



**Realizado por los alumnos del Simón de Colonia:**

**Daniel Pérez**

**Jorge del Prado**

**Miguel de Pedro**

**Miguel Ángel Rojo**

**Marta Martínez**

**Itziar Delgado**

## **PROYECTO TIENDA DE BICICLETAS CON ACTIVIDADES**

### **1 - SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

En nuestro caso vamos a fijarnos en varias segmentaciones, ya que la actividad física es algo necesario a cualquier edad y en cualquier edad. Vamos a explicar brevemente los distintos segmentos:

- **Por edad:**
  - Clientes de 3 a 10 años.
  - Clientes de 10 a 15.
  - Clientes de 15 a 23.
  - Clientes de 24 a 42 años.
  - Clientes de 42 años en adelante.
- **Por nivel económico:**
  - Bicicletas de gama baja a más alta dependiendo de lo que quiera gastar cada cliente.
- **Por terreno:**
  - Bicicletas de montaña
  - Bicicletas para ciudad.

### **2 - PROPOSICIÓN DE VALOR**

En nuestro caso la **proposición de valor** es:

- Venta de bicicletas de varios tipos que se puedan adoptar a cada tipo de cliente.
- Actividades a desarrollar, como rutas tanto en ciudad como en montaña, con las bicicletas compradas en la tienda.
- Garantía y arreglo de las bicicletas.
- Alquiler de bicicletas.
- Venta de piezas para las bicicletas.
- Equipamiento para ciclistas.

### **3 - CANALES**

Vamos a contactar con los clientes a través de:

- **Internet:** Por medio de una web se podrá comprar el modelo de la bicicleta que te interese.
- **En el establecimiento:** Trato directo con el cliente asesorándole en su compra.

## MÉTODO CANVAS PROYECTO 1 SEA CIFP SIMÓN DE COLONIA

### **4 - RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Vamos a readicionarnos con los clientes de diversas formas:

- Asistencia personal y asistencia personal dedicada en el establecimiento.
- Servicios automatizados por la web.

### **5 - FUENTES DE INGRESOS**

<b>FUENTES DE INGRESOS</b>	
Capital propio socios	18000 €
Préstamo Caja Círculo	5000 €
<b>Total</b>	<b>23000 €</b>

Los 6 promotores aportan 3000 € cada uno, el resto del capital necesario para iniciar la tienda de bicicletas se obtiene a partir de un préstamo que se pide a Caja Círculo de 5000 € a un interés del 0,5 % a devolver en 2 años.

Los ingresos en la tienda de bicicletas serían:

- Venta de distintos modelos de bicicletas como son:
- Venta de piezas de repuesto.
- Actividades.
- Alquiler de bicicletas.

Un cálculo aproximado teniendo en cuenta el promedio de los 4 puntos anteriores serían unos **12000 €**, teniendo en cuenta que tuviéramos a unos 15 clientes por semana el primer año.

### **6 - RECURSOS CLAVE**

#### **Recursos humanos:**

- Cada socio está especializado en un tema distinto:
  - Iteciar: Al tener liderazgo y organización se encarga la gestión y organización del negocio y actividades.
  - Marta: Al ser buena comunicándose se encarga de la atención al cliente e informar de las actividades a los clientes.
  - Miguel Ángel: Al ser bueno con la informática y los ordenadores se encarga de la página web y los pedidos que se hacen por web.
  - Miguel y Daniel: Ambos tienen conocimientos de bicicletas y sus recambios con lo que se encargan de hacer los pedidos que correspondan.
  - Jorge: Es bueno en el mantenimiento con lo que se encarga de arreglar las bicicletas con ayuda de otros empleados.

## MÉTODO CANVAS PROYECTO 1 SEA CIFP SIMÓN DE COLONIA

- Una gestora se encarga externamente de la gestión económica más complicada de la que los socios no puede ocuparse.

### **Recursos tecnológicos:**

- Contamos con varios ordenadores para el mantenimiento y seguimiento de la página web.
- Herramientas necesarias para facilitar el arreglo de las bicicletas.

### **Recursos físicos:**

- Contamos con un local de venta y exposición de bicicletas.
- Un taller en el que hacer mantenimiento y arreglo de bicicletas.
- Un camión con el que transportar bicicletas en alguna de las rutas de las actividades.

## **7- ACTIVIDADES CLAVE**

- **Actividades de solución de problemas:**
  - Reparación de bicicletas.
  - Sustitución de piezas.
  - Mantenimiento de las bicicletas.
- **Actividades de plataforma o red:**
  - Venta directa de piezas y diferentes modelos de bicicletas.
  - Pedidos a través de página web.
  - Venta de material adicional para ciclistas como ropa, este.
  - Actividades y rutas en bicicleta.
  - Alquiler de bicicletas.

## **8 - SOCIEDADES CLAVE**

Las sociedades clave para nosotros son:

### ***Marcas de bicis:***

- Giant
- Liv
- Scott
- Cube Bikes
- Specialized
- Niner
- Trek
- Ibis
- Mammoth
- Trailgator

### ***Agencias:***

## MÉTODO CANVAS PROYECTO 1 SEA CIFP SIMÓN DE COLONIA

- **Bornbikebarcelona.com** (Tienda de bicicletas con alquiler y tours por Barcelona. Venta y reparaciones de bicis)
- **Alventus.com** (organizador desde hace más de 10 años del Raid Trans Atlas, una travesía-"carrera" de unos 400km. Organizan la Trans Andes, un raid en MTB por Perú y la Sahara Bike por Marruecos. A parte ofrece travesías cicloturistas por el Languedoc francés y por las Merindades burgalesas. Posibilidad de viajes a la carta).
- **Nomadasport.com** (posiblemente el mayor en su especie, ofrece viajes cicloturistas por Marruecos, Tenerife, los Pirineos e Islandia, con posibilidad de adaptar el viaje a las necesidades de casi cualquier viajero).
- **Saharamotor.com**
- **Ironbike.it** (no es una agencia pero cada año se organiza esta carrera de una semana y ya casi lo podemos considerar como un viaje fijo anual).
- **Probike.es** (tampoco es una agencia, es una tienda que organiza y/o ayuda a organizar viajes en bicicleta)
- **Mammoth-mtb.com**
- **Ciclotrans2000.com** (Ciclotrans 2000 te ofrece la posibilidad de olvidarte de la organización y concentrarte sólo en disfrutar de la bicicleta, para conocer, en escapadas de fin de semana o de varios días, cualquiera de las rutas, bellos lugares a los que difícilmente llegarías).
- **Bravobike.com** (Viajes en bicicleta en España y en Suiza para disfrutar de la naturaleza, la historia y la cultura. Servicio personalizado y hoteles con encanto).
- **Caminsdelmon.com** (Viajes donde y como quieras, por todo el mundo).
- **Camaleonsports.de** (Tour-organizador profesional para rutas deportivas en el sur de Andalucía).

### 9 – ESTRUCTURA DE COSTES

- **Costes fijos:**
  - Alquiler de local 500€.
  - Luz y calefacción 120 €.
  - Teléfono 70 €.
- **Costes variables:**
  - Modelos de bicicletas según pedido.
  - Piezas de repuesto según stock.
  - Alquiler de bicicletas según necesidades.

Personal	Salario mensual	Seguridad Social	Total al mes	Total anual
Trabajadores	900	50 € cada uno de los primeros 6 meses	5700€	68400€

MÉTODO CANVAS PROYECTO 1 SEA CIFP SIMÓN DE COLONIA

Inversiones	
Gastos	
Equipos informaticos	1000 €
Bicicletas	2000€
mobiliario	1000€
local	6000 €

Beneficios mes	precio	Número	total
arreglos	25€	40	1000€
recambios	30€	100	3000€
bicis	100€	15	1500€
excuriones	1000€	3	3000€
Total año			66.360€