

BeSAFE

PROPUESTA DE VALOR

La inseguridad en nuestra sociedad aumenta día a día, y las noticias con una agresión o abuso sexual se han vuelto habituales. Impulsados por la necesidad de dar un giro a la situación actual, hemos decidido crear una pulsera que consiga ayudar tanto a hombres como a mujeres a sentirse más seguros y a reducir lo máximo posible estos actos delictivos.



El precio del producto será accesible para todos los públicos, ya que consideramos que la reducción de inseguridad es una necesidad inmediata y básica. Además, nuestro objetivo principal no es lucrarnos con la venta del producto, sino ayudar a mejorar el presente de nuestra sociedad.

Pese a que la pulsera puede ser muy útil para el sector femenino, la pulsera está dirigida a cualquier persona que pueda tener una emergencia o esté en una situación extrema y necesite la actuación inmediata de las fuerzas de seguridad y de emergencia.

El producto puede ser una pulsera o un reloj, con las funciones básicas de una pulsera o reloj, pero con un sistema de emergencia, el cual se activaría manteniendo pulsado durante 5 segundos un botón que hemos añadiremos a la pulsera. El funcionamiento de esta es el siguiente: cuando el portador del producto se vea en una situación extrema o de emergencia, deberá pulsar un botón añadido en el producto durante 5 segundos. Esto, hará una llamada a los servicios de emergencia y de seguridad, que acudiran en su ayuda y sabrán su localización debido a un localizador que estará incrustado en la pulsera o reloj.



SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

EDAD: el producto está principalmente dirigido a gente que tiene una edad superior a los 12 años, ya que creemos que los menores de esa edad no tienen necesidad de llevar la pulsera, debido a que este grupo no suele tener situaciones extremas en la que necesiten la ayuda de los cuerpos de emergencia. Además, con esta edad se suele estar bajo la vigilancia de un adulto. Por otro lado, nuestra prioridad y hacia los que vamos a adaptar nuestro producto no va a superar los 50 años de edad, ya que personas que superan esta edad tienen menos tendencia a salir de fiesta o tener situaciones de peligro, y personas de la tercera edad tienen aparatos mediante los que están conectados a Osakidetza.

En vista de lo dicho anteriormente, el cliente potencial son las personas con una edad comprendida entre los 12 y los 50 años, debido a que son las personas que suelen volver solas de fiesta o suelen llegar a casa a altas horas de la noche, por lo que este producto puede serles de gran ayuda, en momentos en los que se pueda encontrar sola.



SOCIEDADES CLAVE

Nuestra empresa no está afiliada con ninguna otra empresa ya que no tenemos la necesidad de unirnos para desarrollar nuestro producto. Dicho esto, vamos a trabajar conjuntamente con la empresa Corporativo Cartep, S.A. ya que esa va a ser la empresa que cree la pulsera y con glovo, que serán los responsables de distribuir nuestro producto.



CANALES

Para la distribución de nuestras pulseras, principalmente utilizaremos la venta online con distribuidores como podrían ser glovo. Además, disponemos de una tienda física con el fin de

facilitar la compra del producto a gente que no disponga de internet o no este familiarizado con éste, donde también va a poder informarse del producto y consultar dudas sobre el mismo.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Mantendremos una relación directa en con el cliente, ya que vamos a tener un establecimiento donde se venderá el producto una zona transitada de Bilbao. Además, también tendremos una relación indirecta con el comprador debido a que el producto puede ser vendido por internet y distribuido a los domicilios por la empresa distribuidora.

Si un nuevo comprador viene recomendado por otro, éste recibirá un descuento del 10%.



RECURSOS CLAVE

Podemos clasificar los recursos de nuestra empresa en diversos grupos:

-Recursos físicos: nuestra empresa dispone de una tienda física situada en el centro de Bilbao, esta tienda dispondrá también de un almacén con el fin de gestionar las existencias. A su vez, disponemos de una página web, para hacer llegar nuestro producto al público que no disponga de un fácil acceso a nuestra tienda .

-Recursos intelectuales: hemos registrado la marca “BeSafe” con la finalidad de que se relacione el producto con un nombre, facilitando así el reconocimiento de éste. Así mismo registraremos una patente en nuestros productos para evitar similitudes e imitaciones de nuestro producto, ya que eso disminuiría nuestros ingresos.

-Recursos intelectuales: las funciones de los integrantes de nuestra empresa están seleccionadas, teniendo en cuenta tanto sus habilidades como sus conocimientos de la materia y tarea a realizar.

-Recursos financieros: en la primera etapa de la empresa los gastos que realicemos igualaran a los beneficios por lo que éstos serán mínimos, pero una vez que la empresa se haya desarrollado dispondremos de mayor cantidad de efectivo para invertir y hacer crecer nuestra empresa.

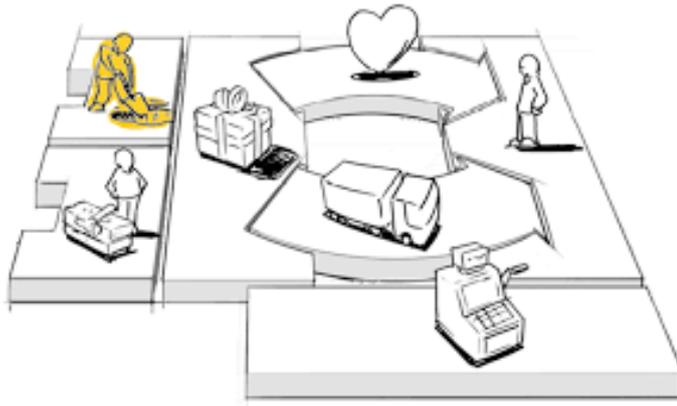


ACTIVIDADES CLAVE

-Producción: el diseño de los productos correrá a manos de los cuatro pertenecientes más importantes de la empresa, es decir nosotros. La producción del producto estará bajo la responsabilidad de una empresa mexicana denominada “Corporativos Cartep S.A.”. Por último, para distribuir nuestro producto dispondremos de una tienda física y la reconocida distribuidora glovo.

-Solución de problemas: uno de los factores de contratación será tener conocimientos previos de la materia en la que sea necesario, aun así, trataremos de intentar acabar de formar a los empleados con el fin de ayudarles, enseñarles y facilitarles el trabajo.

-Plataforma/red: Disponemos de un trabajador encargado de controlarla, el cual se encargará tanto del mantenimiento como de la gestión de la página web. Mediante la cual publicaremos nuestros productos.



ESTRUCTURA DE COSTES

Los costes serán divididos de la siguiente manera:

-Costes fijos: Nuestros costes fijos se basan básicamente en el alquiler del local y nuestros salarios principalmente, ya que no dispondremos de otros trabajadores al comienzo.

-Costes variables: Tanto los costes de producción como de distribución serán variables, ya que estos dependen de las pulseras vendidas.

-Economía de escala: Trataremos de realizar una compra grande de materiales y almacenarlos en caso de no ser requeridos en ese ciclo, con el fin de abaratar los costes de producción de las mismas.

-Economía de amplitud: En caso del correcto funcionamiento de la empresa trataremos de crear diferentes productos, pero que compartan una misma función, proporcionar seguridad al cliente.



