

Presentación:

Los autores de este proyecto somos Juan, Eneritz, Ane, Julene y Ruth. Somos alumnos de Educación Infantil del Centro Educativo Arangoya. Hemos decidido tratar este tema ya que conocemos plenamente las necesidades del colectivo al que nos dirigimos. Entre todos hemos pensado la idea de crear una sala multisensorial, dirigida al público infantil, en la que trabajaremos todos los temas de la actualidad (cambio climático, respeto a ambos géneros...).

Nuestra sala está situada en Bilbao, en la zona de Indautxu, ya que es un barrio en el que se encuentran numerosos centros educativos y es muy transitado, donde creemos que nuestro proyecto tendrá futuro.

Decidimos desarrollar este negocio, tras observar la necesidad de tratar y concienciar sobre algunos temas de la sociedad.



Proposición de valor:

Las salas multisensoriales son espacios agradables, accesibles, favorecen la actividad física y el desarrollo cognitivo, donde se encuentran de diversos estímulos para los diferentes sentidos. Estos estímulos permiten realizar una intervención terapéutica y educativa en el ámbito sensorial, cognitivo, motor, social y emocional, desde muy diversos enfoques y con múltiples objetivos. La sala multisensorial ofrece a nuestro público infantil la posibilidad de complementar y ampliar la información de los temas que ya conocen a través de otras vías, ya sean los juegos, talleres... Creemos que es importante tratar estos temas porque no son conscientes de las dificultades que nos rodean hoy en día. Por lo tanto, trabajaremos en profundidad un tema a la semana.

Como hemos mencionado anteriormente, trabajamos los temas más comunes de hoy en día, por ejemplo:

- El cambio climático
- El respeto por ambos géneros
- El reciclaje
- El respeto por la naturaleza
- El respeto hacia la sociedad

El diseño de nuestra sala sensorial tendrá una visión acogedora y cálida. En cada estación del año irá cambiando el entorno de la sala, que simboliza:

- la nieve y el frío, en invierno la decoramos de color blanco y azul.
- el calor de la playa, en verano de color amarillo y naranja.
- el crecimiento de las flores, en primavera el verde y rosa.
- la caída de las hojas, en otoño el marrón.

Los que nos diferencia del resto de salas multisensoriales es el tema que vamos a tratar, como hemos redactado anteriormente, trabajaremos temas de actualidad.

La sala multisensorial tendrá unos precios similares a lo que ofrecemos para completar el aprendizaje de los niños, aplicaremos una serie de descuentos en función de:

- visitas escolares.
- tamaño del grupo de visitas.
- familia numerosa.

El horario por el que nos regimos será el siguiente:

- de 9.00h a 13.00h y de 15.00h a 20.00h, de lunes a viernes.
- de 10.00h a 13.00h y de 17.00h a 19.00h, sábados y domingos.
- de 9.00h a 14.00h días festivos.

En conclusión, nuestra proposición de valor es: mejor calidad, completar el aprendizaje de los niños, dar a conocer temas que puedan preocupar en la sociedad de hoy en día.

Nuestros clientes objetivos se pueden clasificar en dos grupos. Por un lado, están los centros educativos (infantil y primaria) y por otro las familias con hijos/as de edades comprendidas entre 2-12 años.

Nuestra sala sensorial está dirigida a niños y niñas de entre 2 y 12 años, que estén estudiando en centros próximos a la zona (Indautxu) o que residan en nuestra provincia Bizkaia.

Ofrecemos un aprendizaje mediante juegos adaptados a cada edad, con el fin de que el niño aprenda a través de la diversión.

Realizamos actividades de acción, fantasía, creatividad, diseño y relajación. Todas ellas enfocadas a través de los sentidos.

Nosotros somos jóvenes educadores que aportamos a los niños un aprendizaje significativo sobre temas de la actualidad, para llevar a cabo esta enseñanza nos complementamos con las capacidades que tenemos cada uno.

Segmentación de mercado

Los clientes son el corazón de cualquier modelo de negocio, ya que sin ellos ninguna empresa puede sobrevivir mucho tiempo.

Nuestros clientes objetivos se pueden clasificar en tres grupos:

- Niños y niñas.
- Educadores de los centros como clientes potencial.
- Familias de los niños y niñas.
- **Niños y niñas:** La estimulación sensorial tiene como objetivo activar los sentidos y favorecer la entrada de información al cerebro, estimulando las áreas cerebrales que le permiten recibir información, y que a su vez disparan los dispositivos cerebrales, que activan otras áreas cerebrales para que la información se analice.

Los objetivos que pretendemos conseguir en los niños y niñas son los siguientes:

- Promover la interacción, el desarrollo y la comunicación.
- Favorecer la situación personal y social de la persona mejorando y desarrollando las condiciones psíquicas y físicas.
- Cuidar cada capacidad, por pequeña que sea, ya que puede suponer la única forma de comunicación de la que dispone el enfermo.
- Desarrollar e iniciar estrategias de comunicación e insistir en las capacidades senso-perceptivas ajustadas a las posibilidades de cada persona.
- Eliminar motivos de sufrimiento.
- Optimizar su bienestar y calidad de vida.
- **Educadores de los centros como clientes potencial:** Aportamos a los niños un aprendizaje significativo sobre temas de la actualidad, para llevar a cabo esta enseñanza nos complementamos con las capacidades que tenemos cada uno.

- **Familias de los niños y niñas:** Las familias con hijos/as de edades comprendidas entre 2-12 años. Nuestra sala sensorial está dirigida a niños y niñas de entre 2 y 12 años, que estén estudiando en centros próximos a la zona (Indautxu) o que residan en nuestra provincia Bizkaia. Ofrecemos un aprendizaje mediante juegos adaptados a cada edad, con el fin de que el niño aprenda a través de la diversión. Además, realizamos actividades de acción, fantasía, creatividad, diseño y relajación. Todas ellas enfocadas a través de los sentidos. Para finalizar, es una terapia que provoca un despertar sensorial, favoreciendo la comprensión de los otros, del mundo y de sí mismos, a través de estímulos y actividades significativas, y partiendo siempre de las necesidades básicas del niño así como de su desarrollo real.

Sociedades clave

Los proveedores que necesitamos para que funcione nuestro proyecto, son aquellos que nos ofrezcan productos para ofrecer un buen servicio a nuestros clientes.

Por un lado, como proveedor de materiales multisensoriales y equipamientos para salas multisensoriales hemos elegido a “**infanitty**” (<https://infanitty.es/>) por su amplia variedad de productos que cubren nuestras necesidades en cuanto a mobiliario, material para manualidades, seguridad infantil, educación especial, pedagogía musical y psicomotricidad infantil entre otras.

Por otro lado como proveedor de equipamientos técnicos para salas multisensoriales hemos escogido a “**doit**” (<https://www.doitmultisensorial.com/>) por su experiencia en el sector y oferta de sistemas digitales, fuentes de luz y mazos de fibras y cajas de pulsadores entre otras.

También como proveedor de juguetes y materiales para juegos hemos seleccionado a “**hoptoys**” (<https://www.hoptoys.es/espacio-multisensorial-c-790.html>) por su creatividad en materiales para realizar actividades con niños y niñas con necesidades específicas como discapacidad visual, discapacidad auditiva, discapacidad intelectual, discapacidad motora, TEA, TDAH y trastornos sensoriales entre otras muchas necesidades especiales.

Por último, por si alguno de nuestros proveedores nos fallara hemos optado por “**eneso**” (<https://www.eneso.es/que-ofrecemos/espacios-sensoriales/>) para reparar las necesidades que nos cubre “**doit**”, por “**cuiddo**” (<https://www.cuiddo.es/>) para no quedarnos sin stock en caso de que “**infanitty**” o “**hoptoys**” no pudieran satisfacer nuestras necesidades, y por “**segurbaby**” (<https://www.segurbaby.com/>) para seguir ofreciendo un espacio seguro si “**infanitty**” no pudiera hacernos llegar su material de seguridad infantil.

Nuestro proyecto lo formamos cinco socios: Juan (licenciado en NEE y máster en Primeros Auxilios), Eneritz (graduada en ADE), Julene (licenciada en Logopedia y

Pedagogía), Ane (licenciada en Diseño Gráfico y Bellas Artes) y Ruth (doctorada en CAFyD y Pedagogía).

Fuentes de ingresos

Nuestras principales fuentes de ingresos serán el elevado capital inicial de 40.000€ puesto por los socios y se pedirá un préstamo al banco, ya que tendremos que afrontar muchos gastos (alquiler del establecimiento, reformas, página web, capital físico, material, etc.). la vía principal para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial y la publicidad de nuestra página web serán cuando vengan los niños con el colegio a nuestra sala sensorial. Asimismo serán fuentes de ingresos los posibles inversores que tuviésemos, subvenciones (ayuntamiento, diputación, ...gobierno) que recibiéramos, y préstamos por entidades financieras (Gaztempresa ...).

Teniendo en cuenta que proporcionamos el servicio de una sala multisensorial con temas actuales para que los niños aprendan de una manera diferente, nuestros clientes están dispuestos a pagar por nuestro servicio porque es innovador y ayudará a los chavales.

En base a nuestras predicciones, estimamos unas ganancias de 50.000€ brutos el primer año, es decir 4.200€ mensuales. Luego, a medida que el negocio se vaya asentando y cogiendo prestigio, alcanzaremos los 65.000€ bruto al año.

Canales de distribución y comunicaciones

El objetivo principal de las empresas es satisfacer las necesidades de nuestros clientes y maximizar los beneficios. Para ello, hay que conocer plenamente las necesidades de los clientes y saber que quieren en todo momento.

Hay que mantener una constante comunicación con ellos. La base de una buena estrategia de comunicación es establecer una buena relación con clientes y para llevarlo a cabo, habrá disponible en nuestra página web una sección para nuestros clientes en los que pueden realizar actividades a través de una contraseña que facilitaremos a las familias en casa y para que nos manden todo tipo de mejoras y sugerencias, temas de interés que piensen que podemos trabajar a través de nuestra metodología...También podrán trabajar en nuestros talleres físicos para que sean partícipes de cómo trabajamos con los niños.

Debemos saber alcanzar nuestro segmento de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

Con el público objetivo y canales de comunicación clave identificados, el siguiente paso es establecer los canales de distribución.

El canal de distribución pone en contacto con el cliente. Su papel principal es hacer llegar nuestro servicio a nuestros clientes potenciales. Proporcionamos un servicio que nos pone en contacto directo con nuestros clientes (canal directo).

Utilizamos internet como canal de distribución principal para mostrar nuestro modelo de negocio y nuestro modelo de trabajo. Está al alcance de cualquiera meterse en nuestra página web para informarse de nuestras actividades y nuestra forma de trabajar los temas.

Las redes sociales como instagram, facebook y twitter nos permite ampliar la información de nuestros talleres y facilitar el contacto con nuestra empresa.

Relaciones con los clientes

Es esencial establecer qué tipo de relación queremos establecer con nuestros clientes.

Mantendremos dos tipos de relaciones con nuestros clientes; por un lado tipo personal y por otro automatizada.

En primer lugar, la relación personal con nuestros clientes se da a través de la interacción que tienen las familias con nuestros talleres de forma presencial. El cliente es atendido por una persona física de nuestro equipo de profesionales por lo que la comunicación es directa.

Por otra parte, el tipo de relación automatizada se da a través del servicio por medio de nuestra página web que, como hemos mencionado anteriormente, queda habilitado un apartado en la zona de clientes en la que ellos podrán ponerse en contacto con nosotros a través de la plataforma de la empresa o a través del correo electrónico.

El ciclo de vida de la relación se verá afectada por el tipo de estrategias que utilizaremos en cuanto a la fidelización de los clientes y de la visión de mercados futuros.

Recursos claves

Los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione se puede clasificar en físicos, intelectuales, humanos y financieros.

Físicos

Los recursos físicos que utilizaremos serán los siguientes:

- Una lonja de 800 metros cuadrados situada en Bilbao.
- Ordenadores para llevar las redes sociales.
- Elementos de decoración:
 - Área Somática: Telas, pelotas achuchables, colchoneta, piscina pelotas, baños secos y rulo acolchado.
 - Área Vestibular: Isla hinchable, rulo transparente.
 - Área Auditiva: Bigmack, cassette.
 - Área Visual: Proyector, linterna negra, caja negra, tubo burbujas y espejos.
 - Área Olfativa: Difusor de aromas, panel táctil y pelota olores.
- Mobiliario accesible a los alumnos y adaptado para evitar accidentes. Los muebles deberán de estar acolchados si forman esquina y poseer una altura adecuada a los alumnos pequeños.

Intelectuales

- Marca del nombre de nuestra empresa (Project Minds) registrada en el Registro Europeo de Patentes y Marcas.
- Conocimientos para hacer una base de clientes a quienes mandar información.
- Habilidades comerciales para poder conseguir clientes, mantenerlos y mantener las relaciones de comunicación respecto a ellos.
- Experiencia de profesionales cualificados.

Económico-Financieros

- Una primera inversión de 40.000 euros que proviene de los ahorros de los seis socios.
- Un préstamo de Kutxabank para poder hacer frente a los principales gastos que se crean a la hora de poner en marcha un negocio.
- Financiación de Kutxabank para la gestión del equipamiento de nuestro negocio, en ámbitos como seguros, imagen y papelería, equipamiento informático, mobiliario, etc
- Subvención de Gaztempresa por poner en marcha un negocio a menores de 30 años.

- Programa AFA de apoyo financiero a las inversiones en microempresas y personas autónomas. (La cuantía de la inversión subvencionable deberá de ser 20.000 euros)

Humanos

Eneritz: Graduada en ADE. Aporta la visión de liderazgo y se ocupará de los aspectos económicos y del crecimiento de nuestra empresa. Se encargará de las relaciones con los proveedores y la gestión con entidades financieras.

Juan: Licenciado en necesidades educativas especiales y master en primeros auxilios. Proporcionará la integración educativa de niños que presenten necesidades educativas especiales. Además de ello, se ocupará de ayudas sanitarias y apoyo psicológico.

Julene: Licenciada en Logopedia y Pedagogía. Se ocupará de tratar y prevenir los trastornos del lenguaje. Y además se dedicará a educar a los niños y niñas.

Ruth: Doctorada en CAFyD y Pedagogía. Se ocupará de organizar y coordinar actividades deportivas, supervisar los grupos, entrenar al alumnado en diferentes disciplinas deportivas y motivar para que mejore su rendimiento físico.

Ane: Licenciada en Diseño Gráfico y Bellas Artes. Por su perfil se encargará del diseño, de la creación de los aspectos creativos, así como de la publicidad (mantenimiento de páginas web...). También se encargará de la atención al público.

Actividades claves

Para que nuestra empresa se diferencie de las demás lo más importante son las actividades que ofrecemos.

Como hemos mencionado anteriormente nuestra empresa es una sala multisensorial que trabaja con los niños y familias los temas transversales de la actualidad. Para que los más pequeños interioricen y trabajen estos temas, ofrecemos diferentes actividades, tales como:

- Talleres
 - Ya que nuestra empresa se basa en estimular los sentidos de los niños y trabajar en la interiorización de estos temas, como por ejemplo para trabajar el medio ambiente, realizamos muñecos con materiales reciclados y naturales, murales con elementos de la naturaleza que ellos mismos recogen, realizar dibujos con pintura utilizando sus dedos para dibujar sobre que es para ellos por ejemplo, la naturaleza o la igualdad...
- Cuenta cuentos y teatros
 - Contaremos historias de forma animada a través de teatros en los que participarán para así comprender mejor los temas a tratar. Ellos mismos podrán realizar sus propios disfraces con materiales reciclados.
 - Otro taller a realizar será la imitación de roles, por ejemplo, jugar a papás y mamás y que entre ellos se intercambien los papeles.
- Guincanas
 - Son el tipo de juego que más atrae a los niños y niñas por las emociones que les genera; tensión, adrenalina, curiosidad, intriga... Entre otros, realizamos juegos de pistas, grandprix infantil...
- Cortometrajes
 - Les enseñaremos a los niños y niñas en nuestro cine ciertos cortometrajes de todos los temas que trabajaremos. Como hemos mencionado anteriormente, trabajaremos un tema a la semana. Según el tema que corresponda esa semana, pondremos ciertos cortometrajes sobre ello, por ejemplo, de la importancia de la igualdad. Después ellos a raíz de lo que han visto realizarán un dibujo de lo que más les ha gustado.

- Txikirritmo
 - El txikirritmo se basa en realizar actividades a través del baile. Los niños y niñas deberán seguir el ritmo de la canción, quedarse como estatuas o como árboles (si esa semana trabajamos el medio ambiente) cuando la canción pare...

- Talleres para trabajar el olfato
 - Coger diferentes elementos de la naturaleza y taparles los ojos. La actividad trata de que ellos los huelan y que sepan identificar qué elementos.

Estructuras de costes

Para poder sacar adelante nuestro proyecto implica una serie de gastos que nuestra empresa debe ser capaz de afrontar. Los costes más importantes de nuestro proyecto es el alquiler del local. Los costes del negocio los hemos clasificado en costes fijos y costes variable.

Costes fijos:

Los costes fijos son los que permanecen constantes por un período de tiempo, independientemente de la variación del pedido de la producción.

- Alquiler del establecimiento
- Agua
- luz
- Servicios de internet
- Mantenimiento página web
- Seguro del local
- Seguro para los trabajadores
- Seguro para las personas que van al local
- Mobiliario
- Capital físico
- Publicidad
- Material para el local
- Gas

Costes variables:

Los costes variables son los que varían, en función a la cantidad de niños que vengan al local.

- Material
- Agua
- Luz
- Gas
- Productos de limpieza

- Mobiliario

Dentro de los costes variables también hay que mencionar que tendremos que pagar los impuestos de la empresa, ya que lo necesitaremos para poner en marcha la empresa, ya sea las licencias de apertura o los permisos para montar una sala multisensorial.