



MY • OWN • SPACE

# INTRODUCCIÓN

En medio de un lugar público, concurrido e incómodo, donde muchas veces el tiempo sobra y las actividades faltan, MOS te espera para descansar, conectarte, entretenerte, trabajar, o lo que necesites, el tiempo que lo necesites. Un espacio diseñado para ajustarse a ti y tu idea de comodidad, con una propuesta integral de entretenimiento, relax, descanso y conectividad, a un precio accesible.

Nuestra meta, es romper con el paradigma de “el que espera desespera” en todo el planeta, y que no solo los tiempos incómodos relacionados habitualmente a situaciones estresantes sean “**mosificados**” por nuestros servicios, sino también, que nuestros huéspedes encuentren en la privacidad de Módulos MOS, una excelente opción, siempre disponible, fuera de su propio hábitat.

Queremos estar en todas partes, en el interior y el exterior de empresas, instituciones y todo espacio de convivencia o tránsito de muchas personas.

Encontramos como foco inicial de nuestros servicios, los segmentos de Transporte, Educación, Salud, Plazas Comerciales, Parques Empresariales, Gobierno y Oficinas Corporativas.



# ORGANIGRAMA DEL NEGOCIO

Nuestra propuesta se basa en la aplicación óptima de la tecnología, tanto para brindar el servicio como para administrar el negocio.

Solo tenemos 3 o 4 participantes en nuestro ciclo de negocio, el cual es simple, integralmente administrado por MOS y gobernado por la filosofía de Ganar-Ganar.

MOS - Nuestra Oficina Central (HQ) y nuestras empresas locales asociadas a la gestión de los Operadores.

LOCATARIOS: Aquellas empresas donde nuestros Módulos MOS se encuentran instalados y prestando servicio.

OPERADORES - Empresas franquiciadas que realizan la gestión del negocio, sobre un número de módulos, en Locatarios registrados. En ocasiones, el LOCATARIO, puede resultar también el OPERADOR o la operación puede estar totalmente tercerizada a MOS.

HUESPED - Persona que contrata el servicio de nuestros módulos.



# ¿POR QUÉ INVERTIR EN MOS?

¿Cuáles son las claves que hacen que personas y entidades busquen ser OPERADORES de MOS?

- **Negocio Innovador y revolucionario**: iMOS no existía antes de MOS! Nuestra iniciativa integra tecnología y diseño innovador, tendiente a brindar un servicio paradigmático, necesario y universal.
- **Producción Inmediata**: Enchufa un MOS a electricidad y comienza a producir inmediatamente.
- **Control en línea y en tiempo real**: Conoce en línea y en tiempo real el estado de tu MOS y tu ventas!
- **Escalabilidad Ilimitada**: Empiezas con uno o cuantos quieras y crece hasta que tu organización de soporte. No hay límites geográficos o numéricos para crecer en MOS.
- **No requiere inversión en activos o rentas**: Nada que comprar y nada que alquilar, MOS pone a trabajar sus Módulos para ti en tus locatarios.
- **Mínimos requerimientos de RRHH**: Un técnico básico cada 10 o 20 Módulos, es todo lo que necesitas para soportar nuestro negocio. No necesitas limpiadoras, recepcionistas o botones, ni siquiera necesitas personal administrativo.
- **Operación simple basada en la nube**: Accesa a tu Instancia Privada en la nube de MOS y comienza a producir.
- **Alta rentabilidad**: ROI en tiempo récord.
- **Múltiples negocios conexos**: Accede en forma preferencial a múltiples negocios conexos: Publicidad, Internet Hotspot, Eventos y mucho más.



# COMO FUNCIONA PARA EL FRANQUICIADO

Los módulos MOS se alquilan por tiempo de uso (tarifa media USD 10 por hora). El usuario final puede realizar su contratación en nuestra APP o directamente en cada módulo. Ambas Interfaces de Huésped permiten además, localizar los MOS mas cercanos, conocer su estado (Libre u Ocupado) y desde allí ocupar módulos en forma remota (contratar el servicio a partir de este momento en un módulo remoto).

Desde la central de franquicias, nos encargamos de todos los procesos de cobros al cliente final y de pago a los Locatarios, así como los demás temas administrativos y costos relacionados al uso de cada modulo asignado a su franquicia, por lo cual usted no deberá preocuparse por la gestión rutinaria de su inversión. Cada mes, usted recibirá el beneficio neto por el negocio generado.



## RESPONSABILIDADES CONTINUAS DE MOS

En nuestra figura de franquicia, MOS carga con la mayor parte de la inversión y el Riesgo.

- Diseñar, actualizar y localizar a las normas internacionales y nacionales, el software y el Hardware de los Módulos.
- Optimizar la construcción y distribución de los Módulos y sus dispositivos.
- Realizar la promoción integral del negocio.
- Generar y Administrar toda la comunidad de Franquicias.
- Realizar el 99.9% de las actividades financieras y contables.
- Pagar entre el 90% y el 100% de los costos operativos del negocio.

## RESPONSABILIDADES DE MOS AL INICIAR LA FRANQUICIA

- Inducir, capacitar y entrenar al Franquiciado en las áreas de control del negocio y del armado y mantención integral de los módulos.
- Disponibilizar los Módulos MOS en la Aduana de entrada al país del franquiciado, así como sus dispositivos y RMA.
- Crear, firmar y procesar los contratos con los Locatarios que el Franquiciado integre al negocio.
- Cubrir el 99.9% de los costos de operación de los módulos, incluyendo sin limitar: internet, seguros, arrendamiento de espacio, comisión del locatario y posibles gastos comunes.
- Coordinar con el Franquiciado y ejecutar, acciones locales de promoción.



# RESPONSABILIDADES DEL FRANQUICIADO

- Tener una empresa formalmente constituida y cumplir con sus obligaciones fiscales
- Presentar un Plan de Negocios Auditable.
- Promocionar y Reclutar Locatarios para la puesta en operación de los Módulos.
- Nacionalizar los módulos MOS asociados a su Franquicia.
- Armar y conectar los Módulos MOS en su locación final.
- Enrolar los Inspectores (técnicos de mantenimiento preventivo y correctivo asignados a un grupo de módulos en su área de cobertura) y mantenerlos capacitados.
- Cubrir los costos mínimos de consumibles asociados a la operación (bolsas de basura, materiales de limpieza, filtros de AC, etc.).
- Cumplir el nivel de ocupación promedio trimestral fijado por la Franquicia.
- Cumplir con el Contrato y el Manual de Franquicia.

# INVERSION DEL FRANQUICIADO

- Fee inicial de ingreso al negocio.
  - Costos, Aranceles e Impuestos relativos a la nacionalización de los módulos.
  - Cuota Trimestral de Promoción y Publicidad (comienza semestre 2).
  - Cuota Trimestral de Mantenimiento del Software de Gestión Integral (comienza semestre 2).
  - Inversión de Actualización por Módulo al renovar el contrato (3 años).
- 

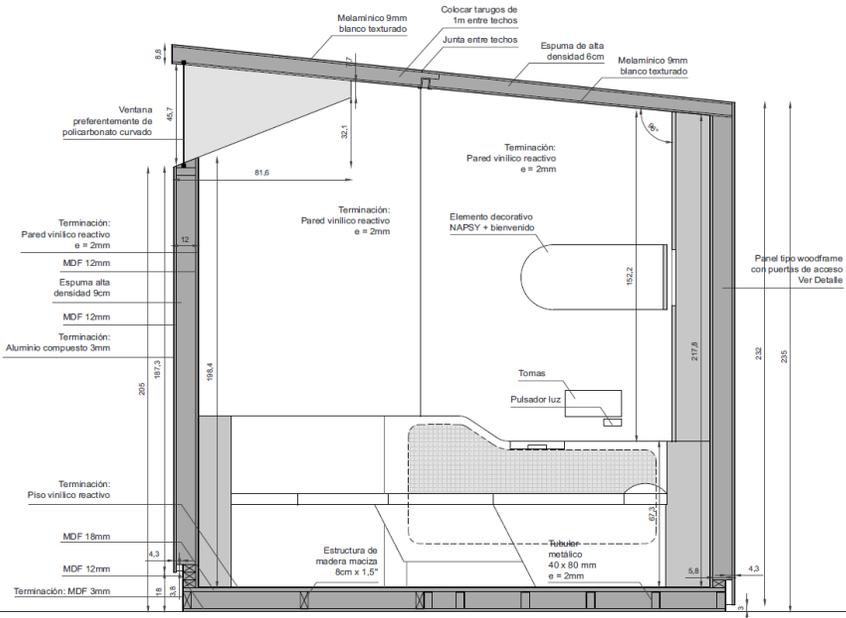
## QUE INCLUYE LAS INVERSIONES DEL FRANQUICIADO?

- Módulos MOS: Al hacer el pago del Fee Inicial, usted accede a la posibilidad de solicitar tantos módulos MOS como requiera y respalde su plan de negocio y las variables impuestas por la franquicia, siendo la principal el porcentaje promedio de ocupación.
- Derecho de uso de la marca.
- Manuales Operativos
- Capacitación técnica y comercial.
- Promoción y publicidad institucional para el punto franquiciado.
- Acompañamiento y asesoría permanente.
- Instancia Privada de Acceso al Software de Gestión
- Know how del Negocio y Sistema de Gestión Integral.

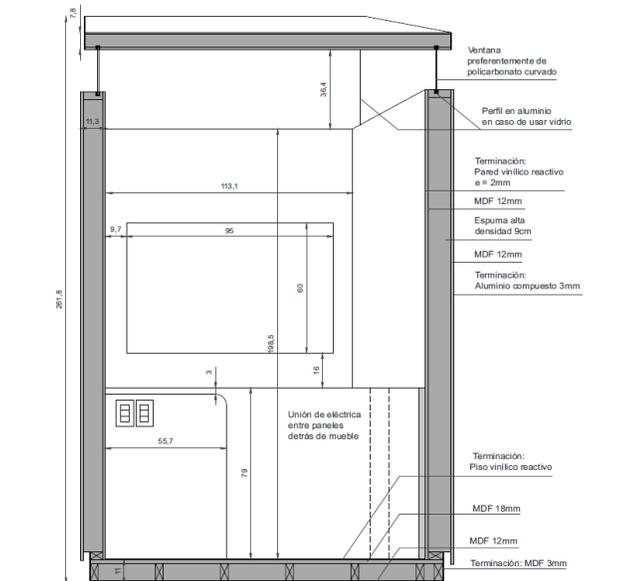


# MEDIDAS Y REQUERIMIENTOS DE ARMADO-OPERACIÓN

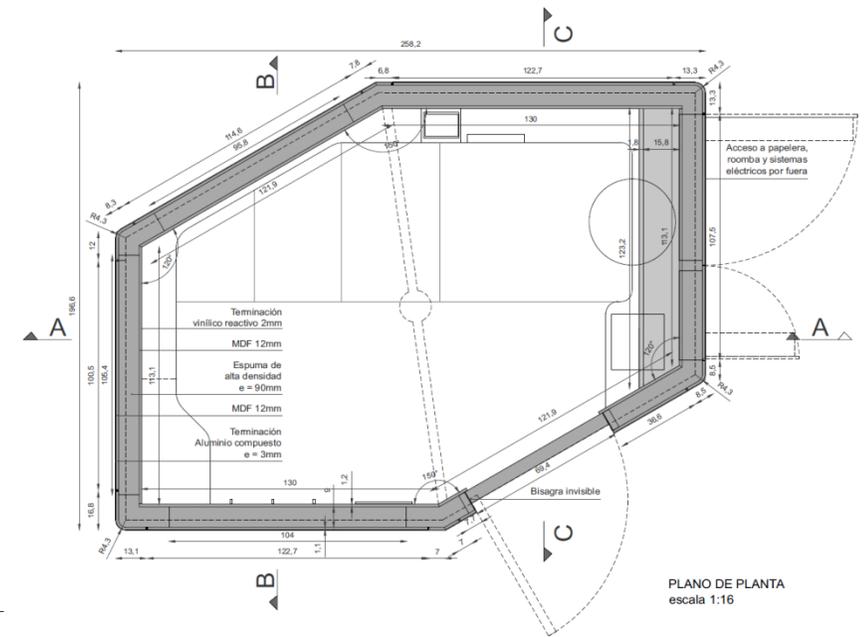
- Espacio TOTAL del Modulo: 12 m<sup>3</sup> (2.5mx2mx2.4m).
- Armado de Carpintería (Destornillador a Batería): 2 operarios / 3 horas.
- Requerimiento de Operación: Conexión AC 220V-110V.
- Instalación de Electricidad-Dispositivos: 1 operario / 2 horas.



CORTE AA



CORTE BB



PLANO DE PLANTA  
escala 1:16

# CÓMO ES EL PROCESO DE LA FRANQUICIA?

- INTERES: Reunión-Call con el interesado para realizar un overview de la franquicia, la inversión y modelo de negocio.
- COMPROMISO: Firma de una carta de intención y un contrato de confidencialidad, pago de una señal (la cual es devuelta-descontada luego), y entrega de la Circular de Oferta de Franquicias (COF), donde se detallan los diversos procesos y datos sobre la franquicia.
- PLAN DE NEGOCIOS: El potencial franquiciado realiza una propuesta de negocio, en la cual estima en una línea de tiempo, la cantidad de módulos a colocar y la ocupación estimada que tendrán.
- EVALUACION: La central de franquicias evalúa la propuesta. Puede tener objeciones, hacer nuevas propuestas, desestimar el proyecto, o avanzar con la propuesta.
- FIRMA: Se realiza la firma del Contrato de Franquicia y se hace la entrega del Manual de Operación. Este incluirá (entre otras), el número inicial de módulos a instalar por la Franquicia, una franja de fechas de entrega en Aduana y el % de Ocupación Trimestral Promedio comprometido.
- CAPACITACIÓN: El franquiciado y su operario técnico, reciben una capacitación general sobre la operación general del negocio.
- OPERACIÓN: El Franquiciado coordina la firma de contrato-s con el-los locatarios, recibe e interna los módulos, los transporta y arma en el locatario, a la vez que prueba la contratación del los Inspectores comprometidos.





EN UN LUGAR PARA TODOS,  
**UN ESPACIO PARA TI.**