

Bloque 3 StartInnova

Por: Marco Díez, David Rodríguez, Adrián García, Andrea Perín y Alejandro de la Torre

Proposición de valor

Nuestro proyecto resuelve los problemas de tiempo cocinando para que puedas relajarte y disponer de un rato de libertinaje y despreocupación por ver que hay que cocinar. Nuestro proyecto consiste en un robot de cocina automático.



Lo que hace diferente nuestra idea es la innovación de poder conectar el robot con tu nevera para no tener que añadir habitualmente los alimentos para cocinar. Mientras que en el caso de nuestros competidores debes añadir alimentos diariamente para que haga tus platos. Además esta máquina inteligente tiene la mejor calidad/precio del mercado con sus refinados diseños a elección del cliente.

Segmentación del mercado

Principalmente nuestro producto está enfocado a personas con un alto poder adquisitivo que no tiene tiempo para cocinar o bien quiere recurrir a un producto que cocine por ellos platos de chefs de talla mundial. Nuestros clientes valoran la eficiencia y la sofisticadez de nuestro producto. Otro potencial cliente que tenemos en mente abordar es el de alta cocina o cocina de élite industrial, como cruceros bodas etc, para la elaboración de platos exclusivos para mucha cantidad de personas.



Sociedades clave

Nuestros proveedores son empresas de exportación de materia prima, sobre todo metales, ya que nuestro producto se confiere única y totalmente en nuestra fábrica. Algunos de los inversores son programas muy conocidos de televisión a los que ofrecemos nuestro producto gratuitamente para que



los utilicen. Somos 4 socios y una persona externa que contribuye económicamente y moralmente. Cada uno de nosotros tiene un papel en la empresa, varios puestos muy importantes como director, director comercial, ingeniero jefe y jefe de recursos humanos. También contamos con un extenso personal que se distribuye en distintos sectores, fabricación, gestión, distribución y publicidad.

Fuentes de ingreso

Nuestros clientes han de estar dispuestos a pagar una alta suma de dinero por la compra de nuestros activos, pues será la principal fuente de ingresos de la empresa, y debido a la naturaleza del producto tendremos precios fijos. Los pagos podrán ser tanto únicos como recurrentes. Aún siendo un producto enfocado a la venta, también ofrecemos servicios de préstamo o alquiler para aquellos clientes que requieran de manera breve los servicios de nuestro producto por un precio notablemente menor.



Canales

Nuestro canal de comunicación con los clientes se establecerá a través de nuestra página web o nuestras oficinas con el mejor servicio de atención al cliente. Además la venta y visualización de nuestro producto “BEPIS” se completará en la misma página online por la cual se nos puede contactar. La distribución y el envío de los robots se completará con una compañía de transporte privada, la cual tendrán un sistema de rastreo para que los clientes puedan observar la localización del producto.



Relación con los clientes

Nuestra relación con los clientes es cercana y transparente si hay algún problema nos encargaremos personalmente para lograr un ambiente familiar cercano y de plena confianza que



nos haga destacar ante nuestros rivales además de contar con un sistema de instrucción donde enseñaremos a nuestros consumidores como usar nuestro producto de manera totalmente gratuita.

Recursos claves

El recurso físico más importante en nuestro proyecto es la nave industrial en la que se realizara el producto, la cual es propiedad de un inversor cercano a la familia de uno de los socios. Desde ésta saldrán los camiones con la mercancía preparada para la venta. Aquí trabajaremos con un equipo altamente cualificado en robótica. También tendremos unas pequeñas oficinas en las afueras de Madrid donde se gestionará la empresa y estará el departamento de recursos.



Actividades clave

Producción

Se realizará En una nave industrial con nuestro más que capacitado equipo de productores mediante una cadena de montaje que no permite producir de una manera mas rapida y economica.

Solución de problemas

La solución de problemas se realizará de personalmente y de forma totalmente gratuita e inmediata para fomentar la cercanía y confianza con nuestros clientes.

Actividades de red

Desde los S. Coop. Manolikos creemos que la actividad de redes es una de las más importantes ya que nos permite estar en contacto directo con nuestros consumidores



Estructura de coste

Los gastos del proyecto son en su mayoría fijos, pues dependerá del coste de los materiales de producción y el coste de distribución y publicidad del producto, que dependen de la demanda de este.

En cuanto a costes fijos, el alquiler de unas instalaciones donde trabajar sobre el producto y el alojamiento de la página web de la empresa, donde principalmente se anunciará.

