

## **Bloque I**

La necesidad que solventamos con YAZZAY está relacionada con la limpieza del hogar, concretamente la limpieza del suelo.

La diferencia con nuestro producto es que puede llegar a realizar no solo una, sino varias tareas (fregar el suelo, barrerlo, pulirlo, e incluso tareas del exterior como cortar el césped...), algo muy útil tanto por el trabajo que ahorra a su propietario, ya que los compradores de este producto, normalmente no tienen mucho, pasan mucho tiempo en casa ya que tienen jornadas largas y este robot evitará que empleen su poco tiempo libre en limpiar su hogar, como la comodidad que supone el que sea multitarea.

El valor de nuestro producto, al ofrecer tantos servicios, obviamente no va a ser cuantitativo, sino cualitativo. La comodidad de depender únicamente de un solo producto para tantas tareas es genuino en el mercado.

## **Bloque II**

Nuestro producto está dirigido a todo tipo de adultos cuyo preciado tiempo puede ser innecesariamente arrebatado por tediosas tareas del hogar (ya sea barrer el suelo o cortar el césped).

El mercado en el que participaremos será masivo. En toda casa es útil un artículo de dicha talante, ya que el usuario puede desatenderse de la limpieza del hogar sin importar el tipo de ámbito domiciliario, tanto para un piso de alguien soltero/a como de una gran casa donde vive una familia numerosa.

## **Bloque III**

Los principales socios que recurriremos son empresas especializadas en electrónica, una que tenemos en mente es Bosch, ya que esta marca tiene un gran sobrenombre en el mercado, nos facilita las piezas de nuestros robots como las tarjetas y procesadores. Seríamos socios ya que a ellos también le viene bien expandirse y abrirse paso en nuevos mercados. También estarán proveedores como BEKO, que estos nos proporcionan las piezas esenciales de la parte de la limpieza, puesto que llevan años en el mercado de la domótica. Y contrataremos a una empresa externa para la creación de los algoritmos y hardware de YAZZAY, esta parte es fundamental ya que necesitamos un perfecto funcionamiento del dispositivo y una buena conectividad para el móvil

## **Bloque IV**

El ingreso se realizará en un único pago, el precio final del producto se decidirá una vez tengamos los costes fijos de producción y variable para poder estimar un beneficio adecuado del producto.

Nuestras fuentes de ingresos van a venir dadas principalmente por la publicidad generada por el revolucionario invento que hemos creado. Otro método que vamos a usar para captar clientes es a través de otros clientes, estos primeros clientes estarán tan contentos con el producto que no dudarán en hacer saber de nuestro producto a sus conocidos y así nos expandiremos de una manera bastante rápida.

## **Bloque V**

La principal forma que utilizará nuestra empresa para dar a conocer nuestro producto será vía internet montando una página web, en la cual podrían encontrar una descripción exhaustiva tanto del producto como del funcionamiento y de todos los extras que se pueden adquirir. Se incluirá en la portada de esta página fotos de YAZZAY y un vídeo explicativo y demostrando su funcionamiento.

La compra de nuestro producto también se hará por nuestra página web a través de un pago con paypal o tarjeta de crédito o tarjeta monedero. Tras recibir el pago, nuestra empresa enviará nuestro producto a través de Correos, empresa que se encargaría de entregar el producto al destinatario, que habría tenido que introducir un nombre, número de teléfono y dirección para poder entregarle el paquete.

Cuando la empresa pueda permitirse llevar sus productos a tiendas o incluso abrir una usaremos como metodo publicitario, escaparates, publicidad con carteles dentro de tiendas grandes como el Media Markt, aparte de continuar con nuestra plataforma online.

En el caso de que abrieramos una tienda propia, ofreceremos a nuestros clientes el transporte del producto hasta su domicilio.

## **Bloque VI**

Empezamos con unas campañas publicitarias las cuales nos darán a conocer, hablaremos y expondremos nuestro producto por las redes sociales y medios de comunicación, iremos a ferias de productos relacionados con los nuestros para aprender de la competencia y darnos a conocer. Intentaremos crear mucha expectación con la salida de nuestro producto. Para mantenerlos haremos encuestas para ver las posibles mejoras que se pueden implementar. Para hacerlos crecer seguiremos estudiando los avances de marketing mediante los seguimientos de nuestros principales compradores, así podemos saber los índices de mejora.

## **Bloque VII**

Primero de todo, necesitaríamos alguna fuente de financiación externa que nos proporcionará los recursos suficientes y necesarios para llevar a cabo nuestro proyecto se construir un robot que facilite las tareas domésticas.

También necesitamos asociarnos o contratar gente que tuviera los conocimientos necesarios para poder fabricar un robot, ya que nosotros no disponemos de ellos, y también necesitaríamos la ayuda de gente que conozca este tipo de productos como los Rumba y que tenga experiencia para así poder implementar mejoras en el producto.

Otro elemento a tener en cuenta para poder fabricar nuestro producto, sería el espacio, ya que requeriría bastante espacio toda la maquinaria necesaria para fabricar el robot.

Pero lo más importante de todo, es que necesitamos fijar unos objetivos para poder ir a por ellos y cumplirlos para que nuestro producto triunfe.

## **Bloque VIII**

Nuestra mayor prioridad sería que la producción fuese perfecta o lo más cercano a este término, que ninguno de nuestros robots tuviese ningún defecto, aunque todos serían probados antes de ser enviados a algún domicilio estando seguros de que no tienen defectos de fábrica.

En segundo lugar, estaría la solución de problemas, ya que en nuestra web, nuestros clientes tendrán un apartado donde podrán ponerse en contacto con nosotros tanto para plantearnos dudas como problemas que están teniendo con el producto. En el caso que sea un problema intentaremos mandar a alguien lo antes posible que examine el robot y lo intente arreglar si es un problema de fábrica sería totalmente gratuito, por el contrario si a sido por un mal uso se le informaría al cliente previamente de la cantidad que le costaría arreglarlo.

Por último, tendríamos que tener cuidado si nuestro producto triunfa que no se nos colapse nuestra web para que nuestros compradores no les produzca una sensación de desconfianza y enfado hacia nuestra empresa.

## **Bloque IX**

Uno de los costes más importantes a tener en cuenta, serían los costes fijos, porque fabricar las diferentes piezas del robot conlleva un coste muy alto. También sería necesario evaluar los costes variables, ya que aunque estos sí que varíen según la producción, generan un gasto considerable, principalmente causado por la compra de materias primas.

Las economías de escala no nos afectarán demasiado ya que fabricar piezas tan complejas es una tarea muy costosa y la producción no puede llevarse a unos niveles tan elevados, esto hace que los costes de producción no se reduzcan apenas y las economías de escala no estén muy presentes en nuestra cadena de producción.