

ANDREA, SERGIO JUÁREZ Y YOUSSEF

PROPOSICIÓN DE VALOR



El **"boli salsero"**.

Se trata de un aparato en el cuál juntamos varios condimentos para utilizar en el mismo envase.

Tiene el tamaño más o menos de una botella y en la parte superior tiene unos botones, de manera que si aprietas uno u otro, sale una determinada salsa.

Cada establecimiento podrá comprar el producto y rellenarlo con los productos que desee, hasta un total de seis condimentos.

Con este producto pretendemos hacer que las obsoletas bolsitas que ofrecen los locales de comida rápida sean sustituidas por un objeto que contengan todos esos condimentos en un solo aparato, por lo tanto, la necesidad que cubrimos es la de ofrecer mucha variedad de sabores y más facilidad a la hora de condimentar nuestra comida.

Solamente pulsando el botón que usted quiera podrá aplicar el condimento a su comida favorita.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Este producto va dirigido a todos aquellos restaurantes de comida rápida, locales de alimentación y bares que ofrezcan en sus negocios unos menús que pueda nuestro aparato darle un añadido y así facilitar a los consumidores saborear sus alimentos de manera variada, sencilla y rápida. No descartamos en un futuro que nuestro aparato llegue a restaurantes más exclusivos, esto dependerá de la aceptación que va tener en el mercado y de las mejoras que le podamos añadir para perfeccionarlo.



SOCIEDADES CLAVE

En cuanto a la red de proveedores seremos recomendados por una empresa dedicada a la producción de estos condimentos, la cual se encarga de todos ellos, como ketchup, mayonesa, mostaza, barbacoa, alioli, salsa César...-, entre otras.

Contaremos con el proveedor la LABOTA que nos suministra las pipetas de plástico desechables para la fabricación del “boli salsero” como tal.

También, nos va a publicitar una revista llamada “Emprendedores”, que apoya al pequeño comercio y a los nuevos inventos, ellos van a colaborar poniendo el anuncio de su producto en la revista y darlo a conocer.



FUENTES DE INGRESO

El producto está destinado a los restaurantes de comida rápida, locales y bares no a que lo compren directamente los particulares.

Por lo tanto, nuestra fuente de ingresos será de los beneficios que obtendremos de venta del producto a los restaurantes de comida rápida, locales y bares.

El precio del producto inicialmente no será caro.

Al ser un producto sencillo, los costes que a nosotros nos suponen de fabricación no son altos, lo vendemos algo más alto, para obtener beneficio, (7€ precio unitario del producto).

Al tratarse de un producto reutilizable, ya que se puede recargar las veces que el cliente desee, es una buena inversión, porque le resultará mucho más cómodo y a sus clientes, evidentemente, también.

Una vez introducido en el mercado iremos mejorándolo.



CANALES

En principio, para dar a conocer nuestra empresa, repartiremos unos folletos con nuestro producto para darlo a conocer entre nuestros segmentos de clientes, se repartirán por el centro de las ciudades, zonas de bares y de hostelería.

También nos pondremos en contacto con distintos restaurantes de comida rápida a los que mandaremos información a través de correo electrónico.

Una vez los clientes contacten con nosotros, interesados, en comprar nuestro producto, se lo llevaremos personalmente mediante una furgoneta de reparto.

Por tanto, nos encargamos de hacer llegar su producto al cliente final sin intermediarios.

No delega procesos de almacenaje, transporte o atención al consumidor.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado, hablaremos de como estableceremos lazos con los clientes para que nuestras ventas sean sencillas, amenas y cómodas para todo el que compre nuestro producto.

En primer lugar, tendremos que saber cómo captar a estos clientes. Para ello, utilizaremos propaganda en revistas especializadas en restaurantes y páginas web para conseguir captar a nuestros clientes potenciales.

Al haber conseguido captar a estos clientes, viene una de las partes más complicadas de conseguir que es hacer que estos clientes potenciales comprendan tu producto. Para ello, les enseñaremos nuestro lugar de trabajo y como creamos el dispositivo.

Si creemos que alguna empresa está interesada en el producto, les regalaremos unas muestras para que sepa lo que está comprando y hablaremos de cómo lo distribuimos y nuestros precios.

Al final, intercambiaremos nuestros teléfonos para que pueda contactar constantemente para hablarle de promociones, ofertas, y sobre todo, recibir información para mejorar nuestro producto (y la distribución), las dos partes estará satisfecho ya que cumplirán con sus objetivos.



RECURSOS CLAVE

En este apartado, enumeraré todos aquellos activos que necesitaremos para que nuestro modelo de negocio sea exitoso:

- **Físicos.** El local en el que realicemos nuestras labores de empresa, una furgoneta para hacer la distribución del producto, los sistemas informáticos como son los ordenadores, impresoras y la red Wi-Fi y la maquinaria para crear nuestro envase.
- **Intelectuales.** Claramente, la patente del producto, nuestra marca comercial y la base de datos que tendremos de nuestros clientes.
- **Económicos.** Estos son, el capital social que tendremos y el capital líquido que conseguiremos gracias a las ventas del dispositivo. Este dinero lo tendremos para gastos diarios de la empresa e inversiones que tendremos que realizar en futuras ocasiones.
- **Humanas.** Los empleados de la empresa y las relaciones que tengamos con nuestros clientes son las cosas más importantes que hay.



ACTIVIDADES CLAVE

ACTIVIDADES EXTERNALIZABLES

Una de las actividades externalizables en nuestro proyecto es la elaboración de las salsas que se van a introducir en nuestro producto, es decir, cada local de comida rápida, restaurante o bar se encargará de la compra de las salsas e introducirlas en nuestro “boli salsero”. Existen muchas empresas que se encargan de la elaboración de estas salsas.



ACTIVIDADES NO EXTERNALIZABLES

Nos encargaremos de desarrollar la idea del producto hasta perfeccionarla y de la fabricación (en la trastienda de la oficina) y distribución del producto, no habrá intermediarios.

Otra de las actividades que realizará la empresa será la de publicitar el producto y darlo a conocer entre los locales, restaurantes y bares a través del reparto de folletos, envío de información por correo electrónico a nuestros clientes.

ESTRUCTURA DE COSTES

Los costes fijos que vamos a tener son los siguientes:

- Alquiler del local: 450 euros mensualmente.
- Suministros:
 - Agua: 200 € anuales
 - Luz: 800 € anuales
 - Gas: 300 € anuales
- Sueldos: 1100€ / mensuales cada uno.
- Material de papelería y oficina: 1200€

Detallamos a continuación los costes variables:

- Transporte (distribución): 1350€ mensuales.
- Materias primas: 2000€ mensuales.

El coste variable por unidad será de 2.50 € aproximadamente.

CÁLCULO DE PUNTO MUERTO

$$Q = CF / p - CVu$$

$Q = 4500€ + 200€ + 800€ + 300€ + 39600€ + 1200€ / 7€ - 2.50€ = 10355$ unidades. A partir de esta cantidad nuestra empresa empezará a obtener beneficios.

