



*AlChavo.com – Pasado, Presente y Futuro...*

# **AlChavo.com – Pasado, Presente y Futuro**

## **CPA Antonio Sécola**

**Internet Society of Puerto Rico  
30 de marzo de 2006**



# Our Company

- Corporation: Outsourcing Solutions, Inc. (OSI) is a Puerto Rico corporation since April 2000.
- Business: Provide outsourcing of back-office, accounting and payroll services to businesses via the Internet.
- Staff: 30+ employees, vast experienced in the outsourcing-accounting and MIS fields.

# Our Company

- Services:
  - Bank Reconciliation, daily interface with banks.
  - Payroll Processing, checks, deposits and returns.
  - Accounts Payable Processing, data entry, management and payments.
  - Accounts Receivable Processing, data entry, follow-up and deposits.
  - Financial Reports, budgets, projections and departments.
  - Customer Services, consulting, training, help desk, delivery.
  
- Packages
  - - » Accounting Synergy
    - » AlChavo.com
    - » Basic Financials
  
- Clients: OSI has gained the trust and loyalty of over 100 clients (clients with annual revenues < \$2 millions)

# Objetivos

1. Introducción de OSI
  1. Historia
    1. Idea
    2. Inversionistas
    3. Programación
    4. Lanzamiento
    5. Presente
  2. AlChavo.com
    1. Demo / CD
    2. Configuración Actual
2. Análisis
  1. Que fue mal?
  2. Que fue bien?
3. Futuro...
  1. Configuración Futura
  2. Nuevo Modelo de Negocio

# 1 – Introduccion de OSI

## 1. Historia

### 1. Idea

1. AFS – Gerente Arthur Andersen LLP
2. ARB – Empresario con 10 “start ups”
3. Sinergia de Experiencias
  1. Lo que AFS sabe y quiere hacer con su profesión
  2. Lo que ARB necesita y quiere hacer con sus negocios

# 1 – Introducción de OSI

## Inversionistas

1. AFS pensaba \$50K, ARB pensaba \$1M
  1. ARB se comprometió con invertir \$200K
  2. AFS se comprometió a “make-it-happen” e invertir \$1,000
    1. AFS reconoce que los \$200K no van a dar y piensa que necesita \$200K adicionales, consigue \$550K de PRIDCO

## PASOS

1. Acuerdo por escrito
2. Carta de Intención ANTES de dejar trabajo en AA
3. Aprobación “Plan de Negocios”
4. Firma de artículos de incorporación, acuerdos de accionistas, etc. ANTES de recibir \$1.
5. Fue necesario para “forzar” que pasaran las cosas

# 1 – Introducción de OSI

## Programación

### 1. Firma Local (4 meses)

1. “One Man Show”
2. No formalismo

### 2. Firma US (8 meses)

1. Especificaciones Back End
  1. Especificaciones Front End
2. 5 recursos full time con “late penalty”
3. Financiaron parte del proyecto (plan de pago)

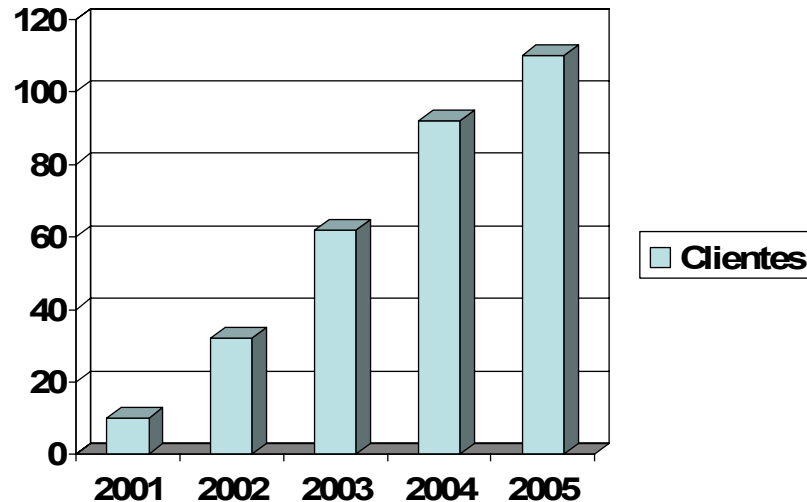
# 1 – Introducción de OSI

## Lanzamiento

1. Abril 2001 – Época de planillas
2. Convenciones
3. “0” Clientes independientes
  1. 1 por mes, familia y amigos
  2. Primer cliente “grande”
    1. Referidos, “word of mouth”

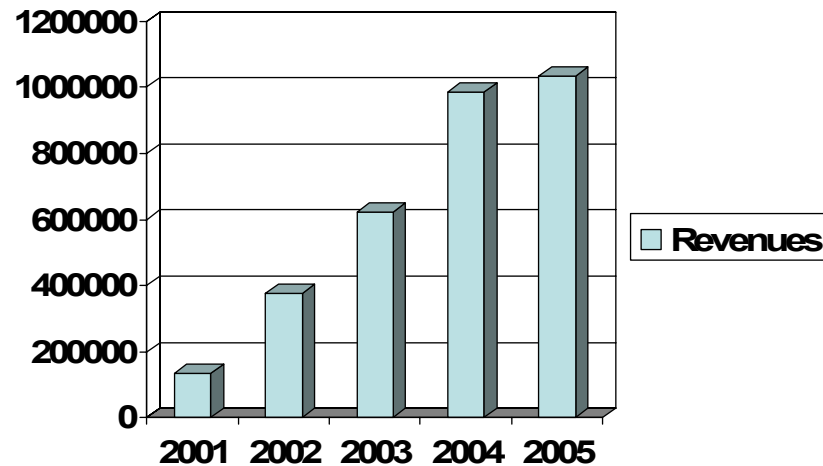
# 1 – Introducción de OSI

## Resultados – Número de Clientes



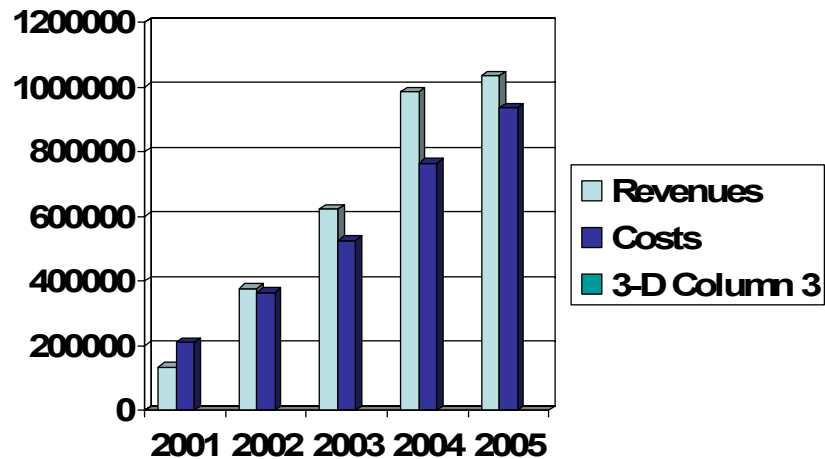
# 1 – Introducción de OSI

## Resultados – Facturación



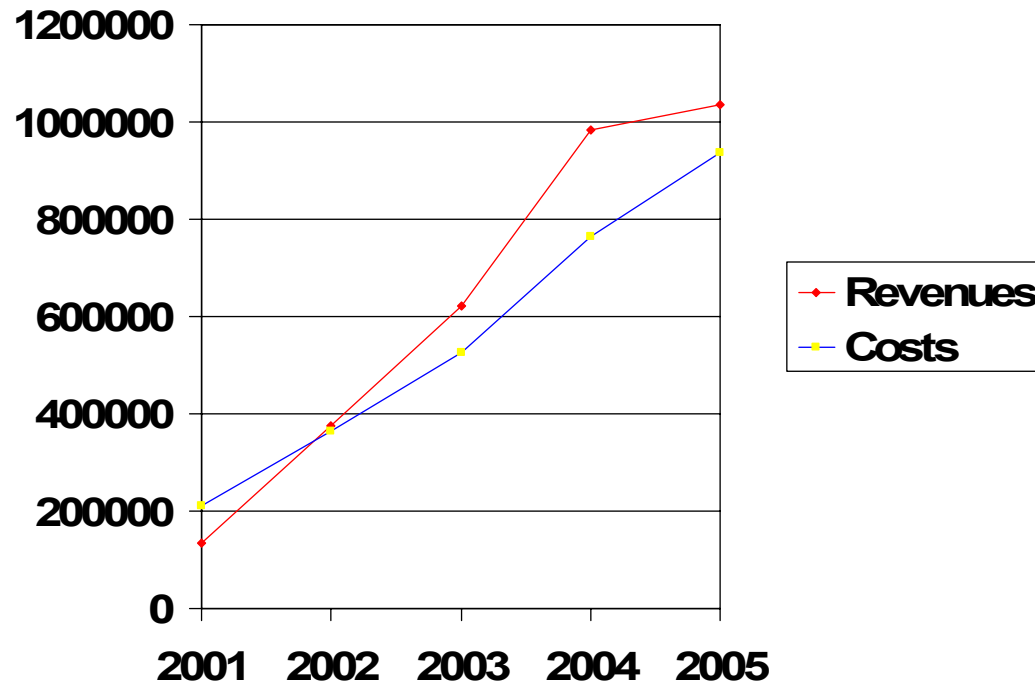
# 1 – Introducción de OSI

Resultados – Facturación vs. Costos Operacionales



# 1 – Introducción de OSI

## Resultados





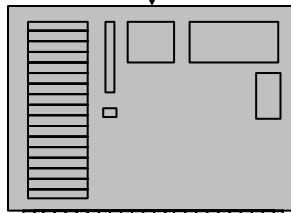
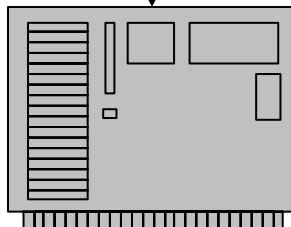
# Objetivos

DEMO - CD

# Business Model

OSI's Clients

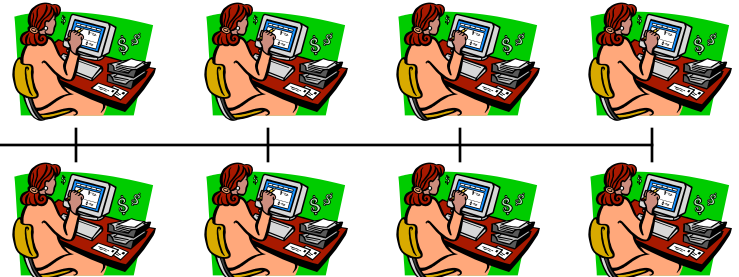
alchavo.com



Accounting and Payroll Software

Support Coordination Software

OSI's Accounting Staff



OSI's facilities

OSI's Support Employees



Help Desk



Data Entry and Digitalization



Delivery Services



Bank Integration



Check Cutting and Payments



Billing



Programming



Software Maintenance

# Que fue mal

1. Cultura de PR del besito...(no es 100% el Internet)
  1. Muy personal - depende de confianza, “carino” y relación
2. “Pricing” original no representativo del esfuerzo
  1. Cambios
3. Nombre
  1. Nos fue mal,
  2. Luego peor
4. Dependencia de Ventas – Un solo vendedor
5. Mucho “cash” al principio por lo que terminamos programando muchas cosas que luego no necesitamos. Experiencia, espera a que 3 clientes de lo pidan!!!
6. Tecnología muy complicada para entender el “todo”
  1. “learning curve” de los empleados

# Que fue bien 😊

1. Buena capitalización
2. Páginas sencillas y fáciles
3. Internet 24-7
4. Integración con Bancos e Imágenes
5. Enfoque en controles internos, estructura, etc.
6. Seguridad y transparencia
7. “Side Business” de negocio adicional

# Retos

1. Resistencia al cambio
2. Ganar confianza (aunque fallen algunas cositas 😊)
3. “Cash economy”
4. Otros servicios que no funcionaron
5. Seguridad por Internet

# Lecciones Aprendidas

1. Los empleados son MAS importantes que los clientes
2. Ventas y mercadeo NO son lo mismo
3. Invierte dinero en exceso, NO tiempo en exceso

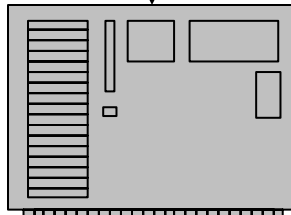
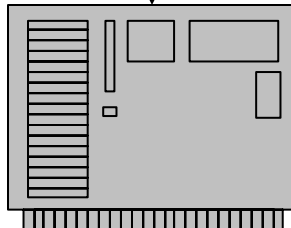
# FUTURO

1. Nueva tecnología
  1. BPO (Business Process Outsourcing)
    1. Automático/Centralizado
    2. CPA enfocado
  2. Escalabilidad
    1. Canales de Venta
    2. Canales de Servicio
  3. Simplicidad
  4. Exportar (US)

# Business Model

OSI's Clients

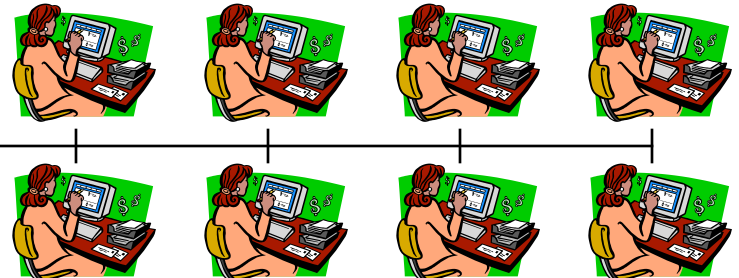
alchavo.com



Accounting and Payroll Software

Support Coordination Software

OSI's Accounting Staff



OSI's facilities

OSI's Support Employees



Help Desk



Data Entry and Digitalization



Delivery Services



Bank Integration



Check Cutting and Payments



Billing



Programming



Software Maintenance

# Business Model - Future

**End-Clients:  
Small & Medium  
Businesses**



**CPAs firms (each with his/her accountants)**



Accounting and Payroll Software



**OSI's Support**

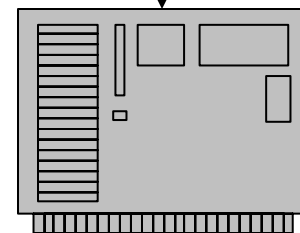


Help Desk

Data Entry and Digitalization

Delivery Services

Bank Integration



Support Coordination Software



Check Cutting and Payments

Billing

Programming

Software Maintenance

# Market and Sales Strategy

## Pricing and Revenues Opportunity

- Economy for small and medium businesses.

In-house	Annual
<b>In-house bookkeeper Cost</b>	
• Salary	\$ 24,000
• Taxes, medical insurance, sick and vacation days, other payroll returns (@ 30%)	\$ 7,200
• Indirect costs related to position - everything he/she consumes: electricity, office space, telephone, equipments, software, water, coffee, toilet paper, snacks, Christmas and Employee of the Month parties.....(@ 15%)	\$ 3,600
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 34,800</b>
<b>Other costs related to in-house financial functions</b> (files and storage, office supplies, checks, communication...)	\$ 3,200
<b>Total</b>	<b>\$ 38,000</b>

Vs.

Outsourced	
Monthly average price	\$1,000
<b>Total annual average price</b>	<b>\$12,000</b>

**ANNUAL AVERAGE SAVINGS OF \$26,000**



# Muchas Gracias por su Atención

## PREGUNTAS?