

EuroAirpods

Somos un grupo de cuatro alumnos que presentara un plan de empresa que hemos desarrollado para el futuro
Constará de los siguientes puntos

Jorge Rodrigo Zurita Jiménez

Ander sanz

Unai Vazques

Jon beloki

EuroAirpods

VALOR AÑADIDO

Somos una empresa que se enfoca en el desarrollo, comercialización y venta de un nuevo tipo de auriculares inalámbricos diseñados para ofrecer un mayor confort a deportistas, omitiendo gracias a ellos la necesidad de portar el teléfono móvil o el dispositivo de reproducción de música mientras haces deporte.

Nuestros auriculares tienen incorporado un sistema similar al de una emisora de radio, de manera que reciben la música desde nuestro dispositivo móvil que podremos dejar en casa, evitando las molestias que supone llevarlo encima.

Tanto los ajustes de volumen como las opciones para parar la canción o cambiarla se controlan mediante un sistema de botones incorporado en los auriculares.

Preocupándonos también por la comodidad de los clientes al usar los auriculares, ofrecemos todo tipo de diseños que se adaptan a cada persona, todos nuestros productos vienen acompañados con pequeñas almohadillas para los auriculares de distintos tipos para también adaptarse a todo tipo de orejas.

Por otra parte estamos atentos a escuchar consejos de nuestros clientes para mejorar nuestros productos y ofrecer una calidad máxima al mejor precio del mercado y poder llegar así a la cima de la venta de este tipo de productos.

Nos gustaría ofrecer:

- Buena calidad
- Bajo precio
- Un valor añadido para deportistas



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros auriculares están dirigidos a diferentes tipos de personas dependiendo de los siguientes parámetros:

EDAD

Están dirigidos a clientes jóvenes o de mediana edad interesados en las nuevas tecnologías.

AFICIONES

El cliente principal será aficionado al deporte y más concretamente a corredores y ciclistas.



SOCIEDADES CLAVE

Nuestros principales socios y proveedores serán las siguientes empresas:



Spotify

Nos ofrece toda la música necesaria para los clientes a cambio de publicidad, de tal modo que para que los clientes puedan disfrutar de música ilimitada tendrán que escuchar de vez en cuando pequeños anuncios.



Amazon

Nuestro otro sistema de adquisición de nuestros productos en donde los clientes pueden comprarlo si les parece necesario ,pero claramente amazon se llevará un porcentaje gracias a la compra de nuestros productos "aprox.el 15%"



Productor

Empresas que nos proporcionan las materias primas necesarias para la creación de nuestros productos



DHL

Para optimizar el transporte y ofrecer una mayor velocidad de entrega de los productos mejorando la experiencia de compra del cliente.

FUENTES DE INGRESOS

Nuestra principal fuente de ingreso será la venta de nuestro producto desde nuestra página web online. Los auriculares tendrán un coste medio, debido a que su producción y la compra sus materiales principales requieren un capital que no nos permite abaratar el coste en exceso, ya que creemos que dejando de lado la calidad de estos aspectos perjudicaríamos la calidad del producto.

Por otro lado también recibimos un 85% de beneficio en la venta de nuestros productos en amazon.

Recibimos ingresos de los anuncios de nuestra página web.

Por la compra de nuestros productos los clientes tendrán la opción de suscribirse a spotify premium a un precio descontado. De ahí recibiremos ingresos por pagos recurrentes.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestro principal canal de venta es nuestra propia página web llamada EUROAIRPODS.com, donde tenemos una plataforma de pago segura y un servicio de atención al cliente.

La comunicación que ofrecemos es mediante la comunicación o mediante redes sociales (instagram, whatsapp o mas aplicaciones para conectarlas a los auriculares.)

Nuestros auriculares los podremos comprar por nuestra página web como amazon, samsung etc.. Nuestro servicio se podrá acceder mediante smartphones, ordenadores, tablets o cualquier dispositivo que tenga bluetooth.

Las personas podrán interactuar a través de sus móviles y conectarlos a nuestros auriculares con batería ilimitada osea que no necesitan un cargador para cargarlos. Luego a la hora de salir a la calle no hará falta sacar el móvil para escuchar música porque lo que ofrece nuestros auriculares es un margen de distancia ilimitado y si por un casual se nos rompieron nuestros auriculares siempre tendremos varias tiendas en diferentes comunidades autónomas para la atención al cliente.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes será automatizada, mediante nuestra página web.

También por otra parte podremos atender a nuestros clientes si lo desean con nuestro sistema de asistente virtual que proporcionará las más exactas respuestas a los clientes respuestas lo más precisas posibles



En nuestra web proporcionaremos una dirección de e-mail, mediante la cual los clientes podrán ponerse en contacto con nosotros para resolver sus dudas o expresar sus quejas. Esta cuenta estará gestionada directamente por nosotros.

Ofreceremos a los clientes nuevas novedades ,enviando estas ofertas y novedades al correo electrónico de los clientes



RECURSOS CLAVE

Una sede en cada economía autónoma en España y en cada ciudad metropolitana del mundo como Estados unidos ect.. (en un futuro).

Una oficina central en la ciudad de donde sale la empresa de los auriculares (Donostia- San Sebastián).

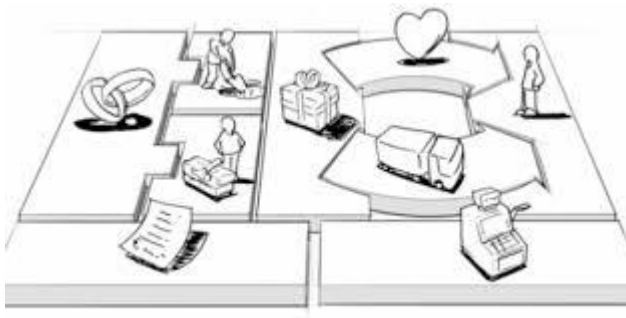
En un principio solo habrá una sede que requiera la mínima inversión posible (alquiler). Tendremos diferentes departamentos en la empresa, tales como soporte al cliente, dirección general, auxiliar administrativo, administración y recursos humanos, finanzas y contabilidad y publicidad para promocionar la marca de los auriculares.

Recursos Físicos: Sistemas de información sobre los auriculares y una red de distribución. (Amazon, Samsung, Apple)

Recursos intelectuales: El principal recurso es la marca y también los derechos del autor.

Recursos Humanos: Los trabajadores siempre son importantes y hay que mantenerlos con la empresa, de lo contrario ésta no funcionará bien. Pero en este caso se habla de aquellos que hacen la diferencia en la entrega de valor al cliente.

Recursos financieros: Los recursos financieros son los activos que tienen algún grado de liquidez.



8.ACTIVIDADES CLAVE

Producción:

La base del producto y los materiales serán importados de China para abaratar costes. Una vez aquí, crearemos el producto en una fábrica de producción en serie.

Solución de problemas:

cuando uno de nuestros clientes ,quien adquiera nuestro producto,por alguna razón no se sienta satisfecho con lo que ha comprado ,nosotros ofreceremos una manera innovar le el producto o personalizarlo a gusto del cliente ya sea como :

- cambiar el producto si está defectuoso
- solucionar los problemas de aparato tecnológico.
- color,tamaño y accesorios etc.
- devolución del dinero si el cliente ya no desea el producto



Actividades de Plataforma o Red:

Para empezar tendremos una aplicación desde la cual poder configurar los auriculares o para activar la opción de asistencia de voz (que funciona de manera similar a siri por ejemplo).

También colaboraremos con Spotify que nos aportará muchos tipos de música

9. ESTRUCTURA DE COSTES

A la hora de sacar nuestra empresa adelante tenemos que fijarnos en los costes a los que tenemos que hacer frente:

COSTE FIJO:

El alojamiento de nuestra página web es uno de nuestros principales costes fijos. También tenemos como coste fijo nuestro alojamiento en páginas webs de las que no somos propietarios.

COSTE VARIABLE:

Lo que tenemos que pagar las empresas para reproducir música en nuestro producto. como otro coste variable es la cantidad de material que tenemos que comprar para hacernos cargo de la demanda del producto.

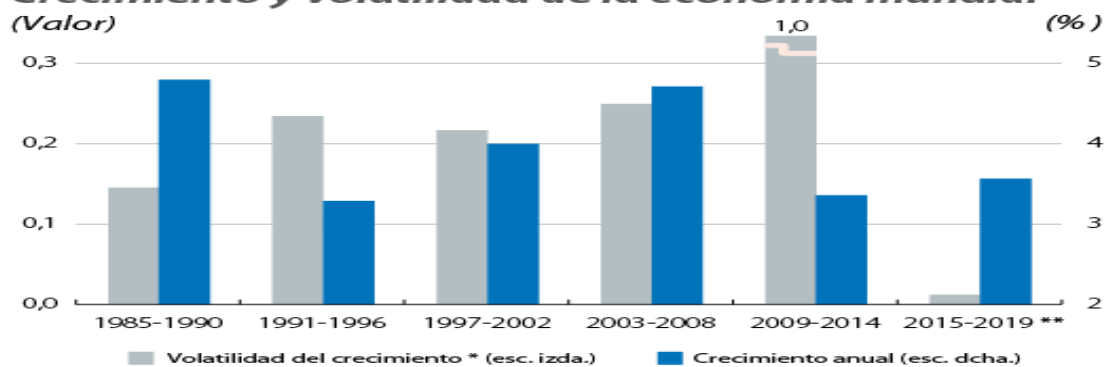
ECONOMÍA DE ESCALA:

Se trata de una situación en la que cuanto más se produce, el coste que tiene la empresa por fabricar un producto es menor, es decir, al vender más auriculares compraremos más cantidad de mercancía para fabricarlos y eso reducirá en proporción el coste de la producción..

ECONOMÍA DE AMPLITUD O ALCANCE:

A la hora de tratar con las empresas tenemos que especificar con claridad todos los costes del proyecto. Y teniendo en cuenta los clientes las consecuencias ambientales y sociales. Tenemos que advertir a las empresas que colaborar con nosotros que puede durar bastante tiempo el éxito de nuestro producto en la gente y a nuestros clientes prevenirles que el uso de el producto les puede hacer perder capacidad auditiva.

Crecimiento y volatilidad de la economía mundial



Notas: * Medida relativa de la varianza del crecimiento con respecto a su media, con lo que se elimina el efecto que tienen las variaciones de las tasas de crecimiento medias sobre su varianza.
 ** Se utilizan las proyecciones de crecimiento mundial desde el 3T 2018.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del FMI y Oxford Economics.