

***PROYECTO
START INNOVA***

- BASTÓN PARA SORDO-CIEGOS -

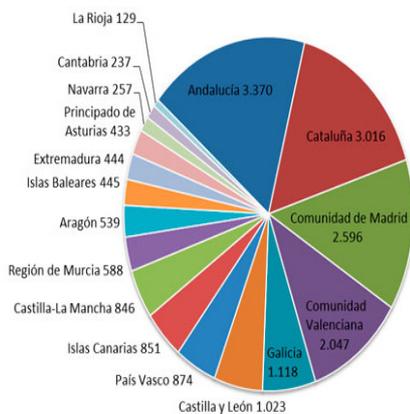
CONTENIDO

Proposición de valor	Pagina 3
Segmentación de mercado	Pagina 5
Sociedades Clave	Pagina 6
Fuente de ingresos	Pagina 7
Canales	Pagina 8
Relación con clientes	Pagina 9
Recursos Clave	Pagina 10
Actividades Clave	Pagina 11
Estructura de costes.....	Pagina 12

PROPOSICIÓN DE VALOR

En este proyecto hemos querido resolver una necesidad que puede ayudar a una minoría de la población española, nuestra idea va enfocada a toda aquella persona que es sordo ciega, no sordo mudo, son dos términos completamente distintos, hemos decido hacer este invento pensando en aquellas personas que se sienten **“inútiles”** o que no se pueden valer por si mismas, es el caso de los sordo ciegos, una enfermedad que sufren las personas que lo padecen y sus familiares que son los que tienen que vivir con este problema. Por ello nosotros hemos decidido ayudar a este tipo de personas con un invento que puede darles un poco más de libertad de la que pueden tener actualmente, ya que estas personas deben vivir las 24 horas del día con una persona que les ayude y este pendientes de ellos, ya sea una persona especializada en este ámbito o bien un familiar, y cuidar de este tipo de personas a veces puede hacerse cuesta arriba para la propia familia, ya que tienen que no pueden quitarles el ojo de encima, porque a la mínima que se descuiden pueden tener un accidente.

Distribución estimada de la sordoceguera en España



Como podemos apreciar en el gráfico podemos hacernos una idea de cuantas personas sordo ciegas en nuestro país, en este caso se ve representado por las comunidades autónomas. Como podemos ver las más significativas son Andalucía, Cataluña, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana y Galicia.

Nuestro invento a querido ser un bastón para sordo ciegos, seria la estructura similar a la de un bastón de una persona vidente, lo único que cambiaría sería un poco el aspecto y su interior, ya que en el iría un poco el mecanismo que lo haría funcionar, un mecanismo que veremos más adelante, para que funcione nuestro invento también deberíamos notificar a el gobierno que instalen el dispositivo complementario a los semáforos de todo

el país, es decir, que nuestro invento tiene un mecanismo que tiene que funcionar con un complemento, por ejemplo, el wi fi tiene un router en una habitación especifica de la casa, y si yo me encuentro en otra parte de la casa yo puedo conectarme a Internet sin líos de cables, pues en nuestro caso sería parecido, solo que el dispositivo debería ir colocado en todos los semáforos del territorio Nacional.

- Baterías extraíbles
- Sensor en el bastón.
- Mango de goma espuma.
- Dispositivo del semáforo.
- Esfera de energía cinética .

BATERÍAS EXTRAIBLES

Hemos decidido incorporar dos baterías extraíbles con una duración de 48 horas, es decir, que cada una de las baterías tiene una duración de 24 horas cada una de ellas, para así la persona tenga un margen de libertad de usarlo sin tener que estar pendiente de que no tiene batería.

SENSOR EN EL BASTÓN

Le hemos puesto un sensor al bastón para que se pueda “comunicar” con el dispositivo que tiene el semáforo, mediante una vibración le indicaría a la persona con la discapacidad que el semáforo esta en rojo y no puede pasar, y también tendría una vibración un poco más larga que la anterior para que la persona pueda cruzar, porque claro de nada sirve que tenga una vibración que le diga al semáforo que esta en rojo, por ello tendría una vibración un pelin más larga para que sepa que esta el semáforo en verde.

MANGO DE GOMA ESPUMA

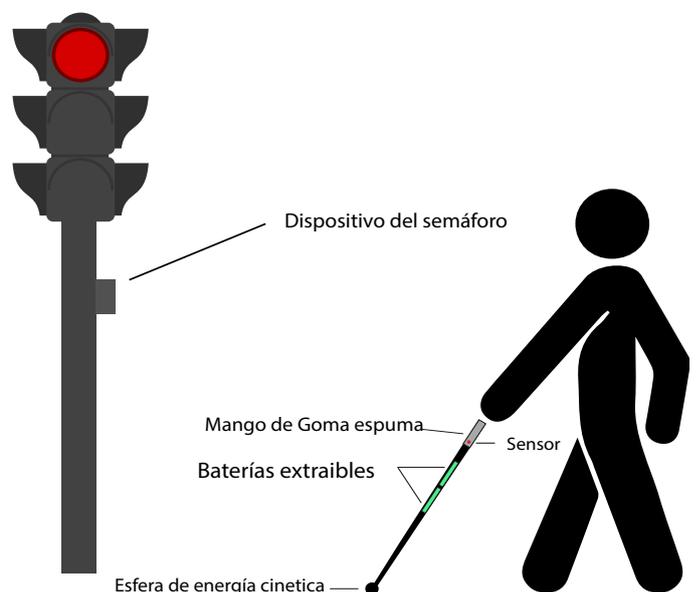
La idea de poner al bastón goma espuma al mango tiene una razón, ya que el bastón es de un material rígido, además también lo bueno de la goma espuma no va a notar tanto el cambio de temperatura, es decir, que si sale a la calle una mañana de pleno enero, que la temperatura por lo general es bastante fría, mientras de lo contrario si la persona quiere salir en pleno mes de Julio por la tarde.

DISPOSITIVO DEL SEMÁFORO

El dispositivo del semáforo tendrá conexión vía satélite que será el encargado de decir al semáforo cuando debe transmitir la información a la persona que tenga el dispositivo integrado dentro de el, y luego se comunicaría mediante bluetooth al bastón, es decir que la señal que envía el dispositivo a el bastón será transmitido por conexión bluetooth.

ESFERA DE ENERGÍA CINÉTICA

Hemos decidido introducir dentro de la esfera la que esta situada al acabar el palo, hemos agregado una pequeña esfera, que mediante el rozamiento de la dicha esfera con el suelo o por frotación la esfera va creando energía que luego es enviada a las baterías extraíbles.



SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

NUESTROS CLIENTES

Nuestros clientes, son todas aquellas personas con discapacidad, dentro de nuestro grupo de clientes estarían incluidos todas las personas que sufren esta discapacidad, familiares, amigos... También estarían dentro de este campo asociaciones como son la de la ONCE o APASCIDE, asociación dedicada en exclusiva a personas que sufren esta discapacidad en España



Nuestro mercado según la segmentación de mercados que nosotros hemos estudiado, será un mercado de nichos, ya que estudiando un poco la situación y valorando nuestro objetivo de a quien va dirigido nuestro producto. Los clientes es un grupo muy limitado por su discapacidad, ya que no es muy habitual; como puede ser otras que a nuestra desgracia en nuestra sociedad están más extendidas, como son los sordos, los mudos y los sordo mudos, que vienen a ser un poco los tres pilares de discapacidad más conocidos. Nuestro objetivo es el de poder ayudar el mayor nº de personas que sufren esta discapacidad.



APASCIDE
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FAMILIAS
DE PERSONAS CON SORDOCEGUERA

CARACTERÍSTICAS DE NUESTROS CLIENTES

Un poco recordar lo mencionado anteriormente sería poder solucionar las personas con esta discapacidad, y para ello como veremos más adelante hemos tenido en cuenta un poco algunos de los aspectos más importantes, que son los siguientes:

- Rango de edad
- Situación económica
- Tipo de personas

Trataremos diferenciarnos del resto del mercado tratando de dar una solución a todas aquellas personas con la discapacidad, y queremos dar un trato bueno, confortable, cercano a las personas que lo parecen y las personas que les rodean, por ello buscaríamos la manera de hacerles sentirles integrados en la sociedad y se sientan como en casa.

SOCIEDADES CLAVE



APASCIDE

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FAMILIAS
DE PERSONAS CON SORDOCEGUERA

Nuestras sociedades claves son las asociaciones que hay en España como en la Comunidad de Madrid, es decir, que nuestra idea o proyecto a las asociaciones que aquí hacemos mención para que nos pudieran dar nuevas ideas o que cosas modificarían de nuestro proyecto.

También trataríamos de buscar nuevos proveedores en personas que quieran colaborar y nos puedan ayudar a llevar a cambio nuestro proyecto ha hacerlo realidad, como pueden ser electricistas, voluntariado que pueda aportar ideas.

Pero nuestros principal proveedor seria la ONCE, ya que tiene un gran peso en nuestro país, pero tampoco queremos hacer menos precio a todas aquellas pequeñas asociaciones que día a día ponen su grano de arena para ayudar a integrar o mejorar su calidad de vida de estas personas. Como podemos ver a lo largo de este dossier hemos querido incorporar los logotipos de distintas asociaciones de nuestro país, cada una de ellas se encuentra situada en un punto geográfico del mapa.

Pero nuestro proyecto lo enfocaríamos a las asociaciones de nuestra comunidad, la Comunidad de Madrid, que es nuestra ciudad y de donde somos los componentes del grupo que lleva a cabo el proyecto. Además esta idea podría ser patentada también por personas que sin animo de lucro busquen un beneficio de todo esto, ya que en muchos casos la gente suele buscar un beneficio a los nuevos productos o ideas que pueden hacer la vida de las personas mucho más fácil. Las asociaciones se encuentran ubicadas en:



- FESOCE: Barcelona.
- ASOCIDE
 - Comunidad Madrid.
 - Comunidad Valenciana.
 - Euskadi.
 - Aragón
 - Andalucía
 - Castilla y León
 - Cataluña
 - Islas Canarias.

- APASCIBE: Madrid

FUENTE DE INGRESOS

Como ya he mencionado en apartados anteriores, nuestras fuentes de ingresos serían asociaciones, ONG , identidades bancarias y el gobierno de España.

La fuente de ingresos serían un poco las mencionadas en el apartado de arriba, en especial hemos puesto dos bancos bastante conocidos que son La caixa, que es un banco que está implicado con la labor social de tratar de ayudar a la gente más desfavorecida de nuestro país, y lleva ya varios años tratando de hacer un labor social a favor de la desigualdad.



Otra de las fuentes de ingresos que hemos pensado a sido pedir a el gobierno de España que nos pudiera dar una pequeña ayuda o nos subvenciona el proyecto, con el beneficio de ayudar a las familias y personas que más lo necesitan, porque nuestro objetivo de este invento no es para beneficio de nosotros los creadores, si no que es un invento que pretende mejorar la calidad de vida de las personas.

Los componentes de este invento somos conscientes de que somos jóvenes y personas sin apenas recursos económicos, pero aún así pensamos que podemos emprender, en este caso inventar un artilugio que facilitara la vida de las personas discapacitadas, a la hora de buscar una fuente de ingresos nos ha sido bastante difícil, sabiendo que la situación actual del país no es muy buena, y en caso de no poder contar con estas dos fuentes de ingresos que hemos mencionado buscaríamos el respaldo de los ciudadanos y de la gente que a poco que pueda aportar su pequeño grano de arena.



CANALES

CANALES DE COMUNICACIÓN

Los canales de comunicación en nuestro proyecto es una herramienta clave, ya que nuestro objetivo sería llegar al mayor nº de personas que conozcan o tengan un familiar con esta discapacidad, por ello hemos pensado que nuestro medio de comunicación sería el de toda la vida, el boca a boca entre las personas principalmente, y luego de manera secundaria lo haríamos a través de ONG'S e Internet, la segunda es una de las herramientas más utilizadas por el 90% de la población.



EVALUACIÓN

En este apartado la evaluación es una pieza fundamental de nuestro trabajo, ya que de ello depende todo nuestro trabajo, por ello lo primero que hemos hecho ha sido distribuir el trabajo de tal manera que las personas que nos visiten o nos compren nuestros productos estén satisfechos y contentos, y como no nos recomienden a más gente.



COMPRA

El método de compra se podría hacer de dos maneras; o bien en nuestra tienda Online o bien visitándonos en nuestras tiendas físicas, y como nuestro publico a que va el dirigido el producto es de nivel social es de clase media/baja o sin apenas recursos hemos decidido poner unos precios asequibles a nuestros clientes y puedan disfrutar de nuestro producto.



POST-VENTA

Contamos con un servicio de post-venta con el cual nosotros le informamos a nuestro servicio de servicio técnico o de atención a el cliente, en el cual nosotros tenemos en cuenta la opinión de nuestros clientes, ya que gracias a ellos podemos desarrollar y mejorar nuestros productos.

RELACIÓN CON EL CLIENTE

La relación con el cliente es un factor que puede influir mucho a la hora de montar

Nuestra propia empresa, ya que un buen trato con el cliente siempre es compromiso y fidelidad.

Por ello en nuestra empresa queremos dar el mejor servicio a nuestros clientes haciéndoles sentir cómodos con los servicios que nosotros le ofertamos, por ello nos gusta dar siempre un buen trato, ser amables y como primordial poder ayudarles y atenderles en todas las dudas que tengan al respecto de nuestro producto.



Por ello nos hemos puesto de acuerdo en dar un servicio que sea de persona a persona, es decir que nosotros siempre vamos a estar a disposición del cliente dentro de nuestro horario de trabajo, porque no vamos a tener problemas a la hora de desplazarnos a domicilio o atender su urgencia en el lugar que las personas nos digan, siempre y cuando este dentro de nuestro ámbito, es decir, en nuestro caso solo atenderemos a personas de nuestra ciudad y localidad que son nuestra prioridad. Y en el tiempo fuera de nuestro horario laboral nos pueden contactar de varias maneras, o bien por vía correo electrónico o bien mediante nuestro contestador automático, el cual se quedara registrada la llamada de nuestro cliente y nosotros le atenderemos con la mayor rapidez que nos sea posible.

Además nuestro servicio de telefonía no le costara dinero a nuestros clientes, ya que es un punto a nuestro favor, y seria un servicio gratuito, en cambio; otras grandes empresas o medianas siempre suelen cobrar por cada llamada que hacen a su compañía o fabricante.



RECURSOS CLAVE

RECURSOS FÍSICOS

Los recursos físicos de nuestra empresa sería el local donde practicaríamos nuestra labor como empresa, es decir nuestro puesto de trabajo, que en nuestro caso sería un pequeño edificio que se dividiera por secciones, donde encontraríamos el departamento de ventas al público, departamento de diseño, departamento de recursos humanos y oficina y por último recurso de diseño web.



RECURSOS INTELECTUALES

En este apartado podemos encontrar todo lo relacionado con el derecho de autor y de nuestra imagen, es decir que es un recurso un poco complejo en el cual debemos de andar con cuidado de que nadie quiera robarnos nuestro proyecto nuestra idea y se lo otorgue otro el logro conseguido a nuestra costa, por ello nuestros recursos intelectuales son bastante altos y difíciles de conseguir



RECURSOS FINANCIEROS

Nuestro presupuesto para el proyecto sería la parte más compleja, ya que deberíamos de ver cuáles son los materiales necesarios, para llevar a cabo en nuestro proyecto, los cuales ya hemos mencionado anteriormente en otros apartados.

Lo que más presupuesto nos puede llevar en este proyecto es el de alquilar un pequeño local donde poder empezar a montar nuestra tienda desde cero, es decir, la inversión de dinero que hacemos al principio con el tiempo veremos los frutos de nuestro trabajo.



ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave de nuestra empresa es siempre ofrecer lo mejor a nuestro cliente.

Por ello nuestros objetivos en este apartado han sido los de hacer que nuestro negocio tenga éxito a través de la organización del trabajo en equipo y siempre ofrecer a nuestro cliente nuestros mejores servicios.

CONSULTORÍA

En la empresa contamos con un servicio de consultoría donde nosotros vamos a estar dispuestos en todo momento a ayudar a los clientes que nos visitan, además les ofrecemos un sitio de confort donde pueden exponernos sus ideas, sus dudas e incluso nos pueden aportar ideas innovadoras, que serán bien recibidas.

GESTIÓN DE LA EMPRESA

Contamos con un servicio de gente especializada, cada uno trabaja en su campo especializado, pero también valoramos el aporte de nuevas ideas a el proyecto como su colaboración en otros campos.

SUMINISTROS

En este apartado de suministros trataríamos de buscar material de calidad a precio económico, en el cual debemos explorar bien el mercado en el cual nos estamos moviendo, y andar con mucho cuidado de que nadie nos trate de estafar.



ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestra estructura de costes sería de productos o servicios variables, es decir que en dependencia de la temporada o el producto que nos pidan así puede ser su precio de mercado, dado que no tendremos competidores en nuestro ámbito, o por lo menos que nosotros sepamos no.

GESTIÓN DE COSTES

En este apartado vamos a tener en cuenta cuales van a ser los gastos mínimos que podremos tener en nuestro negocio, por ello más adelante mencionare de algunos de los costes fijos que va a poder tener la empresa.



Los costes fijos que podemos tener son los siguientes:

- Trabajadores
- Diseñador Web
- Programador Web
- Ingenieros
- Electricistas
- Proveedores
- Pedidos mínimos
- Impuestos
- Alquiler del local

