

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Skydropx
2025

CONTENIDO

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- c. CLIMA DE TRABAJO.
- d. LIDERAZGO
- e. Anexo

Business Model Canvas 2025

a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:

AQUÍ SE COLOCA TODA LA INFORMACION DE VISIÓN, MISIÓN, OBJETIVOS DE LA EMPRESA, DESCRIBIR EL MERCADO QUE ATIENDE, EL PERFIL DE LOS CLIENTES.

Reseña Histórica de Skydropx

Skydropx es una empresa mexicana fundada en 2014, que comenzó como un servicio de entrega de comida similar a Uber Eats. Pronto evolucionó hacia soluciones logísticas para e-commerce, especializándose en entregas rápidas y en la integración con múltiples paqueterías.

En 2017, se consolidó como un agregador de envíos, permitiendo a negocios gestionar sus entregas desde una sola plataforma. Durante la pandemia en 2020, experimentó un fuerte crecimiento y fue reconocida por Forbes como una de las "30 Promesas de los Negocios".

En 2021, inició su expansión internacional en Colombia y levantó una inversión de 20 millones de dólares. En 2024, adquirió la plataforma brasileña Frenet, y en 2025 lanzó Skydropx Pro, con nuevas herramientas para empresas que buscan escalar sus operaciones.

Hoy, Skydropx es una de las plataformas logísticas líderes en América Latina, ofreciendo soluciones integrales para negocios.

Misión: Despreocupar a los comercios por sus envíos, permitiéndoles enfocarse en su crecimiento.

Visión: Convertirse en la plataforma número uno en Latinoamérica que facilite a los negocios enfocarse en su crecimiento sin preocuparse por la logística.

Objetivos:

1. Ofrecer soluciones logísticas adaptadas a las necesidades de cada negocio.
2. Centralizar y controlar todos los envíos en una sola plataforma.
3. Predecir y evaluar las mejores opciones de envío para optimizar tiempo y reducir costos.
4. Impulsar la transformación digital del comercio mediante la automatización de procesos logísticos.
5. Garantizar una experiencia de envío eficiente, segura y confiable tanto para empresas como para sus clientes.

Perfil de los Clientes Actuales de Skydropx

Skydropx atiende a más de 30,000 clientes en Latinoamérica, con una gestión de más de un millón de entregas mensuales, representando aproximadamente el 5% de los envíos totales en México. Sus clientes provienen de distintos tamaños de negocio, desde grandes empresas hasta pequeñas y medianas empresas (pymes) y emprendedores digitales.

Sectores Principales:

1. Moda y Ropa:

Negocios dedicados a la venta de prendas de vestir y accesorios.

2. Calzado:

Empresas que comercializan zapatos y productos relacionados.

3. Cosméticos y Belleza:

Marcas enfocadas en productos de cuidado personal, maquillaje y skincare.

4. Artículos Fitness: Emprendimientos que ofrecen productos y equipos para el ejercicio y el bienestar físico.

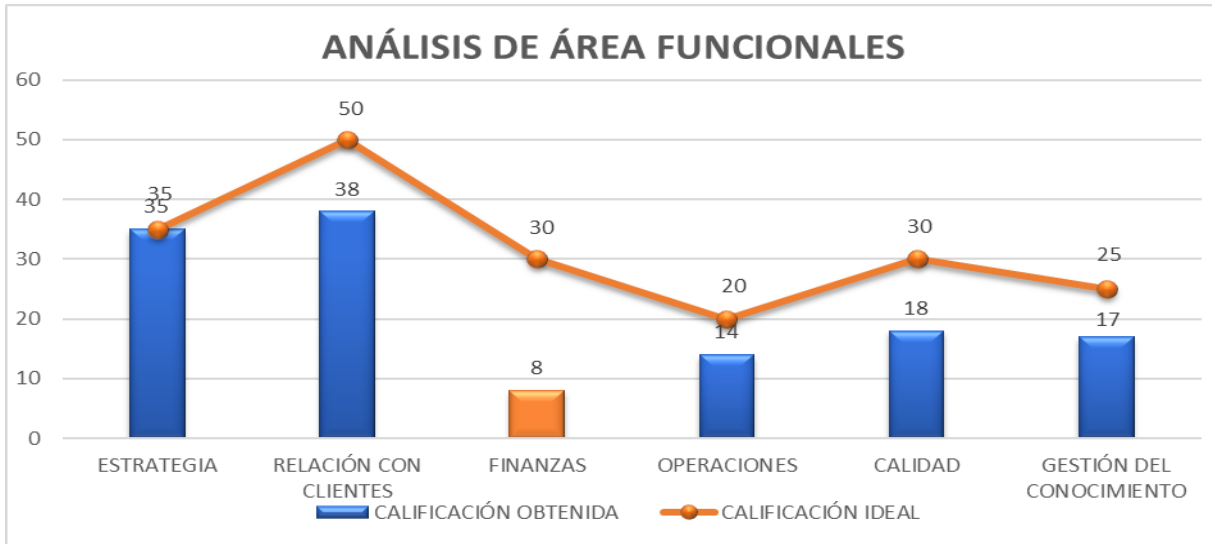
Características Comunes de sus Clientes: Buscan automatizar y optimizar sus procesos logísticos. Están interesados en reducir costos de envío y mejorar tiempos de entrega. Operan principalmente en canales de comercio electrónico. Valoran herramientas tecnológicas que integren múltiples paqueterías en una sola plataforma.

Testimonios Reales:

The Pinest: "Desde que empecé a usar Skydropx, los costos de mis envíos han disminuido bastante, además me facilita la búsqueda de guías para el seguimiento de los pedidos de mis clientes."

Ani-k Make Up: "Brindan excelentes precios en sobres y paquetería. El tiempo de respuesta a los requerimientos es superrápido. Es una empresa bastante prometedora."

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:

Estrategia: Hay una diferencia moderada entre la calificación obtenida (35) y la ideal (45). Hay margen para mejora.

Relación con clientes: Buen desempeño, se acerca bastante a la calificación ideal (38 obtenida vs 50 ideal), aunque aun hay oportunidad de mejora.

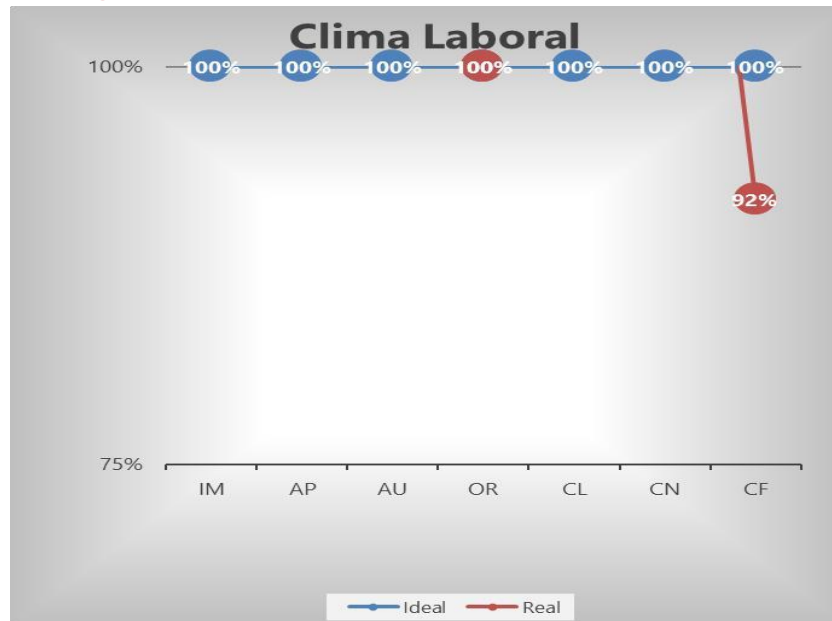
Finanzas: Es el área mas critica, con una gran diferencia (8 obtenida vs 30 ideal). Requiere atención urgente.

Operaciones: También esta por debajo de lo esperado (20 obtenida vs 30 ideal). Necesita optimización.

Calidad: Tiene una diferencia considerable (18 obtenida vs 30 ideal), con necesidad de mejoras en procesos o controles.

Gestión del conocimiento: Aunque no es el peor puntaje, presenta una diferencia significativa (17 obtenida vs 25 ideal). Es área de oportunidad.

c) Clima de Trabajo:



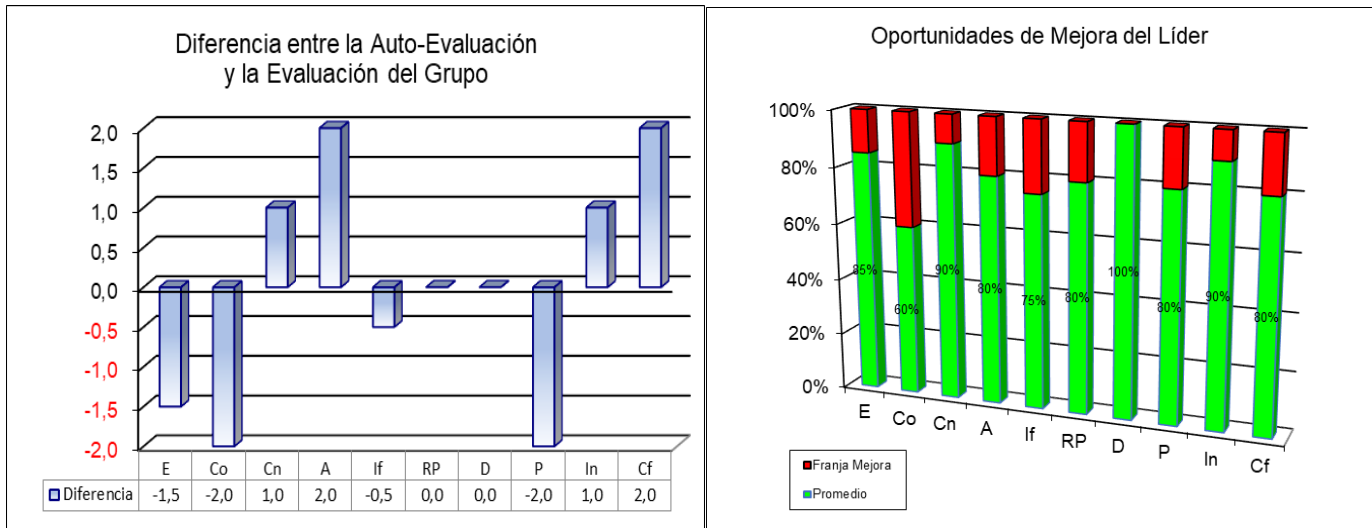
Qué encontramos:

En casi todos los aspectos evaluados (IM, AP, AU, OR, CL, CN), el clima laboral ideal y el real están alineados al 100%, lo cual sugiere que las expectativas de los colaboradores están siendo cubiertas en esos ámbitos.

Sin embargo, hay un desacuerdo notorio en la categoría CF (Comodidad y/o Flexibilidad), donde el clima laboral real es de 92%, mientras que el ideal es de 100%. Este descenso está marcado en rojo y con una línea descendente, lo cual señala una brecha entre la expectativa y la percepción real.

Conclusión según esta gráfica: La mayoría de los aspectos del clima laboral están siendo cubiertos de forma excelente en Skydropx, con un 100% de coincidencia entre lo ideal y lo real. El único punto a mejorar es en Comodidad y Flexibilidad, donde hay un pequeño desfase del 8%. Esto puede interpretarse como una señal para revisar políticas relacionadas con el equilibrio vida-trabajo, horarios flexibles, espacios de trabajo, entre otros factores que influyen.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

Las gráficas muestran diferencias entre la autoevaluación de un líder y la percepción de su equipo, así como sus áreas de mejora. En algunas competencias, el grupo lo evalúa mejor que él mismo, lo que refleja humildad, mientras que en otras se sobrevalora. Las áreas con más oportunidades de mejora son “Co” y “Cn”, mientras que “Cf” e “In” destacan como fortalezas. Esto permite identificar dónde debe enfocar su desarrollo para mejorar su liderazgo.

Fecha: 12 de abril del 2025.

Firma del Consultor

Laura R.
 Laura Camila Ramirez Ramirez

e) Business Modelo Canvas 2025:

Compañía: Skydropx		Fecha: Abril/2025		
<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>Nuestro principal segmento es el servicio de mensajería, está dirigido a emprendedores, vendedores de Mercado Libre y pequeñas empresas que comercializan productos del hogar, textiles y artículos similares. Nuestros clientes potenciales incluyen también personas del común que venden ocasionalmente y necesitan envíos seguros y rápidos.</p>	<p>VIDAS O PROCESOS CLAVE</p> <p>Los procesos claves de esta empresa de mensajería se centran en la gestión eficiente de pedidos, recolección, embalaje, distribución y entrega de productos como maletines, artículos para el hogar y textiles adquiridos a través de la plataforma de Mercado Libre. Uno de los pilares fundamentales es mantener una comunicación constante y personalizada con los clientes, ofreciendo información clara del estado de sus pedidos, atención postventa y soluciones rápidas ante cualquier inconveniente. Este enfoque fortalece la relación con el cliente, generando fidelización y confianza. En cuanto a las fuentes de ingresos, estos provienen del cobro por servicios de mensajería individual, contratos logísticos con vendedores frecuentes y alianzas estratégicas con marcas que requieren entregas continuas.</p> <p>Los procesos claves de esta empresa de mensajería se centran en</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Los clientes nos prefieren por nuestra rapidez, seguridad y cuidado en cada entrega. Garantizamos un servicio confiable que asegura la llegada de sus productos en perfectas condiciones y a tiempo.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES</p> <p>Buscamos crear una relación cercana, confiable y duradera con nuestros clientes mediante:</p> <p>Atención personalizada: Escuchamos sus necesidades y damos seguimiento directo a sus pedidos.</p> <p>Asesoría en compras: Orientamos a nuestros clientes sobre los productos más adecuados según su necesidad y presupuesto.</p> <p>Rapidez en la atención: Respondemos de forma ágil en redes sociales, WhatsApp y Mercado Libre.</p> <p>Confianza postventa: Ofrecemos seguimiento después de la entrega, asegurándonos de su satisfacción.</p> <p>Resolución efectiva de problemas: Respondemos con soluciones rápidas y amables en caso de devoluciones o inconvenientes.</p> <p>Buscamos crear una relación cercana, confiable y duradera con nuestros clientes mediante:</p> <p>Los clientes sobre los productos más ade</p> <p>Rapidez en la atención: Respondemos de forma ágil en redes sociales, WhatsApp y Mercado Libre.</p> <p>Confianza postventa: Ofrecemos seguimiento después de la entrega, asegurándonos de su satisfacción.</p> <p>Mención telefónica, redes sociales, correos electrónicos, visitas comerciales, seguimiento a pedidos y ventas efectivas, RQR'S (reclamos, quejas, recomendaciones).</p>	<p>ALIANZAS CLAVES</p> <p>Venta de maletines, textiles y artículos para el hogar.</p> <p>Atención al cliente personalizada y cercana.</p> <p>Asesoría sobre productos según las necesidades del cliente.</p> <p>Posventa para resolver dudas o quejas posteriores a la compra.</p> <p>Facturación organizada y precisa para facilitar transacciones.</p> <p>Distribución eficiente mediante sistema de mensajería y entregas.</p> <p>Atención al cliente personalizada y cercana.</p> <p>Asesoría sobre productos según las necesidades del cliente.</p> <p>Posventa para resolver dudas o quejas posteriores a la compra.</p> <p>Posventa para resolver dudas o quejas posteriores a la compra, asegurándonos de su satisfacción.</p>
<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Vehículos propios y contratados, punto logístico ubicado estratégicamente para el manejo y clasificación de productos. Estos espacios nos permiten tener un control eficiente del inventario y optimizar las rutas de entrega como Ejemplo: Económicos, humanos, capacidades, capacidad cooperativa, capacidad de gestión humana y capacidad de innovación.</p>		<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>Compra de inventario (maletines, textiles, artículos del hogar).</p> <p>Mantenimiento y servicios del local.</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa proviene del servicio de entrega de productos adquiridos a través de plataformas como Mercado Libre, incluyendo maletines, artículos para el hogar y textiles. Estos ingresos se perciben mediante pagos realizados por los clientes a través de transferencias, tarjetas débito/crédito, y convenios con tiendas en línea. También se generan ingresos adicionales por servicios express, entregas personalizadas y manejo especializado de productos frágiles o de gran volumen.</p>	