

El Barco
Drink Test, “Por tí, por todos”



FUENTE DE INGRESOS:

Nuestro proyecto es un alcoholímetro que dependiendo del valor del alcohol en sangre que el conductor haya consumido, permite o bloquea el arranque de un coche. Está compuesto de unas huellas dactilares incluidas en el alcoholímetro que reconocen tu huella en el dispositivo; y también irían incluidas en el volante por, si por algún casual, tú eres el que pone la huella pero no eres el que conduce. Así se detectaría este tipo de engaño. Lo que buscamos es salvar vidas.

Actualmente en el mercado hay dispositivos que se pueden comprar en las farmacias para medir la cantidad de alcohol ingerida y se está generalizando el uso de dichos dispositivos, es decir, que vemos un mercado emergente.

Nos queremos posicionar en un segmento medio del mercado por lo tanto fijamos un precio acorde con productos similares al nuestro que hay en el mercado. Las huellas dactilares están siendo muy utilizadas en distintos dispositivos actualmente, como por ejemplo, para habilitar el acceso en laboratorios, desbloquear un teléfono móvil, en departamentos de investigación y de alta seguridad (cajas fuertes), etc.

El tipo de ingreso de nuestra empresa será venta de activos, ya que nosotros vendemos el producto que producimos a los concesionarios. Una vez vendido, ellos se encargan de ofrecerlo a sus clientes cuando compran un vehículo. Recibiremos un único pago por parte del concesionario (el cliente).

El coste de producción para nuestra empresa sería de aproximadamente 100€ por producto. Para obtener un beneficio de un 25% lo venderemos a 125€ la unidad. De esta forma, con cada producto vendido obtenemos 25€ de beneficio. Nuestra idea es venderlo por lotes de 100. El lote lo venderemos por 12.500€, ya que cada producto cuesta 125€. El coste de producción por lote es de 10.000€, por lo tanto, el beneficio que obtendremos por lote será de 2.500€.

Calculamos vender 6 lotes del producto al mes. En este caso, vendiendo 100 unidades de producto por lote a 125€ cada uno obtendremos una facturación mensual de 75.000€ (vendiendo 600 al mes). Los gastos de producción mensuales serían de 60.000€. El beneficio mensual sería de 15.000€ en total.

También contaremos con un servicio de mantenimiento anual obligatorio; los consumidores querrán tener un seguro por si se rompe, robos, mal funcionamiento, etc. Con el seguro obtenemos 20€ de beneficio por producto, ya que los clientes tendrán que pagar 40€ anualmente y a nosotros nos cuesta 20€ producirlo.

No pediremos ningún préstamo bancario. Cada miembro del equipo aporta 3.300€ al inicio de producción. Contaremos así con 16,500€. Los primeros meses serán de pérdidas y pocas o ninguna ganancia. Esperamos que con el paso del tiempo vayamos progresando y aumentando los beneficios. Los beneficios mensuales son de un 25% de la venta. Un 15% va destinado a la producción del producto, un 5% a los sueldos y el otro 5% restante a reservas. Los costes mensuales, a parte de los de producción, también serán los de luz, gas, alquiler de local, equipos informáticos, maquinaria, vehículos, envío, teléfono, etc. Todo esto está especificado en Costes.

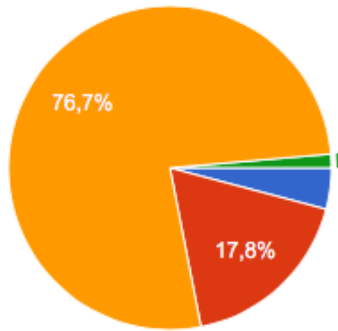
La forma de pago generalmente aceptada es transferencia bancaria a 60 días.

A parte de contar con una determinada cantidad de dinero obtenida de los socios principales, contamos también con ayudas para emprendedores del gobierno de Cantabria. Además, buscaremos ayudas de empresas privadas interesadas en nuestro producto, ya que puede representar muy buena publicidad. Buscaremos la colaboración de la Cámara de Comercio de Cantabria o de empresas especializadas en la búsqueda de ayudas o subvenciones a emprendedores, por ejemplo, Bantec.

Hemos hecho una encuesta con el fin de orientar un poco las ventas del producto y lo que piensa la gente de él. Explicamos de qué trata nuestro proyecto y después formulamos 6 preguntas. Los resultados son los siguientes:

¿Crees que el alcoholismo en la carretera está controlado?

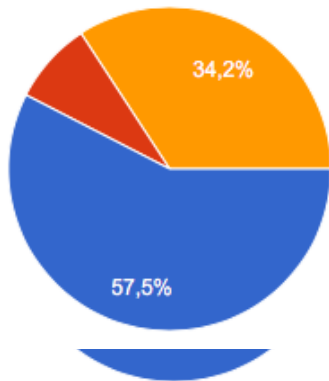
73 respuestas



- Si, mucho.
- No, no veo ningún tipo de control.
- Si esta controlado pero debería estarlo mas.
- No y no solo el alcohol también deberían de controlarse las drogas

¿Se subiría en un coche sin este dispositivo?

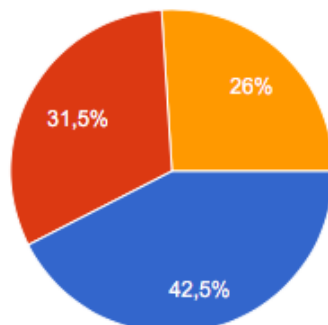
73 respuestas



- Si
- No
- Tal vez

¿Cuanto cree que podría costar?

73 respuestas

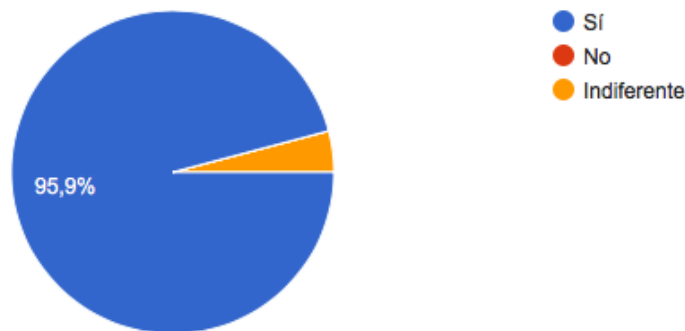


- Menos de 100€
- De 100€ a 150€
- Mas de 150€

Nos llama la atención el elevado porcentaje afirmativo a esta pregunta (¿Cuánto cree que podría costar?). Entendemos que esto es una oportunidad para nuestro producto por ser un mercado totalmente nuevo, como demuestra la respuesta. Queremos decir que la gente tiene una impresión lejana sobre nuestro producto cuando nosotros pensamos que esto es una oportunidad de negocio para nuestro producto.

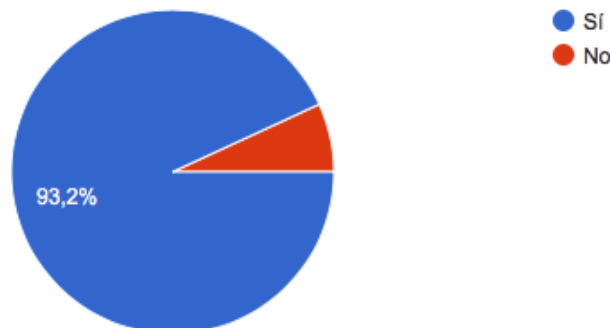
¿Se sentiría más seguro si el conductor hubiera pasado nuestro test?

73 respuestas



¿Se lo regalaría a un hijo, amigo o compañero?

73 respuestas



Observaciones, sugerencias... (nos sería de gran ayuda su opinión) 15 respuestas

1. Me parece una proyecto muy bueno. (2)
2. Los viajeros viajaran más seguros si el vehículo tiene el dispositivo, lo veo esencial para conductores jóvenes y determinadas circunstancias (noche, fiestas....)

3. La única pega que veo es que la instalación puede ser muy costosa
4. Me parece buena idea pero no bloquearía el coche por si tuviera una urgencia y estoy solo
5. Muy buena idea
6. Me parece muy interesante, ya que se reducirían los accidentes.
7. Me parece una idea genial !!!
8. Me parece una idea muy original.
9. Es una buena idea
10. Es una gran idea
11. Muy buena idea. Me parece que la gente empezara a tener más control sobre lo que bebe a la hora de coger un coche. Buena suerte y espero que este producto tenga futuro.
12. Me parece una gran idea
13. Debería ser obligatorio en todo el parque automovilístico
14. El punto débil es que es el conductor el que decide si hace el test. La limitación a la conducción queda condicionada al deseo del conductor de someterse al test.