

Proyecto de producto: Pulsera *La Violeta*

Leticia Julia Beitia Pérez
María Gómez Lasalle
Laura Vaca Sánchez



Índice

1. Producto	páginas 2-5
2. Problema o necesidad que vamos a solucionar	página 6
3. Clientes	páginas 7- 8
4. Tipos de relaciones	página 9
5. Prototipo del producto	página 10-11
6. Red de Partners	página 11
7. Estructura de costes	páginas 12-14
8. Umbral de rentabilidad	página 15



1 . PRODUCTO

1. 1 Proceso de lluvia de ideas

- Pulsera antiabuso
- Pulsera con desodorante
- Pulsera con colonia
- Pulsera de enjuague bucal

1.2 Valoración de las ideas y elección de la idea de negocio

- **Pulsera anti abuso:** El objetivo de esta pulsera es principalmente evitar agresiones sexuales, aunque también puede ser utilizada por personas que pueden ser potencialmente agredidas o que se sientan en peligro, como víctimas de bullying, homosexuales, transexuales, niños, etc. Esta pulsera consta de dos botones y estos están conectados a una aplicación en el móvil. Uno de ellos es para cuando aquellas personas que yendo por la calle sientan peligro, puedan pulsarlo. Al pulsar este botón la aplicación recibirá la ubicación a tiempo real y se la enviará a unos números de contacto en caso de emergencia previamente introducidos en la aplicación. Además, se enviará un mensaje avisando de que esa persona se siente en peligro. Este primer botón solo es por precaución, no va a avisar a la policía, mientras que el otro botón, cuando se pulsa, llama a la policía directamente ya que la persona que lo ha pulsado se está sintiendo agredido en ese momento. Además, hemos considerado que, una vez consolidada la empresa, un 1,5% de los beneficios de esta pulsera irán directamente dedicados a asociaciones de apoyo a mujeres maltratadas y marginadas. Las pulseras se venderán en aquellas tiendas que cuenten con productos tecnológicos. Su contra es la existencia de relojes inteligentes, pero esta pulsera está camuflada y funciona exclusivamente para esto y más rápidamente.
- **Pulsera de enjuague bucal:** Estas serán pulseras que en su interior cuenten con un enjuague bucal que se podrá utilizar cuando no se esté en casa y se haya comido fuera. Esto hará que siempre se tengan los dientes limpios. En el tapón habrá un regulador para que así de este modo no se gaste rápidamente y pueda tener más usos. Se venderá en farmacias, supermercados, parafarmacias y tiendas de cosméticos.



- **Pulsera de colonia:** Esta pulsera llevará colonia en su interior para poder oler bien siempre. Contra: no cabe mucho producto.
- **Pulsera desodorante:** Está pulsera expulsará desodorante. Contra: no cabe mucho producto.

Tras la lluvia de ideas, queríamos no cerrarnos a un solo tipo de pulseras y crear una marca que ofreciera todas las posibilidades de pulseras, pero hemos decidido elegir solo una ya que sería muy difícil producir todos estos nuevos artículos a la vez.

El producto que hemos elegido es la pulsera antiabusos ya que creemos que es la más innovadora, útil y que aporta más a la sociedad, ya que nosotras mismas compraríamos nuestro producto si saliese en el mercado. La pulsera se llamará *Pulsera Antiabusos La Violeta*.

En este proyecto hemos decidido que nuestra empresa se llamará *Carry it on*. Este empresa la conformamos Laura Vaca Sánchez, Leticia Beitia Pérez y María Gómez Lasalle.

1.3. Análisis DAFO

Finalmente hemos llevado a cabo un DAFO para poder observar cuál son las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo tecnológico de dos productos: pulsera y aplicación • Es posible que no se evite la agresión, pero creemos que esta pulsera puede evitar que vaya a más y acabe en tragedia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de relojes inteligentes como el Apple Watch con llamada de emergencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuestro primer botón puede prevenir muchas agresiones que no se podrían parar ya en curso • Abarcamos un amplio mercado: las mujeres son más de la mitad de la población mundial, más cualquier persona que se pueda sentir en peligro o que quiera sentirse más segura. 	<ul style="list-style-type: none"> • Este producto podría evitar agresiones o hacer más fácil la captura del agresor • Podría ser financiado por el Estado • Poseía salvar la vida a luchar personas



1.4. Explicación breve de la idea de negocio

Este negocio consiste en una empresa que producirá una pulsera digital de seguridad. Esta pulsera tendrá dos funciones: hacer sentir más seguro a su portador o portadora en momentos de miedo y avisar de agresiones que ocurran en este momento.

La pulsera contará con dos botones y estará conectada a una aplicación que se podrá instalar en cualquier dispositivo móvil. En la aplicación habrá dos listas de contactos, cada una conectada con uno de los botones de la pulsera.

El primero de los botones será pulsado en situaciones de miedo e inseguridad, como se ha dicho anteriormente. Al ser pulsado enviará un mensaje con la ubicación actual del usuario para que se le pueda seguir el rastro por parte de aquellas personas que lo reciben. Las personas que lo revisan pueden ser familiares, amigos o personas cercanas que habrán sido seleccionados previamente por los usuarios que compren este producto.

El segundo botón será el más importante, ya que se utilizará en casos de emergencia, donde se esté produciendo cualquier tipo de ataque o agresión. Su lista de contactos estará conectada con la policía (091) y con urgencias (112), que podrán acceder a la ubicación a tiempo real.

Finalmente la pulsera contará con un sensor que capta y mide las pulsaciones, que llamará directamente a urgencias en caso de cualquier bajada o subida peligrosa de las pulsaciones que pueda llevar a la muerte.

1.5 Forma jurídica de nuestra empresa

Nuestra empresa será una Sociedad Limitada Nueva Empresa, la cual consiste en una sociedad limitada con facilidades administrativas y fiscales para sus constitución. El número de socios es entre 1 y 5 personas físicas (nosotras somos 3). Nuestra responsabilidad será limitada al capital aportado. El capital mínimo será 3.012€ y el máximo 120.000€. El impuesto que pagaremos será el IS pero con ventajas. Para acabar, el capital se divide en participaciones.



2. PROBLEMA O NECESIDAD QUE VAMOS A SOLUCIONAR

Esta pulsera aporta seguridad al cliente. Esta necesidad según la pirámide de Maslow es básica para que los seres humanos puedan cubrir otras.

Somos conscientes de que existen pulseras localizadoras que se utilizan en los casos de órdenes de alejamiento, como las que hay entre parejas/exparejas donde la mujer ha sido maltratada. Pero resultan demasiado aparatosas y no son accesibles al consumidor.

También sabemos que hay relojes electrónicos con los que se puede llamar o escribir mensajes de texto y que hay pulseras que miden el pulso de ancianos y que llaman a asistencia en caso de que sea necesario.

Nuestro producto ofrece seguridad de una manera discreta y fiable de manera conjunta a todas las personas que quieran comprarlo.

Es más rápida que cualquier otro mecanismo a la hora de pedir ayuda ya que no hay que pararse a llamar a alguien por teléfono o por un reloj inteligente, y no hay que pararse a enviarle tu ubicación a tiempo real por WhatsApp a un contacto; con solo pulsar un botón tu contacto, contactos o policía ya saben que te sientes/estás en peligro, y además, dependiendo de la situación podría ser positivo que el agresor no se diera cuenta de que se ha pedido ayuda, o sí.

Además, nuestro producto ofrece algo nuevo: acaba con la sensación de peligro en la que no se puede demostrar que se esté en verdadero peligro. Una persona que no se sienta segura puede tener la certeza, al pulsar el primer botón, de que sus contactos saben que se siente insegura y pueden ver su ubicación en tiempo real en todo momento y estar alerta por si pasa algo. Vivir sintiéndose seguro, marca una gran diferencia a ir con miedo por las calles de tu ciudad.



3. CLIENTES

Este producto va dirigido principalmente a todas las mujeres. Algunos ejemplos son aquellas mujeres maltratadas por su maridos y que tienen órdenes de alejamiento (las cuales no siempre funcionan) o aquellas que viven en zonas poco seguras y que pueden sufrir agresiones sexuales o acoso callejero.

Pero no solo va dirigido a ellas, también va dirigido a aquellas personas que puedan sentirse en peligro alguna vez. Otros ejemplos pueden ser personas que sufren bullying o lo han sufrido, por tanto si se sienten acosadas, a través de esta pulsera podrán solicitar ayuda. También, pueden ser aquellas personas que formen parte del colectivo LGTBI+, debido a que en muchas ocasiones sufren ataques homófobos, transfobos, etc. (como el reciente caso ocurrido en nuestra ciudad <https://www.elnortedecastilla.es/valladolid/muere-persona-transexual-20180923011747-nt.html>). Así mismo, las agresiones xenófobas también se pueden combatir a través de este producto.

Por último, nuestro producto también puede ayudar a personas mayores o jubiladas, que en muchas ocasiones sufren robos, al igual que aquellas que son dependientes a causa de enfermedades, por ejemplo, quienes sufren ataques epilépticos. Esto se hará a través de el medidor de pulsaciones que avisará en caso de ataque epiléptico, infarto, etc.

Por tanto, este producto quiere evitar y prevenir cualquier tipo de peligro y acercar la seguridad a todo el mundo .

Hemos considerado que este producto lo adquieran estas personas basándonos en varios datos recogidos en la siguiente tabla.

En la tabla calculamos con datos objetivos los posibles clientes que tendremos (16.500.784 personas en España). De ellos estimamos que un 3% comprarán nuestro producto, lo que resultarían 495.000 personas.



CARRY IT ON™

El primer año estimamos que de las 495.000, un 5% comprará nuestro producto, es decir, 24.750 personas, aproximadamente, ya que será algo nuevo en el mercado y en proceso de darse a conocer.

A partir de el primer año esperamos que nuestras ventas crezcan, ya que la sociedad ya conocerá nuestro producto mediante la publicidad y el boca a boca. Por ello, estimamos que en cuatro años nuestras ventas se dupliquen.

Clientes potenciales en España

	Año	Porcentaje	Población total (personas)	Fuente
Población total en España	2018		46.116.884	Statista
Total población femenina en España	2018		23.777.015	Statista
Población femenina de entre 15 y 19 años		2,3 %	1.060.688	populationpyramid.net
Población femenina de entre 20 y 24 años		2,3 %	1.060.688	populationpyramid.net
Población femenina de entre 25 y 29		2,5 %	1.152.922	populationpyramid.net
Personas que se declaran homosexuales		1,56 %	719.423	Wikipedia
Tasa de la población nacional que es inmigrante	2017	9,8 %	4.519.454	Index mundi
			8.513.175	
Mujeres víctimas de violencia de género (*)	2018		47	INE
Hombres víctimas de violencia doméstica (*)	2016		10	Poder judicial
Víctimas de acoso escolar	2015	9,3 % (sobre 4.608.065 personas de entre 10 y 19 años)	428.550	INE
Víctimas de ciberacoso	2015	6,9 % (sobre 4.608.065 personas de entre 10 y 19 años)	317.956	INE
			746.506	
Tasa de Dependencia de la población mayor de 65 años	2018	29,61 % (sobre 11.888.433 personas mayores de 65 años)	3.520.165	INE
Personas con discapacidad o dependencia	2018		2.148.548	INE
Personas con epilepsia	2019	1,5 %	700.000	INE
Personas con esquizofrenia o trastornos asociados	2019	1,3 %	600.000	INE
Personas con deficiencias mentales	2008		160.471	INE
Personas con deficiencias visuales	2008		35.117	INE
Personas con deficiencias de oído	2008		31.986	INE
Personas con deficiencias del lenguaje, habla y voz	2008		3.802	INE
Personas con deficiencias del sistema nervioso	2008		41.014	INE
			7.241.103	
Total			16.500.784	

(*) Estas personas no podrán comprar nuestro producto pues han sido asesinadas, pero la cifra podría bajar en los años siguientes gracias a nuestro producto.

En negrita están seleccionados aquellos datos que hemos usado en la suma de de nuestros clientes potenciales.



4. TIPOS DE RELACIONES QUE NUESTRA EMPRESA VA A ESTABLECER CON ESTE SEGMENTO ESPECÍFICO DEL MERCADO Y CANALES

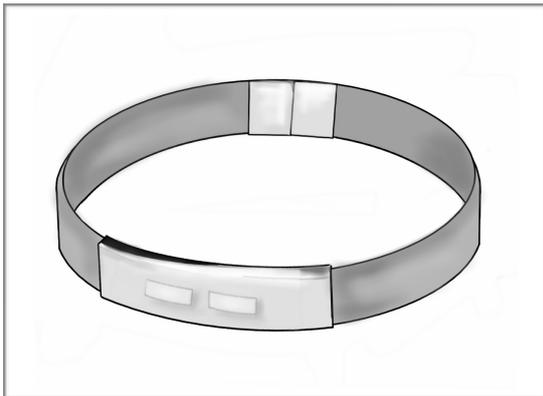
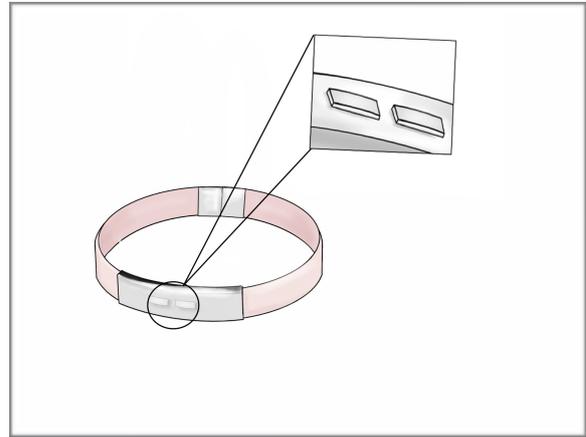
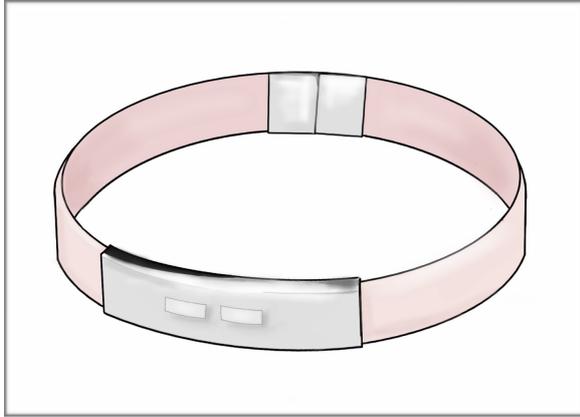
Nuestra empresa quiere establecer una relación de confianza con nuestros clientes, gracias a la cual se encuentren a gusto con el producto y al mismo tiempo vez seguros, puesto que es nuestro principal objetivo. También, buscaremos adquirir continuamente nuevos clientes ya que una vez comprada esta pulsera no hará falta comprar otra. Para ello, llegaremos al público más joven a través de las redes sociales, y al resto de sectores de todas las edades a través de la radio y carteles publicitarios. Esto hará que al inicio del proceso contratemos una empresa de marketing para que lance nuestro producto al mercado y llegue antes al público. Además, a través de la confianza que establezcamos con nuestros clientes, estos se lo contarán a familiares y amigos y no serviremos del “boca a boca” para captar más clientes.

Este producto contará con dos años de garantía y un servicio de atención al cliente automatizado, pero se podrá recurrir a un servicio personalizado con previa cita en caso de algún problema, puesto que nuestro informático también se encargará de resolver cualquier inconveniente. Además, con el producto vendrá con un manual de instrucciones en varios idiomas para que resulte más fácil la utilización de este y el acceso a nuestra atención personalizada.

Nuestro producto se venderá en portales web como Amazon, EBay o Aliexpress. También crearemos nuestra propia página web, donde se podrá adquirir este producto. Por otro lado, se venderá en tiendas físicas de tecnología y en grandes superficies como El Corte Inglés, Carrefour, Media Market...

Finalmente, queremos llevar a cabo un compromiso social con la venta de estas pulseras, por tanto después de dos años y cuando la empresa esté asentada en el mercado dedicaremos el 2,5% de nuestros ingresos a asociaciones de mujeres y discapacitados. Además el compromiso social también será con el medio ambiente siendo los materiales reciclados como el acero inoxidable.

5. PROTOTIPO DEL PRODUCTO





Estos son los prototipos de nuestro producto. En un diseño discreto, sencillo y elegante, integramos los botones en una placa de acero inoxidable que contendrá todos los componentes tecnológicos, un cierre del mismo material y una correa de cuero (última imagen) o silicona (el resto de los diseños) en los colores que se muestran arriba. Además, contará con un sensor que permite captar las pulsaciones de nuestros clientes para que en el caso de estén por encima de la media o por debajo, activar el sistema de seguridad. También incluye un chip localizador para mandar la ubicación a tiempo real. Finalmente, también incluye un sistema de bluetooth para conectar la pulsera y la aplicación, así es posible el paso de información de la pulsera al móvil.

El objetivo de este diseño es que pueda llevarse todos los días sin ser algo que destaque, y que sea estético.

6. RED DE PARTNERS

Nuestra empresa subcontratará los servicios de una empresa productora, encargada de llevar a cabo nuestro producto. Por tanto, será esa empresa quien compre los materiales, cuente con los trabajadores para crear la pulsera y se encargue del transporte hasta nuestras oficinas y almacenes, asegurándonos así de que nuestra empresa pueda encargarse de su sector sin preocuparse de otras cuestiones. Gracias a ello, los costes serán menores y nos ahorraremos también la formación.

Una vez estén en nuestra oficina, nosotras nos encargaremos de distribuir las pulseras a nuestros clientes y de la gestión de la empresa, y el informático de crear la aplicación y del servicio técnico. Los otros dos técnicos se encargarán de conectar los botones con la pulsera e instalar todo el sistema encargado de detectar el pulso.

7. ESTRUCTURA DE COSTES

	Importe en base imponible	Periodicidad	% IVA	Links	Total
App	18.800 €	Es un único gasto, ya que una vez creada la aplicación no se volverá a crear otra, sino que se irá actualizando y eso será parte de la labor del informático y por tanto está dentro de su sueldo.	0 %	www.cuantocuestamiapp.com	
Alquiler Oficina central / viene equipada	120 €	Mensual	16 % 19,2€	https://www.consalud.es/pacientes/en-espana-hay-unas-600-000-personas-con-esquizofrenia-o-trastornos-asociados_36884_102.html	
Alquiler almacén	900 €	Mensual	16 % 144€	https://www.idealista.com/inmueble/84034622/	
Tres ordenadores (uno para cada una)	549 €/1647€	Es un único gasto, ya que una vez comprados no se cambiarán hasta que dejen de funcionar	Incluido en el precio	https://www.elcorteingles.es/electronica/A27628235-all-in-one-hp-24-f0031ns-amd-a9-8-gb-1-tb-hdd-amd-radeon-r5/	



CARRY IT ON™

	Importe en base imponible	Periodicidad	% IVA	Links	Total
Un informático para la creación de la aplicación y el servicio de asistencia	1500 € Se tiene que añadir el 25% de la seguridad social (375€)	Mensual			
Dos técnicos que conecten la aplicación con las pulseras y controlen que los mecanismos están bien	1000€ En 2000€ en total por los dos 25% de la seguridad social (250€ por cada uno)	Mensual			
Internet	26,90 €	Mensual	Incluido en el precio	http://www.movistar.es/particulares/internet/adsl-fibra-optica/fibra-optica-100mb	
Teléfono	45 €	Mensual	Incluido en el precio	http://www.movistar.es/particulares/movil/tarifas-contrato/contrato-20-plus	
Luz	50 €	Mensual	Iva incluido	https://www.iberdrola.es/luz/plan-estable	
Publicidad, propaganda y relaciones públicas	2.000 €	Mensual	16 % 320€	http://www.glocally.eu/es/	
Servicios bancarios	0 €	Mensual	0 %	https://www.bancosantander.es/es/particulares	
Primas de seguro	58 €	Mensual	0 %	http://www.mutuatfe.es/seguro-comunidad/	



	Importe en base imponible	Periodicidad	% IVA	Links	Total
Material de oficina	100 €	Mensual	0 %		
Cámaras de vigilancia	70 €	Mensual	16 % 11,2€	http://www.videovigilancia.plus	
Otros gastos	200 €	Mensual	16 % 32€		
Subcontratación	4,14\$ -4,36\$ por unidad 3,64€ por unidad 2.100x3,64= 7.644€	Mensual / alrededor de 2.100 pulseras se compran al mes/ varía si tenemos muchas pulseras en stock	0 %	https://spanish.alibaba.com/product-detail/m3-smart-band-for-kids-women-men-waterproof-tracker-fitness-watch-50045645934.html	
TOTAL	35.157		1.401,4		36.559,3€ (El primer mes, pero durante el año sería menos, puesto que hay precios únicos. Por lo que una vez pagados los precios únicos al mes serán 15.757,3 €.)

Tras ver nuestros gastos, estimar el número de personas que nos comprarían las pulseras al año y calcular cuántas personas nos las comprarían al mes (2.100 personas al mes), hemos decidido que para cubrir nuestros gastos el P.V.P será de 30€, puesto que hemos dividido nuestros costes entre el número de pulseras que estimamos vender al mes. Nuestros benéficos serían nulos en 18€ por lo que hemos añadido 12€ para el P.V.P y así nosotras contar con benéficos.

8. UMBRAL DE RENTABILIDAD

Hemos calculado el umbral de rentabilidad, es decir, la cantidad de unidades que debemos vender para que el beneficio sea cero, o sea, para no ganar ni perder. Esta cantidad es 1.096 uds. Según nuestros cálculos, nuestro negocio obtendría beneficios ya que venderíamos alrededor de 2.100 pulseras al mes, 1000 unidades por encima del umbral de rentabilidad.

Datos	€				IT	=	CT
Costes fijos	28.915,3				$IT = PVP \cdot Q$	=	$CF + CV_{me} \cdot Q$
Costes variables	3,64 por unidad				$PVP \cdot Q$	=	$CF + CV_{me} \cdot Q$
Precio	30						
Unidades	CF	CV	IT		$30Q$	=	$28.915,3 + 3,64Q$
0	28915,3	0	0		$30Q - 3,64Q$	=	28.915,3
100	28915,3	364	3000		26,36Q	=	28.915,3
200	28915,3	728	6000		Q	=	1096 901/960
300	28915,3	1092	9000		Q	=	1.096 uds
400	28915,3	1456	12000				
500	28915,3	1820	15000				
600	28915,3	2184	18000				
700	28915,3	2548	21000				
800	28915,3	2912	24000				
900	28915,3	3276	27000				
1000	28915,3	3640	30000				
1100	28915,3	4004	33000				
1200	28915,3	4368	36000				
1300	28915,3	4732	39000				
1400	28915,3	5096	42000				
1500	28915,3	5460	45000				
1600	28915,3	5824	48000				
1700	28915,3	6188	51000				
1800	28915,3	6552	54000				
1900	28915,3	6916	57000				
2000	28915,3	7280	60000				

