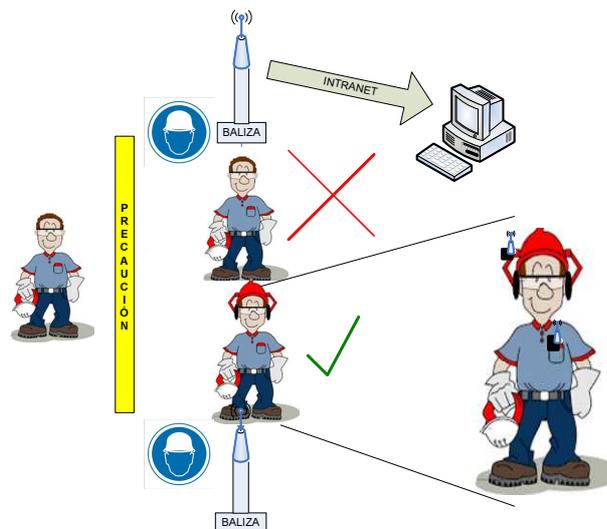


PROPUESTA DE VALOR



Las Smart-EPI's son equipos individuales de protección, que avisan al operario de que no lleva la protección adecuada cuando accede a un área determinada, para así evitar riesgos de accidentes.

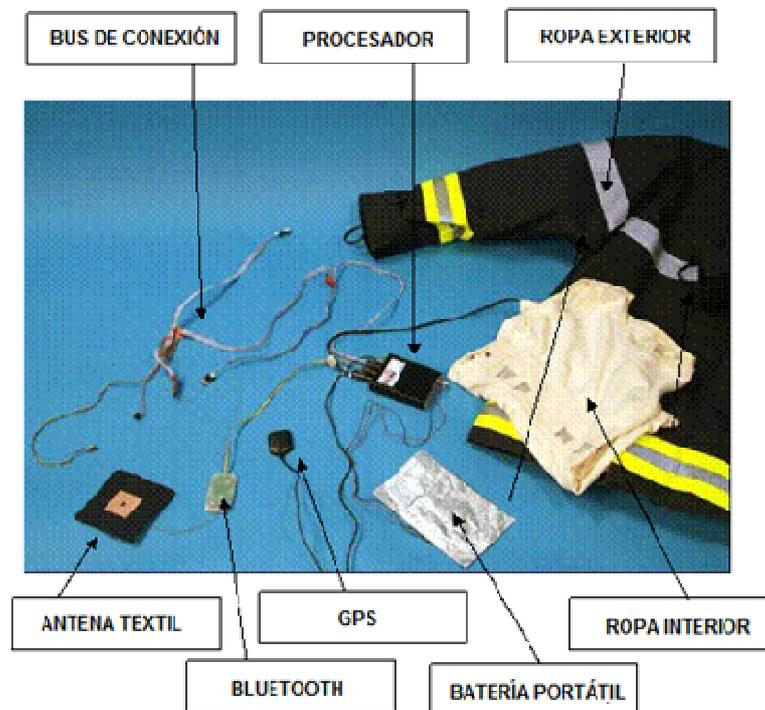


Además avisarían a los responsables de seguridad, para indicarle que hay un operario en riesgo. Eventualmente podrían determinar quién es la persona que está infringiendo una medida de seguridad.

Gracias a este equipo de seguridad evitamos que los trabajadores no pongan en riesgo su integridad física por no llevar el equipo de seguridad docente ya sea guantes, casco, botas, etc...

Sería previsible añadir elementos de realidad aumentada

Existen ya equipos en el mercado para operarios muy especializados (bomberos, etc) pero estos sirven para monitorizar constantes vitales y datos de ubicación del operario en cuestión.



Nuestros equipos estarían dedicados para los operarios en general, a un coste bajo comparados con la competencia, que como decimos, no efectuaría la misma utilidad de aviso en ambos lados operario e instalación.

SEGMENTOS DE CLIENES

Los clientes a los que está dirigido son las medianas y grandes empresas dedicadas al sector industrial básicamente. Que son las que más riesgo para los trabajadores pueden suponer.



Además este producto puede ser ofertado a las pequeñas empresas especializadas tales como cuerpos de bomberos, laboratorios químicos u otros sectores específicos como minería etc.

Podríamos ofrecer varios tipos de productos, con diferente complejidad, para ajustarse a cada una de las situaciones de seguridad que se requiriesen.

SOCIOS CLAVE

Los fabricantes de equipos de protección individual, serían los principales socios, ya que ellos aportarían la fabricación de los equipos y los cambios en los mismos para añadir los equipos electrónicos que se diseñasen.



Incluso podríamos plantearlo a ASEPAL con el que tendríamos acceso a muchas de las empresas de equipos de protección.



El porcentaje en su participación se podría discutir, ya que nosotros contaríamos con los derechos de la patente de innovación. Y la incorporación de la electrónica.

La fabricación electrónica la subcontrataríamos.

Podríamos asociarnos a algún gabinete de seguridad e higiene en el trabajo si fuese necesario para asegurarnos otra vía de acceso a los clientes.

FLUJO DE INGRESOS

Nuestra principal fuente de ingreso sería a través de la venta de equipos, de la cual habría que descontar la mitad del precio para nuestro socio fabricante.

Además tendríamos otros ingresos por derechos de la patente.

Otra fuente de ingresos sería la revisión y mantenimiento de equipos.

Y otra tercera vía serían los cursos de formación de carácter general, y las demostraciones.

El mercado potencial serían la mediana y grande empresas, que en España se puede estimar en

Madrid (647.606 Empresas)
Valencia (213.919 Empresas)
Málaga (158.545 Empresas)
Murcia (120.372 Empresas)
Coruña (91.788 Empresas)
Bizkaia (81.273 Empresas)
Asturias (78.692 Empresas)
Gerona (74.189 Empresas)
Tenerife (72.965 Empresas)
Tarragona (65.581 Empresas)

Barcelona (533.885 Empresas)
Alicante (181.490 Empresas)
Sevilla (144.754 Empresas)
Baleares (112.708 Empresas)
Pontevedra (81.618 Empresas)
Palmas (las) (79.871 Empresas)
Zaragoza (74.643 Empresas)
Cádiz (73.772 Empresas)
Granada (69.921 Empresas)
Gipuzkoa (61.777 Empresas)

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Dado que la mayor cantidad de responsables de seguridad en las empresas suelen ser ingenieros, los colegios de ingenieros, serían uno de los canales de distribución más adecuados.



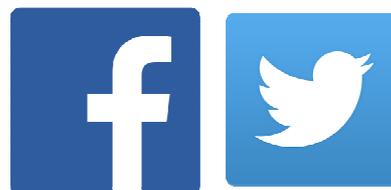
También contactaremos con nuestros clientes a través de gabinetes de seguridad y salud en el trabajo



Y una tercera vía serían los sindicatos de obreros y empresarios porque pensamos que estarían muy interesados en conseguir más seguridad para los trabajadores.



Además también nos publicitaríamos a través de páginas web y redes sociales



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Ofreceremos descuentos a las empresas cuando nos comprasen grandes cantidades o cuando nos comprasen varias veces.

También ofreceríamos cursos formativos gratuitos inicialmente.

Además ofreceríamos de demostraciones para enseñar la utilidad de nuestros productos y ofreceremos servicio de mantenimiento para los equipos

RECURSOS CLAVE

Los recursos claves serían principalmente la fabricación de equipos de protección individual, que dejaríamos en manos de nuestros socios.

Los equipos electrónicos de comunicaciones y sensores que aparecen en el mercado y que habría que estar en constante actualización.

Sistema informático que debería estar implantado en la empresa para poder efectuar las comunicaciones y gestión, o implantar un nuevo sistema de comunicaciones.

Información sobre tipos de accidentes y riesgos en las empresas que servirían de feedback para mejorar o diseñar productos.

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son las siguientes:

- La propia fabricación de las EPI's ya que son el objetivo claro de la electrónica que debemos incorporar.
- La fabricación de equipos electrónicos que encargáramos a una empresa externa, pero que diseñáramos nosotros a través de equipos convencionales.
- Tecnología de comunicaciones en continuo crecimiento.
- La realidad aumentada y los entornos virtuales podrían ser objeto clave en caso de expansión.

ESTRUCTURA DE GASTOS

Fabricación de los equipos electrónicos

Laboratorio de diseño y ensayos de equipos

Gastos de mano de obra directa.

Estarían asumidos por nuestro socio /socios, que se encargarían de la fabricación del equipo y de la incorporación de la electrónica.

Por nuestra parte la mano de obra consistiría en dos diseñadores electrónicos.

Gastos de mano de obra indirecta:

El personal que necesitaríamos serían básicamente, un administrativo, un comercial y un gerente u organizador.

Gastos de fabricación

Los gastos principales serían la fabricación de los propios equipos individuales de protección como guantes, cascos, gafas que los fabricarían uno de nuestros socios como por ejemplo Du Pont o ASEPAL . Ellos correrían con los gastos a cuenta de un porcentaje de los beneficios. 50%. Sería discutible.

Otros gastos que incurrirían serían:

Alquiler del local, que podría ser relativamente pequeño (50m2).

Gastos de luz, agua, etc.

Equipos electrónicos (No son necesarios muchos equipos)

Dado que trabajaríamos con electrónica convencional hardware libre y software libre en la mayor parte de los diseños, el coste no sería elevado.

Impresora 3D, mini fresadora CNC.