



Es un negocio dirigido a la venta directa de agua mineral natural en tienda o a domicilio con procedencia del manantial de Jorox ubicado en la provincia de Málaga. La novedad es la venta directa de agua no embotellada, ya que la gente puede utilizar los recipientes reutilizables que nosotros les proporcionamos e instalamos en su casa.

Los promotores del negocio son Daniel Diéguez Arroyo y Rubén Criado García.

El nombre de la empresa es **AQUAWORLD**. La empresa de extracción del agua se sitúa en el manantial de Jorox y, directamente desde allí, se transporta al establecimiento comercial. Nuestro establecimiento comercial se sitúa en la ciudad de Málaga, en la calle Ibrahim nº4. Venta a domicilio de agua que está almacenada en el establecimiento comercial en depósitos de agua con un sistema de refrigeración en su interior, con lo que el agua se mantiene fresca todo el tiempo.

Está dirigido a familias con niños, con un nivel de ingresos medio o bajo ya que nuestro producto no supone un gran coste, también va dirigido a gente deportista a los que les gusta el agua mineral debido a que es más sana y, además a cualquier tipo de negocio o empresa concienciados con la reutilización y el reciclaje.

Análisis interno

-Recursos:

Patrimonio:

Activos permanentes:

Local y máquinas que en este se encuentran

Activos temporales:

Furgoneta, e inmobiliario del local.

Humanos: Empleados

-Capacidades: Llevamos el agua directamente del manantial a sus casas, fresca y guardada en un recipiente especializado.

Explotar el manantial de Jorox, ninguna empresa lo había hecho hasta ahora.

Análisis externo

GENERAL:

-Factores económicos:

·Crisis económica.

-Factores sociales:

·La facilidad que supone a la gente ir al supermercado a hacer la compra y dentro de esa compra se encuentre el agua.

-Factores legales:

Nuestra empresa ha de cumplir la ley vigente en cuanto a la venta de un producto.

-Factores políticos:

ESPECÍFICO:

-Competencias:

- la competencia más fuerte son los supermercados

- Competencia perfecta

- Concentrado

Madurez de mercado: Se encuentra en una etapa de expansión, es un servicio diferenciado y se localiza en el centro de Málaga

-Clientes:

Publico objetivo:

Nuestro producto se dirige a un público de cualquier edad con un poder adquisitivo Medio/Bajo que viven en cualquier zona de la ciudad de Málaga.

Análisis DAFO

Análisis interno	Análisis externo
Debilidades: Épocas de sequía Supermercados	Amenazas: Supermercados El tiempo de transporte del agua al domicilio
Fortalezas: Única empresa con derecho a usar el manantial Jorox Fácil accesibilidad a nuestro producto ya que se transporta desde el negocio hasta la casa. ⁹	Oportunidades: Crecimiento demográfico No hay empresas similares a la nuestra En la actualidad las instituciones públicas y las familias están cada vez más concienciadas con el medioambiente.

STARTINNOVA

1-Proposición de valor

Aquaworld oferta agua de mineralización débil sin embotellar, sin empresas intermediarias, del manantial a sus casas. El proceso de extracción del agua se realiza en la nave situada al lado del manantial de Jorox, desde allí, el agua se transporta en camiones eléctricos con grandes tanques refrigerados de almacenamiento de agua hasta el local comercial donde se introduce y almacena el agua en grandes depósitos de agua con un sistema de refrigerado en su interior. (dos depósitos de 3000 litros). Desde el local comercial, a través de los camiones, el agua se transporta a las casas. Primeramente instalamos los recipientes de agua con sistemas de refrigerado para que el agua se mantenga fría todo el tiempo y un sensor para que a través de nuestra aplicación nosotros sepamos la cantidad de agua que tiene cada recipiente y si queda poco automáticamente ir a su casa y rellenarlo. Son recipientes de 50 litros.

2-Segmentación del mercado

Está dirigido a familias con niños, con un nivel de ingresos medio o bajo ya que nuestro producto no supone un gran coste, también va dirigido a gente deportista a los que les gusta el agua mineral debido a que es más sana y, además a cualquier tipo de negocio o empresa concienciados con la reutilización y el reciclaje.

3-Alianzas clave

El ayuntamiento de Alozaina, ya que es el que nos va a dar el derecho a utilizar el manantial y la empresa de depósitos de agua es Poliéster Cosano, ya que es la que nos proporciona los depósitos del establecimiento comercial y los recipientes que instalamos en las viviendas de las familias.

4-Fuentes de ingresos

Los beneficios que vamos a obtener provendrán de la venta de agua a domicilio y la venta de los envases donde almacenar el agua, juntos con los sistemas de refrigerado y los sensores de cantidad de agua en su interior.

5-Canales

Los canales mediante los cuales la gente podrá tener obtener nuestro producto son: a través del establecimiento donde la gente podrá ir a realizar un pedido, la realización del pedido a través de nuestra aplicación, nuestra página web o mediante una llamada telefónica y, inmediatamente el pedido se tramita y el camión con el agua sale hacia el domicilio.

Nos publicitamos en anuncios en la tele, en la radio, en carteles publicitarios por las calles o mediante el repartimiento de folletos informativos.

6-Relaciones con los clientes

Nuestra base es la confianza y seguridad que le da esta empresa al cliente. Tratamos de vender un servicio de agua continuo, no ocasional. Nos caracterizamos por la cercanía al comprador, siempre con profesionalidad y amabilidad.

Si cualquier cliente solicita una reunión o un encuentro con los directivos de la empresa tan solo deberá llamar al teléfono que aparece en la web y solicitar el encuentro.

7-Recursos clave

Nuestro recurso clave es la utilización y venta de agua del manantial de Jorox.

En nuestra página web o app el cliente podrá conocer todo acerca de nuestra empresa de forma cómoda y rápida.

8- Actividades clave

Nuestras actividades clave son el transporte de agua a domicilio, ya que transportamos el agua refrigerada por todo Málaga y en el momento adecuado, gracias a que nuestra aplicación nos permite conocer el nivel de agua restante de los recipientes reutilizables que nosotros proporcionamos a nuestros clientes.

9- Estructura de costes

Costes fijos

Los costes fijos lo forman las instalaciones que tenemos al lado del manantial para extraer el agua y el establecimiento comercial.

Costes variables

Los costes variables de nuestra empresa suponen la compra de los recipientes reutilizables, los sistemas de refrigeración y los sensores de agua.