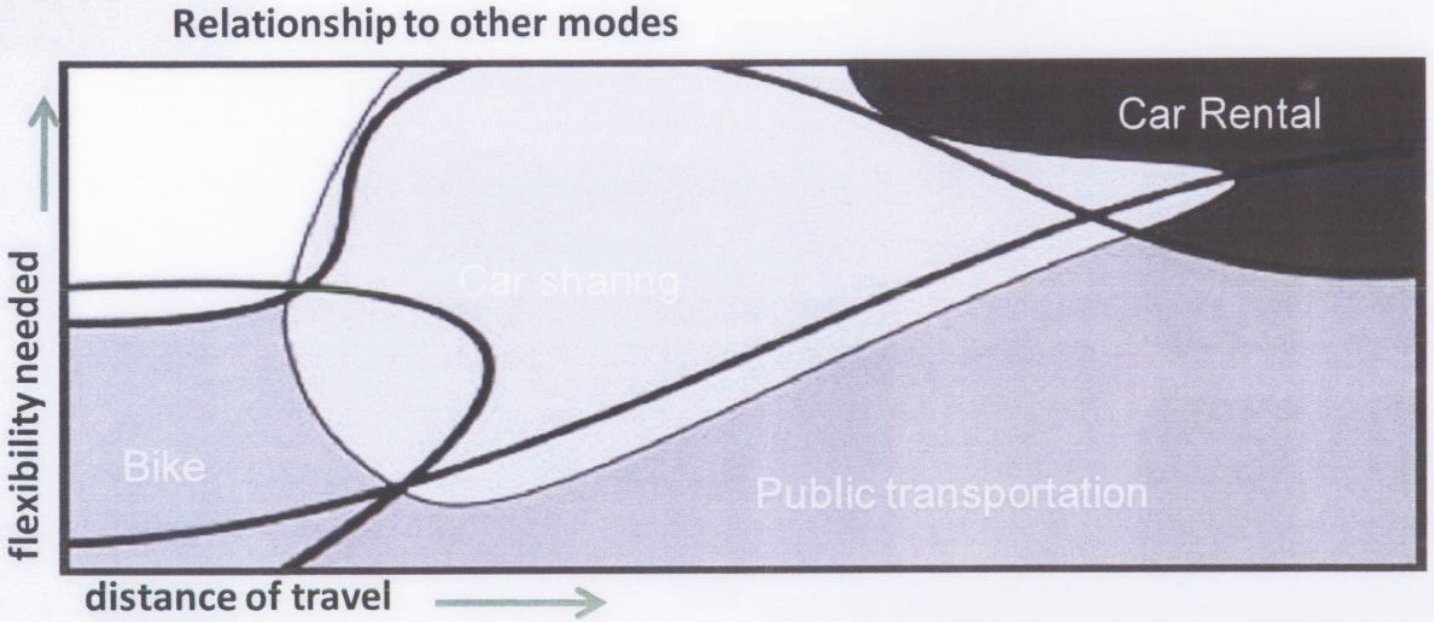
- Acesso simples
- Baixo custo de utilização – "pay per use"
- Investimento nulo

- O Cliente não paga os custos habituais associados ao automóvel (combustível, seguro, estacionamento, IUC e a desvalorização); apenas paga por cada minuto de utilização.
- O Cliente apenas partilha o carro; não partilha as viagens com outros clientes. (conceito diferente – Car pooling)

O que é o Car Sharing?

Posicionamento vs outros meios de transporte

IZImile



Source: Schwartz, Joachim. Presentation at Car-Free Cities Working Group Seminar, London, 1999

Este estudo, ainda que bastante antigo (1999), ilustra o lugar de destaque que o Car Sharing pode ter enquanto alternativa de locomoção, coabitando com todos os outros meios.

Um aspecto que se tornou mais relevante, e que em 1999 era ainda algo incipiente na opinião pública, é o impacto ambiental positivo decorrente desta alternativa, ie, não só circulam menos carros nas cidades (diferentes estudos apontam para que cada carro de Car Sharing possa tirar algures entre 4 a 14 carros das cidades), como os carros de Car Sharing gastam bastante menos, em média.

Porquê Car Sharing em Lisboa?

IZImile

Estatísticas de tráfego

Lisboa tem uma escala interessante para Car Sharing.

Cerca de 50% do sector dos serviços localiza-se num eixo central, o que permite o crescimento lateral da frota de CS sem grandes reduções de índices médios de utilização.

- Área - 85 km2
- Vias Rodoviárias - 1.600 km
- População (INE,2011) – 545.000; AML – 2,7 milhões em 2001
- Emprego (INE, 2007) – 405.000
- Veículos ("Lisboa: o desafio da Mobilidade", 2004) – 159.000

- Lugares de estacionamento na via pública ("Lisboa: o desafio da Mobilidade", 2004) - 152.400
- Lugares de estacionamento tarifados (EMEL, 2013) – 43.676
- Lugares de estacionamento em estrutura ("Lisboa: o desafio da Mobilidade", 2004) – 51.500
- Selos Residente e comerciantes (EMEL, 2013) – 51.617
- Taxa de motorização – 672 veículos / 1.000 habitantes
- Lugares na via pública/selo de residente – 3,82
- 50% do emprego terciário localiza-se nos eixos Baixa/Entrecampos e Av.Berna/Campo Pequeno

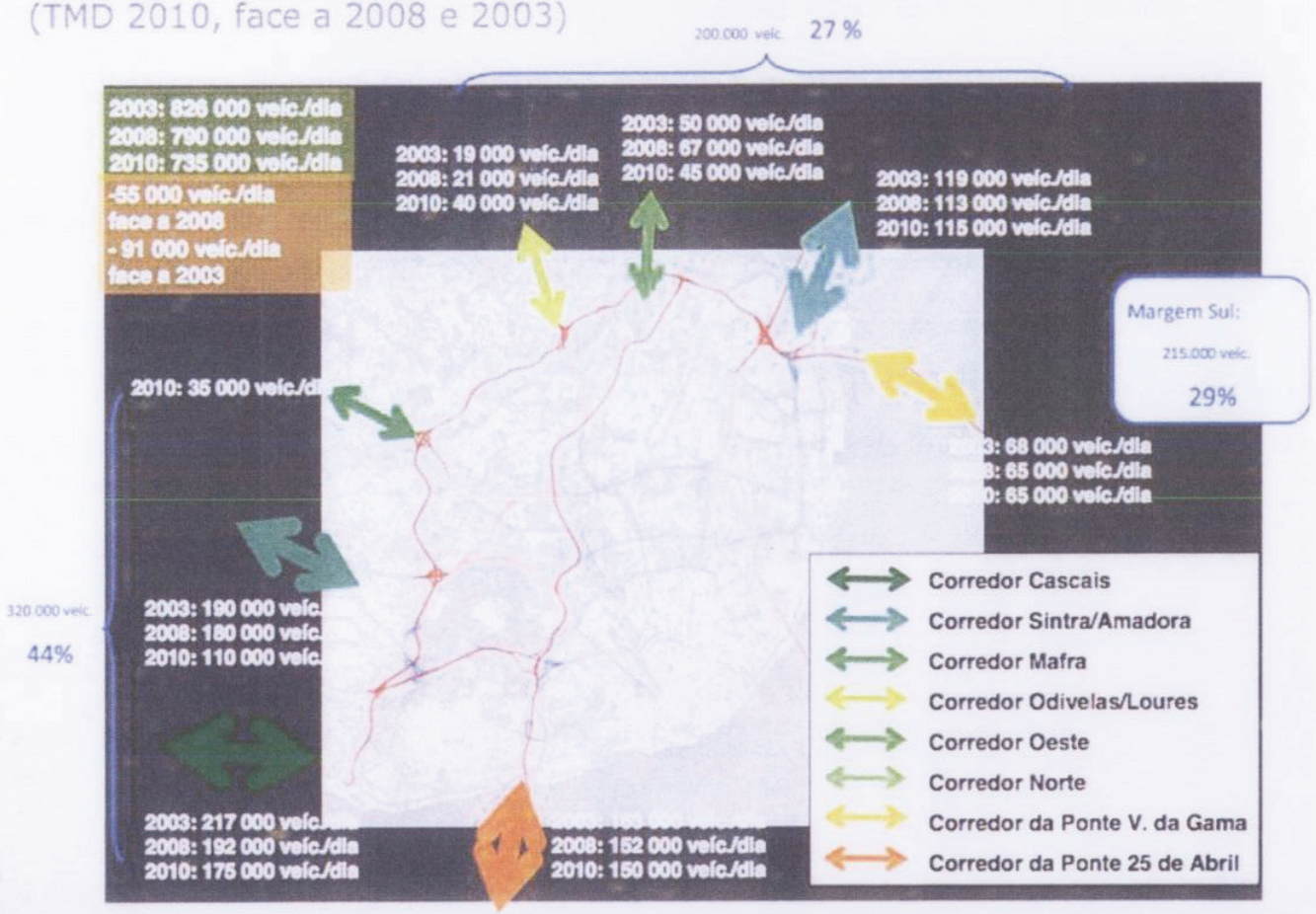
Porquê Car Sharing em Lisboa?

Tráfego *inbound* e *outbound*

IZImile

O Car Sharing pode contribuir para reduzir a pressão de estacionamento e os índices de poluição induzidos pelos mais de 700 mil carros que entram e saiem de Lisboa diariamente

Tráfego motorizado nos corredores de **entrada/saída de Lisboa**
(TMD 2010, face a 2008 e 2003)



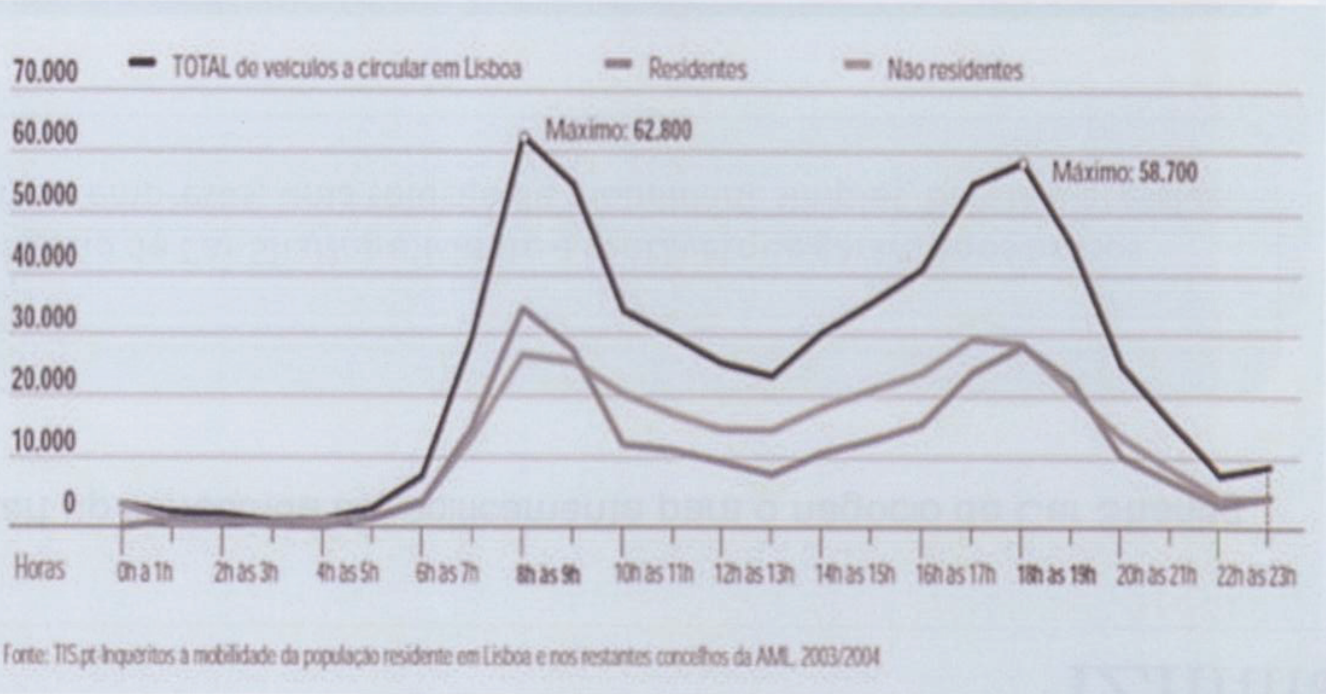
Porquê CS em Lisboa?

Distribuição dos volumes de tráfego

IZImile

As horas de ponta chegam a registar cerca de 60 mil viaturas em circulação, um volume que reduz o risco de as horas de utilização média por viatura não serem suficientes para justificarem a operação

Distribuição média diária da circulação de veículos em Lisboa:



Fonte: TIS.pt-Inqueritos à mobilidade da população residente em Lisboa e nos restantes concelhos da AML, 2003/2004

A IZImile

Missão e Visão

IZImile

A IZImile é uma start up concebida especificamente para o negócio de Car Sharing

Missão

Desenvolver um negócio de Car Sharing eficiente e rentável que garanta aos nossos clientes, particulares e empresas, uma solução de mobilidade simples, barata e acessível numa base 24/7.

Visão

Ser uma das principais referências no negócio de Car Sharing nos mercados onde desenvolvermos a nossa actividade, contribuindo activamente para uma mobilidade urbana mais ecológica, simples e barata.

O Car Sharing da IZImile

Modelos actuais vs o Car Sharing da IZImile

IZImile

Modelos actuais

- O Cliente tem de fazer marcação prévia.
- O carro tem de ser levantado num parque e depositado noutro parque (ou nesse mesmo parque) no final da utilização.
- Poucos carros no sistema devido à reduzida mobilidade.
- Poucos clientes, pela falta de carros.

Ciclo vicioso
Projectos condenados ao insucesso

Modelo IZImile

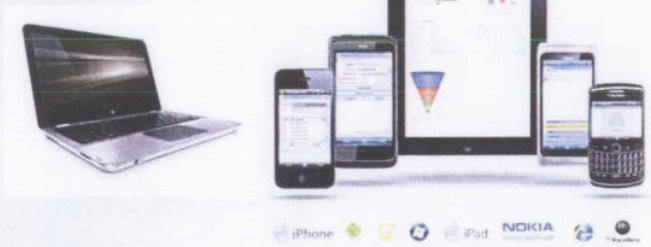
- ✓ O Cliente detecta o carro no telemóvel pouco antes da utilização e não necessita de marcação prévia (mas pode fazê-la).
- ✓ Carro pode ser levantado em qualquer lado, apenas com recurso ao telemóvel.
- ✓ Não tem de ser devolvido no ponto de origem.
- ✓ No final da viagem o Cliente pode ver quanto gastou, o que facilita a partilha de custos com outros passageiros.

O Cliente não paga gasolina, nem seguro, nem selos, nem estacionamento. Apenas paga por cada minuto em que o carro está ao seu serviço.

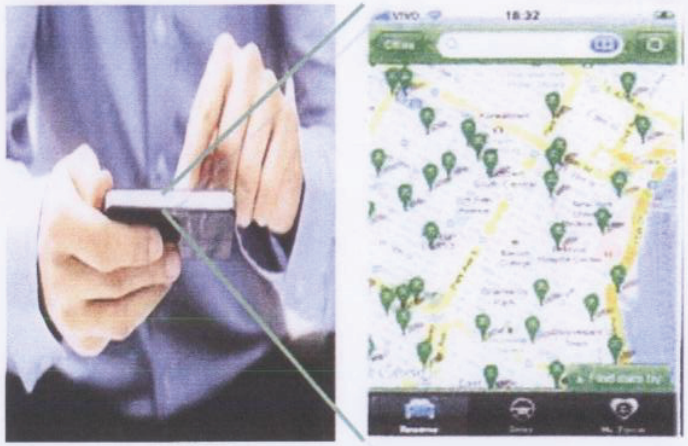
O Car Sharing da IZImile

Como funciona?

1. Para se tornar membro da IZI, basta aceder ao site da IZI e fazer uma proposta de adesão. Receberá resposta no próprio dia. O sistema funciona como pré-pago ou por débito mensal, dependendo do tarifário escolhido.

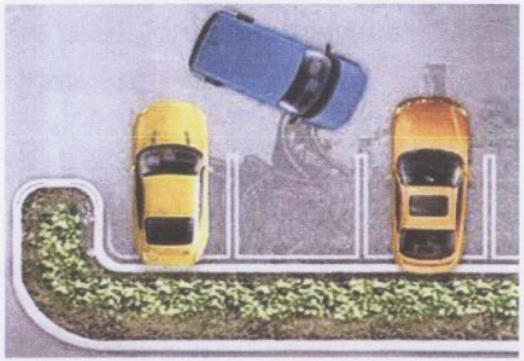


2. Com o telemóvel, pode ver os carros da rede de Car Sharing disponíveis à sua volta, bem como o respectivo preço por minuto, e reservar de imediato o que mais lhe agrada.



3. Com o telemóvel (mapa) encontra o carro facilmente e desbloqueia as portas. Insere o seu pin IZI num pequeno aparelho no tablier, reporta eventuais danos que o carro apresente e pode iniciar a viagem.

4. Pode circular por onde quiser, mesmo fora da zona demarcada, desde que o retorno seja feito a um lugar de estacionamento público grátis ou gerido pela EMEL, dentro da referida zona demarcada.



5. Quando chegar ao seu destino, basta estacionar o carro em qualquer lugar de estacionamento público ou gerido pela EMEL dentro da zona demarcada (com excepção de lugares subterrâneos). Com o telemóvel termina o aluguer e pode ver o custo em que incorreu no visor.

A IZImile

Pilares do negócio

Estratégia passa pela implementação de um modelo de negócio assente em dois pilares, distintos, mas complementares entre si:

Operador de viaturas

- Angariação de veículos para a rede em boas condições de mobilidade.
- Gestão logística e funcional das viaturas, incluindo manutenções e gestão de sinistros.
- Com base nas indicações de um modelo de optimização das probabilidades de utilização das viaturas, fazer a respectiva relocalização com recurso a motas eléctricas dobráveis e encaixáveis no porta-bagagens dos veículos.

Operador de clientes

- Angariação de clientes, observando critérios de admissão conservadores.
- Angariação de prescritores, através de acções comerciais dirigidas a entidades com forte negócio b2b ou associações de particulares.
- Gestão de contratos e da relação com os clientes e prescritores de negócio.
- Promoção e dinamização do conceito Car Sharing.

A IZImile

Operador de Viaturas

IZImile

Por razões diferentes, existe uma forte apetência para disponibilizar viaturas à IZImile por parte de diversos operadores de escala no mercado automóvel. Motivações:

Importadores	Divulgação de modelos citadinos específicos das suas marcas, com possibilidade de utilização por parte dos potenciais compradores.
RACs	Rentabilização das frotas por via do aumento da respectiva utilização, em particular nas fases de baixa do ciclo de exploração
Gestoras de Frota	Exploração produtiva dos veículos de fim de contrato e melhorias na gestão do processo de venda

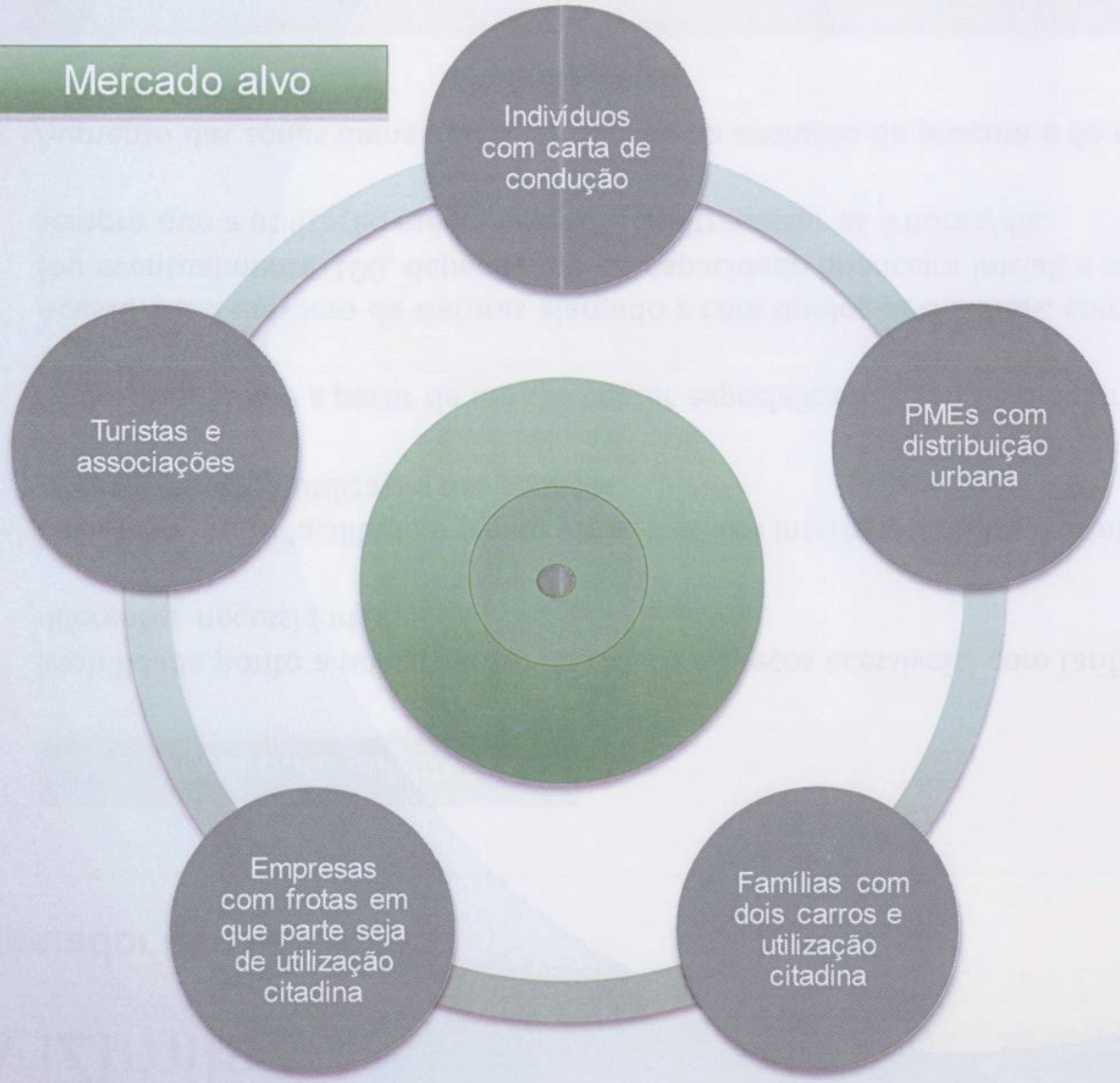
Ponto comum: todos os "actores" acima indicados têm interesse na associação à imagem ecológica e inovadora do projecto

A IZImile

Operador de Clientes

IZImile

Mercado alvo



Perfil de utilizador

- Jovens estudantes universitários.
- Indivíduos que, mesmo possuindo carro, desejem ter uma alternativa de locomoção urbana pontual, flexível e barata.
- Indivíduos com preocupações ambientais.
- Famílias com 2 ou mais carros e em que um dos veículos seja de utilização quase exclusivamente citadina.
- Empresas com veículos que percorram menos de 15 mil kms/ano.

A IZImile

Operador de Clientes

IZImile

Oferta para Clientes

Mobilidade ponto a ponto dentro da cidade a preços acessíveis, com tarifários distintos e adequados a diferentes necessidades.

Utilização muito facilitada e rápida através de um Interface simples e intuitivo via web, *smartphone* e telemóveis, para utilização dos serviços.

Apoio à utilização a partir de um call center especializado e em funcionamento numa base 24/7.

Acesso a um universo de viaturas alargado e com tipologias distintas, com o plano inicial a arrancar com 50 (ou eventualmente 100, dependendo da capacidade financeira inicial) e sendo feitas adições de lotes de 50 sempre que a utilização média por viatura ultrapassar as 4 horas/dia.

Aumento das zonas demarcadas em função da evolução da procura e do número de veículos em exploração.

Queremos que a utilização do Car Sharing seja uma experiência simples, intuitiva e descomprometida, e que passe a ser uma parte integrante da mobilidade urbana dos habitantes das cidades

A IZImile

Operador de Clientes

IZImile

Angariação de Clientes

B2B

Contacto directo com Empresas potenciais utilizadoras de CS.

B2C

Outbound telefónico sobre as leads da Sales Engine Online

Abordagem a potenciais prescritores do CS da IZImile:

- Empresas b2c (Operadores de telecomunicações, Imobiliárias, etc)
- Associações ou entidades de grupo (Universidades, Clubes desportivos, ACP, ANFM, etc)

Trabalho proactivo de promoção e divulgação do Car Sharing e da IZImile na imprensa e media em geral.

Articulação com entidades oficiais para promoção e obtenção de benefícios directos e indirectos.

A IZImile

Operador de Clientes

IZImile

Oferta para Empresas

Frota própria

- Substituição da frota com circulação mais citadina e menos intensa
- Viatura de substituição (só paga quando usa)
- Melhor controlo da circulação, com ganhos de eficiência de frota (possibilidade de "desactivar" e "reactivar" os veículos nas horas fora do expediente)
- Permite definir zonas (estáticas) de operação e criar alertas se o veiculo sair dessas zonas
- Substitui táxi - mais barato e mais simples administrativamente (desnecessidade de fazer reembolsos, notas internas, alocação de custo a cada colaborador, etc)

Colaboradores

- Acesso ao tarifário "corporate" da empresa, extensível ao agregado familiar, para utilização particular
- Facturação detalhada por utilizador, com registo de utilizações
- Possibilidade de fazer facturas divididas empresa/colaborador

Prescritor

Se o negócio da empresa é B2B, possibilidade de actuar como prescritor da IZI junto da base de clientes, contra uma comissão

Ao contrário do Renting ou dos produtos financeiros tradicionais, a totalidade das facturas de Car Sharing deverá ser fiscalmente dedutível, devendo a empresa fazer a respectiva validação com o seu fiscalista.

A IZImile

Detalhes de Funcionamento da operação

- A deslocação é cobrada ao minuto, podendo existir uma "bandeirada" mínima em função do pacote escolhido pelo cliente.
- Os preços variam de carro para carro, dependendo do modelo, extras, estado de conservação ou em função de outras variáveis que o operador entenda considerar, e são visualizáveis no ícone de cada viatura, no telemóvel ou no site da IZI.
- Existem valores máximos por hora e por dia, para fomentar a utilização e reduzir o custo médio por minuto.
- O preço por minuto compreende um máximo de quilómetros grátis, sendo que os quilómetros adicionais são sujeitos a um custo.
- Existem penalizações caso o cliente termine a deslocação numa zona fora da rede definida ou com o depósito com menos de X% da capacidade.
- Cliente pode meter gasolina no carro com base num cartão de combustível que está no tablier e recebe, em troca, minutos de viagem grátis.
- O **estacionamento é grátis** desde que a viatura seja deixada em qualquer lugar público de estacionamento não pago ou em estacionamentos da EMEL, com exclusão de parques subterrâneos.

A IZImile

Análise SWOT

IZImile

Forças

1. Consciencialização ambiental
2. Inovação tecnológica
3. Muito vocacionado para os estudantes universitários, os condutores futuros
4. Para as empresas, todo o custo deverá ser fiscalmente dedutível
5. Serviço disponível 24/7

Oportunidades

1. Vantagens de "first mover"
2. Elevado potencial de crescimento
3. Plataforma ideal para o desenvolvimento dos veículos eléctricos
4. Novo meio para comunicar com o Cliente e de o envolver em experiências
5. Exploração de publicidade que pode ser colocada na viatura
6. Pode tornar-se o segundo carro das famílias

Fraquezas

1. Start up
2. Produto totalmente novo, sem referências de aceitação em Portugal, ainda que existam já várias operações no estrangeiro

Ameaças

1. Baixas barreiras de entrada
2. Mercado não regulamentado
3. Operadores de marca em expansão
4. Serviço pode demorar a tornar-se prática corrente

A IZImile

Vantagens de ser pioneiro

IZImile

Imagem

- Associação ao conceito CS
- Vibração positiva - negócio sexy, moderno, tecnológico, ecológico

Valor

- Ausência de concorrência
- Negócio com elevado potencial de crescimento e escalabilidade

Mercado

- Operadores existentes podem ter interesse para novos players (essencialmente marcas automóveis ou multinacionais de CS)
- Fácil deixar de ser operador automóvel ou de clientes, em função das conveniências

Lançamento da IZImile

Estratégia de arranque

50 ou 100 carros no arranque, com o objectivo de chegar aos 150 logo que a ocupação média das viaturas o permita.

Mitigar o risco de arranque procurando acordos de custos variáveis com fornecedores de viaturas.

A componente ecológica do projecto pode dar acesso a patrocínios relevantes.

- Volume desejável para ter impacto relevante – 150 carros, com um volume inicial de arranque de 50 e com acrescentos relevantes de cada vez que o índice médio de utilização por carro exceda as 4 horas/dia.
- Em negociações com importadores automóveis para conseguirmos citadinos novos para o arranque - promoção de marca, vocacionada para o canal mais jovem. Excelente bandeira para o CS.
- Acrescentos com um misto de novos e usados, transmitindo ideia de projecto multimarca, independente e com variedade de escolha.
- Procurar acordos com fornecedores de viaturas que passem por partilha de margem de contribuição, em vez de pagamento de rendas fixas, como forma de mitigar o risco de arranque.
- Capitalizar na envolvente positiva do projecto (ecológico, moderno, tecnológico) para conseguir envolver no projecto entidades (Câmara de Lisboa, Galp, operadores de telecomunicações, etc) que possam funcionar como patrocinadores e dinamizadores do CS e da IZImile.

Lançamento da IZImile

Estratégia comercial

Os aumentos de frota disponível deverão ser sempre feitos em saltos relevantes (não menos de 50 carros) e deverão ser acompanhados por campanhas publicitárias alargadas.

Marketing viral é fundamental nos segmentos alvo.

- Aproveitamento de espaço horário grátis de televisão para explicação do que é o CS e da visão da IZImile.
- Filme para expansão viral via net.
- Campanha de marketing massiva.
  - Televisão.
  - Outdoors.
  - Autocolantes explicativos para colocação nos pilares de pagamento da EMEL.
  - Flyers para distribuição nas universidades e nas residências.
- Tarifários promocionais agressivos para facilitar adesão.
- Visitas a universidades e a várias entidades com negócio **b2c** para promoção do negócio

Lançamento da IZImile

Zonas centrais de implementação

IZImile

Implementação Faseada

Piloto Lisboa – 6 meses e 50 carros
Cruzeiro - +550 carros
Porto – avançar com 100 carros mal a operação estabilize em Lisboa

ZONA VERDE

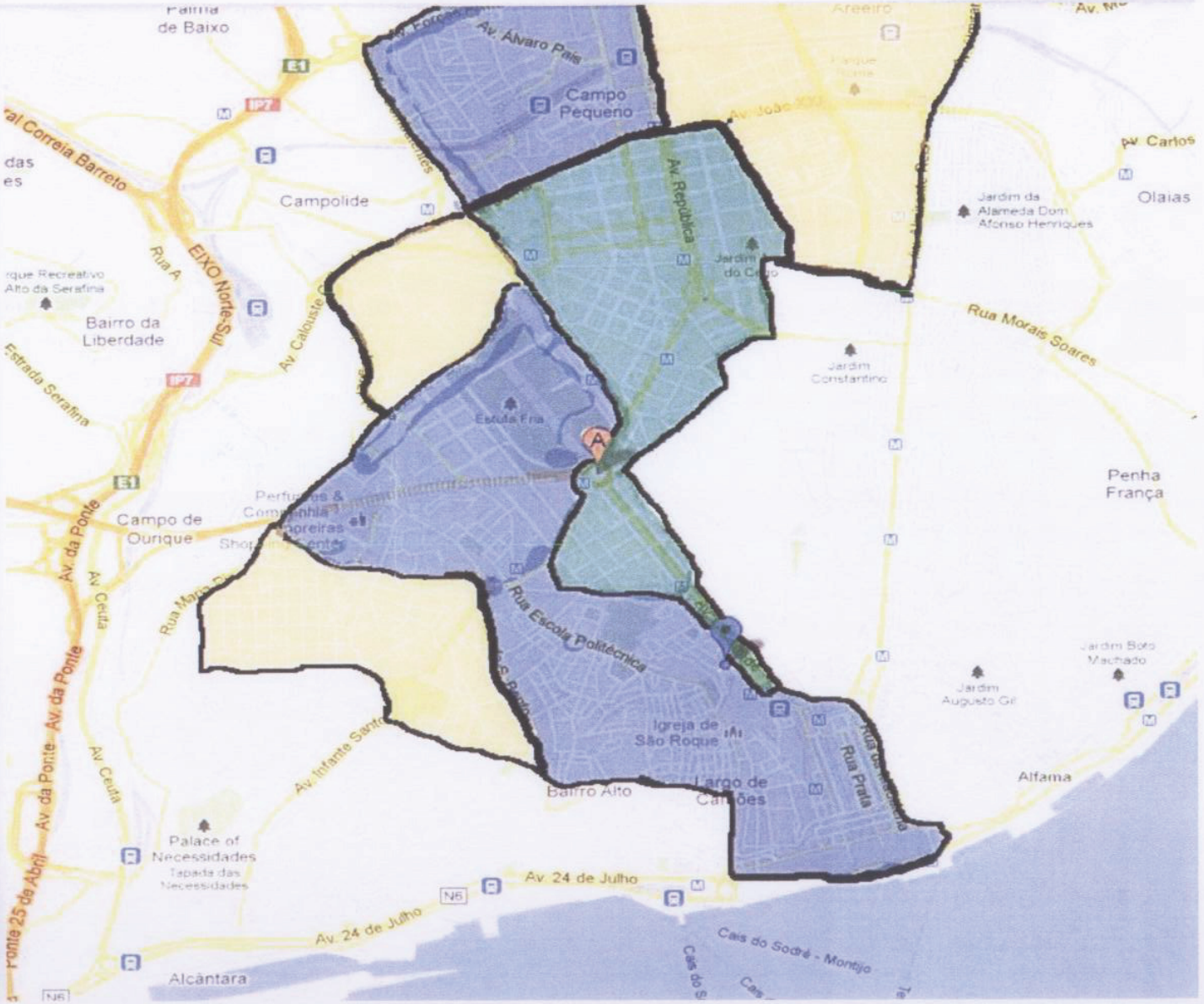
Zona de Serviços com alta densidade de clientes

ZONA AZUL

Expansão natural da Zona Verde e a Baixa de Lisboa

ZONA AMARELA

Bairros residenciais, duas estações de comboio principais e a área central do Parque das Nações (não representada)



Lançamento da IZImile

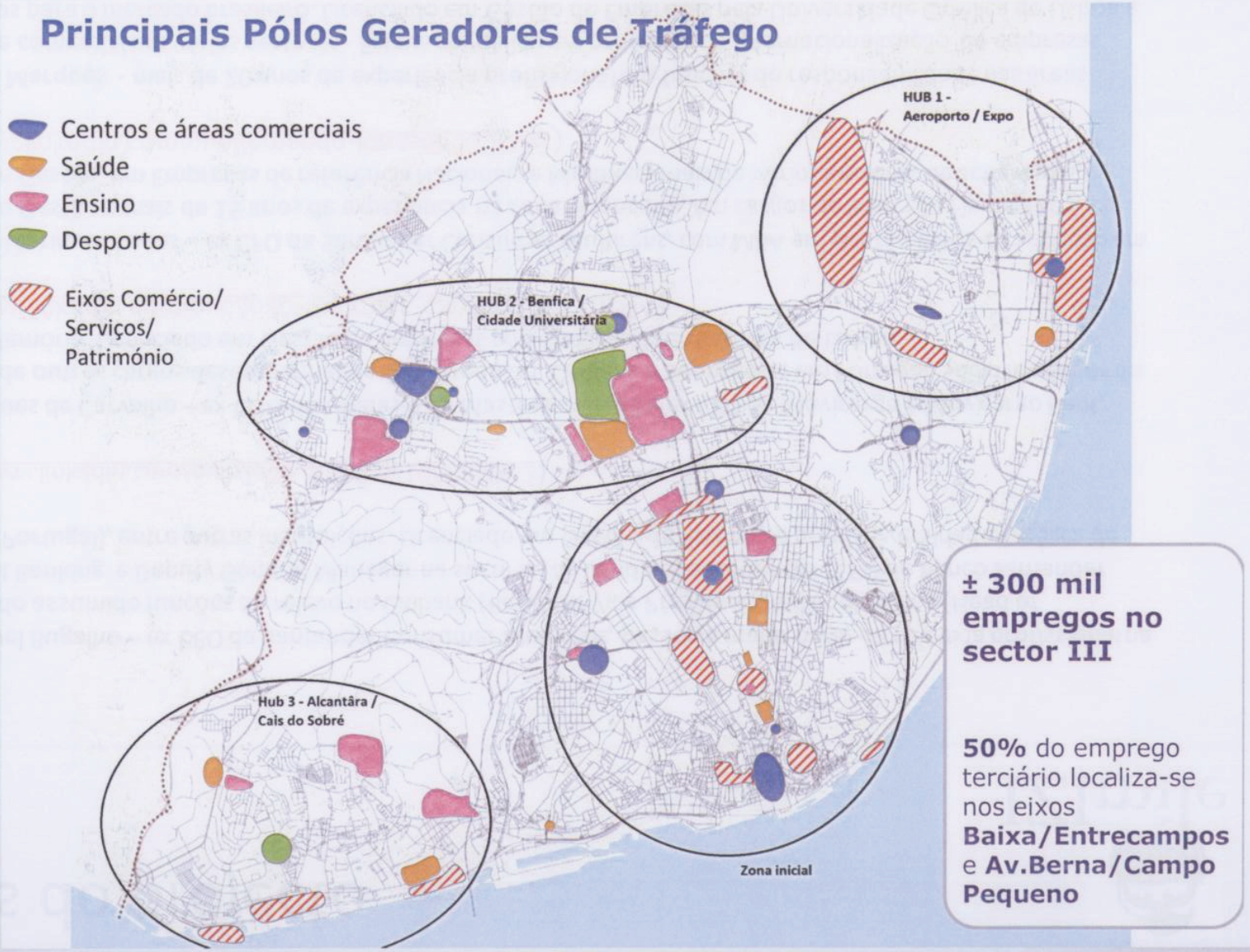
Pólos adicionais de implementação

IZImile

A Izimile permitirá aos seus clientes levantar e deixar viaturas nos principais pólos geradores de tráfego de Lisboa.

A equipa de logística fará, todas as noites, a relocalização das viaturas para garantir maiores probabilidades de utilização às primeiras horas da manhã e a subsequente relocalização para o eixo central induzida pelos próprios clientes.

Principais Pólos Geradores de Tráfego



± 300 mil empregos no sector III

50% do emprego terciário localiza-se nos eixos **Baixa/Entrecampos** e **Av.Berna/Campo Pequeno**

Sponsors do projecto

IZImile

João Manuel Bugalho – ex CEO da Santander Consumer Multirent, passou a maior parte da sua vida profissional na banca, tendo assumido funções de relevo no Citibank (Resident Vice President), Millenniumbcp (Head of Investment Banking e Deputy General Manager na sucursal de Londres) e Santander (CFO do banco Santander Consumer Portugal), entre outras instituições. Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Católica de Lisboa.
(http://www.linkedin.com/pub/joão-bugalho/10/9b6/862)

João Marques de Carvalho – ex COO da Unidas e da Master no Brasil e ex CEO da Movicargo e Movicargo Rent, para além de outros cargos desempenhados no Entreposto, Citibank e Soporgeste em Portugal. Sócio fundador do Projecto Memória. Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Católica de Lisboa.
(http://www.linkedin.com/pub/joão-marques-carvalho/1/411/344)

Fernando Henriques Lopes – ex CFO da Santander Consumer Multirent, com MBA em Gestão e Pós-Graduação em Controlo de Gestão e mais de 15 anos de experiência na Área Financeira, em cargos de Direcção Financeira / Controlo de Gestão, em Empresas de referência Nacionais e Multinacionais de vários sectores de actividade. (http://www.linkedin.com/pub/fernando-lopes/9/560/269)

João Paulo Marques - mais de 20 anos de experiência profissional em funções de responsabilidade nas áreas financeira e comercial em vários sectores. Esteve envolvido em projectos de internacionalização de empresas portuguesas para o mercado brasileiro. Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Católica de Lisboa e com MBA em Management e Marketing por universidades brasileiras.
(http://www.linkedin.com/in/joaopmarques)

Contactos

IZImile

João Bugalho
Telemóvel – 912 501 710
Email: joao.bugalho@me.com

João Marques de Carvalho
Telemóvel - 912 470 884
Email: lastmile.joaomarquescarvalho@gmail.com

Fernando Mouzinho Lopes
Telemóvel – 966 651 016
Email: fernando.mouzinho.lopes@gmail.com

João Paulo Marques
Telemóvel – 967 156 803
Email: joaodavespa@hotmail.com

Inputs sobre a mobilidade

IZImile

FORD - Bill Ford (CEO Ford)

"Uma vida urbana melhor é incompatível com o horizonte de que cada família possua dois carros. A Ford tem um plano de mobilidade em três etapas (para um período que vai além de 2025) cujas bases estão, simultaneamente, nos ganhos de eficiência que as tecnologias da informação trarão ao automóvel e, ao mesmo tempo, na perda do poder que ele tem hoje na matriz mundial dos transportes. A partir de 2025, segundo a empresa, a paisagem dos transportes será outra, com pedestres, bicicletas, veículos individuais e transportes colectivos conectados em rede, com base em poderosos dispositivos digitais. Da mesma forma que a IBM abandonou a produção de computadores, mas se manteve líder em serviços de informação em rede, a indústria automobilística vai ter que se reinventar."

Fonte: http://www.akatu.org.br/Temas/Mobilidade/Posts/O-carrocentrismo-na-mira-da-critica-industrial

Inputs sobre a mobilidade

IZImile

Owning x Renting *(by Seth Godin)*

"You don't own attention or trust or shelf space. You don't even own tomorrow's plans. It's all for rent, with a cancellation clause that can kick in at any time. The moment you start treating the rental like a right, it disappears."

"**Frost & Sullivan** (Strategic Analysis of Carsharing Marketing North America) estimates that the revenue potential for car sharing in US will be US$ 2,818.98million on 2016, as for US$222.38 in 2009. That represents a 43.7% CAGR-which leads to a US$459.44million market size for 2011 and US$660.40million in 2012.

Fonte: http://www.quora.com/What-is-the-market-size-for-car-sharing-in-the-US