



ELECTRO-CLOTHES

Daniel Jiménez Hernández

Mario Luis Flores

Miguel Ángel Olalla Campo

Parvez Hossain

John Tamay



Introducción

Somos una **empresa de seguridad** en la que trabajamos con productos textiles electrificados.

Nuestro producto estrella, es un tipo de ropa, que produce una corriente **eléctrica cuando el cliente se enfrenta a una amenaza** que pueda poner en peligro su integridad física.



Propuesta de Valor

Por qué debería un cliente usar nuestro producto en lugar de lo que ofrece la competencia

Funcionalidad

Nuestros productos **sirven para proteger** al cliente de un **ataque físico**. Al producirse dicho ataque se activarían los circuitos eléctricos internos del chaleco, camiseta, abrigo, etc. que tengas puesto y **soltaran una descarga** que evitaría que se produzca la agresión.

Somos pioneros en el sector textil-eléctrico. Actualmente no se cuenta con otra empresa que ofrezcan nuestros servicios.

No tenemos una competencia directa mas que pequeñas empresas de pulseras u otros utensilios eléctricos pequeños. Nosotros, al ofrecer un todo en uno, añadimos comodidad al uso del producto, además de facilidad de uso y una mayor protección, puesto que la zona que se protege es mas amplia.

El producto estará constituido por una parte superior, parte inferior o ambas, a decisión del consumidor.

¿Qué ofrecemos que nadie más ofrece y por qué lo que ofrecemos es mejor?

El propósito de nuestra empresa **es ofrecer la mayor seguridad** posible a nuestros clientes, con el objetivo de que cuando efectúen sus salidas a la calle tengan plena libertad y seguridad para dirigirse hacia donde deseen, sea el lugar que sea, sea la hora que sea...sintiéndose siempre totalmente protegidos.

Ofrecemos seguridad y comodidad al mejor precio del mercado.

Porque nuestros materiales textiles y eléctricos son de empresas de alta calidad y eso asegura una mayor vida útil del producto.

Aportamos un mecanismo de defensa al usuario ya que en caso de agresión en la calle u otro lugar generará una “pequeña descarga eléctrica” en el agresor, protegiendo así al máximo a la víctima.



Genera durante 5 segundos pulsos eléctricos interrumpidos de solamente 100 microsegundos (0,0001 segundo) cada uno. El voltaje recibido durante su uso es 1.200 voltios y la corriente es de 0,0021 amperios.

¿Cómo podemos hacer que la vida de nuestros clientes sea mejor?

Este producto confiere en su usuario total seguridad y confianza, pudiendo realizar cualquier actividad que desee sin miedo a sufrir ningún tipo de ataque o altercado.



Segmentación de mercado

- Nuestro producto está dirigido a todo el mundo que necesite sentirse más seguro a la par que cómodo.
Estaría encauzado, básicamente, a todas las personas que necesiten o quieren sentirse **a gusto y tranquilo**, sin pensar en que pueden estar en peligro. A la par nuestro producto va enfocado también a la gente que tenga o haya tenido **problemas de acoso**.
- Respecto a la edad mínima para la compra de nuestro producto, sería la mayoría de edad, puesto que se manejan aspectos algo peligrosos y se pide **un mínimo de responsabilidad** a la hora de manejar nuestro producto.

-Perfil del consumidor: Nuestro nicho de mercado está enfocado a la gente joven que salga de casa regularmente (población urbanita).

-Personalidad: Personas interesadas en su seguridad y bienestar cuando se vean **implicados en situaciones de riesgo**.

Nos enfocamos más concretamente en usuarios que vivan en la ciudad, que sientan que puede correr algún riesgo, sin descartar tampoco a gente de pequeñas ciudades o pueblos.

-Estilo de vida: Nuestro producto es económicamente accesible.

Es un producto vinculado con gente que sale de fiesta; personas jóvenes y con una constitución más pequeña; además de las personas que se quieren sentir completamente seguras en la vuelta a casa.

Nuestra intención es adaptar nuestro producto a nuestros clientes.



Sociedades clave

Trabajamos con **grandes empresas** de seguridad como Prosegur y Securitas Direct.

Al trabajar con empresas de seguridad **podemos mejorar y actualizar** nuestro producto según las necesidades del consumidor.

También contamos con una **asociación con Amazon** para vender el producto de manera online y a través de todo el mundo.

A través de la alianza que mantenemos con Securitas Direct ofrecemos **un servicio extra**. En caso de sufrir un ataque fuera de casa nuestro producto estará en **conexión directa con las oficinas de Securitas Direct** las cuales recibirán un aviso de emergencia. Ellos se encargarán de avisar a las autoridades competentes.

-Calidad: A la hora de la fabricación del producto trabajamos con las mejores empresas textiles **para asegurar la mayor calidad de nuestra ropa**. **Trabajamos con Inditex** además de las marcas más conocidas en el ámbito de la ropa deportiva (**Nike y Adidas**) y con marcas de ropa más elegante (**Lacoste**). También con empresas del sector eléctrico (Endesa, Iberdrola y Naturgy).

Tendremos nuestras redes sociales para informar a todo el mundo de nuestros avances y modificaciones en nuestro producto además de nuevas asociaciones.

Instagram con el apoyo de Facebook para promocionar nuestros productos y **Twitter** para una mejor comunicación con el cliente. **Resolveremos dudas y cualquier aclaración** que sea necesaria para poder mejorar y que nuestro producto sea lo que quieren y lo que necesitan nuestros clientes.



Recursos clave

Los recursos clave son fundamentales para **asegurar una eficacia completa** del producto.

-Recursos Físicos: **Nuestras fabricas** y empleados expertos y con alta formación y valía demostrada.

-Recursos Intelectuales: El producto estará patentado, lo que conllevará ventajas como tener el derecho exclusivo de explotación impidiendo que terceros puedan utilizar nuestra idea y teniendo herramientas legales efectivas para poder actuar en caso de que copia.

-Recursos Económicos: Gracias a nuestra alianza con Securitas **Direct** contamos con los mejores materiales del mercado.

-Recursos Humanos y Financieros:

1. Contamos con los **mejores diseños del mercado**
2. Nuestras tiendas físicas están **100% homologadas** y poseen un ambiente cómodo y familiar.
3. También, gracias al acuerdo **con Amazon**, nuestras ventas online cuentan con **toda la fiabilidad posible**.
4. Y por supuesto los **mejores materiales del mercado**.
5. Podrán encontrar información de nuestros productos en las redes sociales y en las **campañas publicitarias** que hacemos.



Relación con los clientes

- Construcción de una imagen favorable de nuestra empresa. Queremos que se nos asocie como una empresa fiable, trabajadora y que escucha, que tiene en cuenta las opiniones de sus clientes.
- Ganar la confianza del comprador mediante redes sociales y un trato excelente entre vendedor y cliente.
- Buscaremos afianzar una clientela fija sin olvidar la atracción de nuevos compradores.
- Atención al cliente para resolver los problemas que pueden surgir con el producto. Para ello se habilitara un número de teléfono, una pagina web y se atenderá también en nuestras propias tiendas.
- Tendremos descuentos generosos para los clientes más fieles, además de una tarjeta de fidelización que aportara descuentos en futuras compras. También se podrá acumular puntos pudiendo conseguirse artículos sin coste alguno.
- Habrá un “encargado” especializado en cada tienda que será el responsable de atender las posibles incidencias o dudas que surjan.
- La política de atención al cliente será muy cuidada y atenta con especial detalle a sus sugerencias, aportaciones... considerándolas estas como un valor añadido a la marca ya que serán tenidas en cuenta para futuros desarrollos. Queremos dejar “Huella” en nuestros clientes.
- Nuestros empleados acudirán al cliente si los notan indecisos para poder orientarles y que puedan elegir el artículo que más le guste o que más vaya con su forma de ser. Los trabajadores estarán especialmente entrenados en técnicas de venta e inteligencia emocional.
- Nuestros empleados irán con una ropa uniformada para que los clientes puedan apreciar la seriedad de nuestras tiendas.
- Tendremos diferentes formas de pago para que el comprador pueda elegir la más conveniente.
- Habrá una adecuada relación precio/calidad del producto buscando siempre la total satisfacción y fidelización de nuestros clientes.



Fuente de ingresos

Nuestra fuente de ingresos se basa en una suma de factores, y los determinamos por:

El coste de los productos textiles + los circuitos eléctricos y la propia electricidad + los costes de producción + costes de transporte

Textil:	10€
Coste electrónico:	25€
Coste de producción:	20€
Costes de transporte:	10€
Total costes	85€

Precio de venta al público : **234,95€**

Margen de beneficio por prenda: 149,95

De este margen hay que tener en cuenta posteriormente el coste de tener tiendas, empleados... así como deducir al final los impuestos correspondientes.

Diseño del producto



Nuestro producto ha sido diseñado de modo especial debido a la utilización de electricidad, necesitamos materiales resistentes, la realización de un circuito muy flexible para mayor duración y resistencia al agua.

También se usa otro tipo de material para el interior de la ropa para mayor suavidad y comodidad del cliente. Añadiendo un plus al precio las camisetas pueden ser modificadas gráficamente al gusto del consumidor por 15€ extra.

Sitio Donde se localiza nuestras tiendas:

Uno de nuestros establecimientos se encuentra en la Gavia centro comercial (Vallecas)

