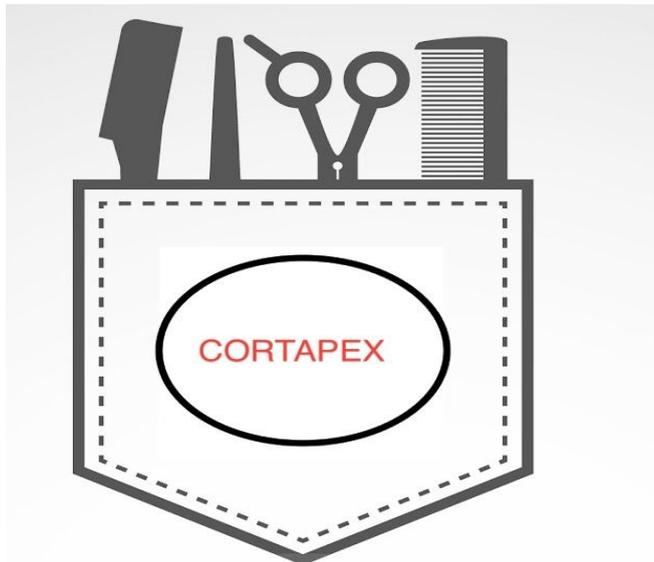


## CORTAPEX ONE

1. LLUVIA DE IDEAS
2. CRITERIOS
3. ANÁLISIS DAFO
4. EXPLICACIÓN DE IDEAS
5. CARACTERÍSTICAS
6. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO
7. RELACIONES CON LOS CLIENTES
8. RECURSOS CLAVES
9. FUENTES DE INGRESOS
10. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN
11. SOCIEDADES CLAVES
12. ACTIVIDADES CLAVES
13. ESTRUCTURA DE COSTES
14. INGRESOS Y GASTOS
15. RENTABILIDAD DE LA EMPRESA
16. BIBLIOGRAFÍA

### LOGOTIPO:



# CORTAPEX-ONE

## 1.Lluvia de Ideas

- casa residencial
- Combustible menos contaminante
- armario tecnológico
- subrayador escáner
- tejido antimanchas
- dispositivo que avise al médico del tratamiento de cada paciente
- pulsera que mida fiebre y mas cosas
- robot cortapelos

## 2. Criterios

1. Los beneficios que tenga
2. Su utilidad en nuestra sociedad
3. Que adquiera rentabilidad económica
4. Que sea posible
5. Que seas consecuente con el medio ambiente

## 3. Análisis DAFO:

	Debilidades	Amenazas	Fortalezas	oportunidades
<b>Robot Cortapelo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- quita puestos de trabajo</li><li>- gasta electricidad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Que la gente no se fie</li><li>- Que pueda tener errores y repercuta sobre el cliente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- no tienes que salir de casa para cortarte el pelo</li><li>- te ahorras dinero a la larga</li><li>- lo cortarías exactamente como quieras</li><li>- y si funciona bien , no puede tener debilidades como un peluquero</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- habría una gran clientela</li><li>- seria un ahorro de dinero para la gente</li></ul>

**IDEA:** Tejido antimanchas.

<b>Debilidades</b>	<b>amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- va a ser difícil encontrar el material del tejido</li><li>- Con el material puedes sudar más</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- que la gente no se fie por ser la innovación</li><li>- El precio puede encarecer más</li><li>- Las empresas de detergentes van ir contra nuestro productos</li></ul>

# CORTAPEX-ONE

<b>fortalezas</b>	<b>oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- no está creado</li><li>- No vas a tener una mancha durante el día</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- no existe ni en nuestro país ni en otros países</li><li>- Vas a ahorrar en electricidad ya que no vas a poner tanto la lavadora</li></ul>

## 4. Explicación:

**-Tejido antimanchas:** es un tejido especial, el cual consiste en que si te manchas con tan solo una pasada desaparece la mancha. La novedad es que no existe un tejido que desaparezcan las manchas de una pasada. Y este producto ofrece un servicio muy bueno e importante a la sociedad ya que no tienes manchas en la ropa durante el día.

**-Robot corta pelo:** máquina que puede cortar el pelo simplemente introduciendo la cabeza dentro de una cavidad cóncava que estudia tu cuero cabelludo y te corta el pelo a tu gusto. Con ejemplos en la pantalla de cortes de los cuales el usuario puede elegir cualquiera que quiera. Así el usuario puede cortarse el pelo en su casa siempre que quiera sin necesidad de moverse ni de un peluquero, además de ahorrarse el gasto del mismo.

## 5. Características:

-Nombre del producto: Cortapex-one

-El producto que vamos a diseñar es la máquina corta pelo, esta máquina contiene estas características:

- Es una especie de casco que contiene una pantalla con acceso a internet en la cual buscas tu corte de pelo deseado y la máquina lo ejecuta.
- Esta máquina contiene todos los materiales que utiliza un peluquero para ejecutar su función
- La máquina contiene un escáner para escanear (que está todo el rato en funcionamiento y está haciendo todo el rato haciendo un estudio de su cabeza)
- Está máquina funciona a través de electricidad y tiene un cable para enchufarlo
- Contiene varios botones para encender la máquina y apartar, para elegir su peinado es a través de una pantalla táctil con acceso a internet para elegir su peinado
- La máquina va a incluir 3 cuchillas, que se deben de cambiar cada 20 usos.
- Además de dar la posibilidad de comprar nuevos recambios de cuchilla en la empresa.

# **CORTAPEX-ONE**

## **6.Segmentacion del mercado:**

-Este producto va dirigido a:

1. Va dirigido a personas entre 15-54 años.
2. Principalmente va dirigido a sexo masculino, estimamos según una fuente de estadística que oscila alrededor de 13.000.000 de varones con el pelo corto.
3. Por otra parte este producto podría dirigirse a personas del sexo femenino con pelo corto, según una fuente de estadística estaría alrededor de 1.000.000
4. De las 14.000.000 de personas a las que va dirigido nuestro producto, alcanzaría el éxito los primeros años en un 5% de la población española es decir unas 7000 personas

## **7. Relaciones con los clientes:**

**Relación a distancia:** se establece una comunicación indirecta a través de recursos tecnológicos como email, mensajería, etc.

**Relación automatizada:** simula la atención directa al cliente con base en un proceso automatizado normalmente utilizando herramientas informáticas.

**Relación colectiva:** se brinda atención a un grupo de clientes o comunidad organizada en foros,charlas y talleres.

## **8.Recursos Claves:**

- **Personales :** Informáticos( para llevar la tienda online) , Administración ( para llevar la gestión) , Peluqueros ( como experto en la materia ) , Ingenieros ( para los diseños ) , Peones de montaje ( para llevar a cabo la elaboración del producto )
- **Materiales :** Máquinaria para realizar el producto , elementos del producto ( pantalla , cabezal regulable de las cuchillas , escáner, sistema mecánico interno )
- **Inmateriales :** Página web , el logotipo , la patente , la marca.

## **9. Fuentes ingresos:**

La única y principal fuente de ingresos que tiene nuestra empresa es la venta del producto que se va a vender a un precio de 450€.

Creemos que este es un buen precio y es muy asequible para todas las personas porque nuestra empresa parte con la política económica de sacar pocos beneficios pero vender más cantidad

## **10.Canales de distribución y comunicación:**

Nuestro canal de comunicación principal será a partir de una página web donde se explicara detalladamente nuestro producto y un e-mail con el que se pueden comunicar con nosotros

Vamos a iniciar una página web donde venderemos tan solo ese producto ,  
Vamos ha hacer la distribución a partir de un canal externo , es decir a través de otra empresa distribuidora , y va ser de duración corta : el producto va desde el fabricante al detallista o minorista, y de éste al cliente final. Es propio del comercio electrónico, en el que

## **CORTAPEX-ONE**

el que la plataforma ecommerce conecta productores y consumidores de forma ágil y sencilla.

Se va a llevar a cabo una estrategia intensiva: la venta se realiza a través de múltiples agentes con el objetivo de situar el producto en el mayor número de comercios posibles. Cada paquete distribuido nos produce un coste de 3€

Los canales de venta de entrada será a partir de la página web tan solo de manera online.

### **11. Sociedades clave:**

Contaremos con la ayuda de unos especialistas para el desarrollo y mantenimiento de la página web que nos costará 200 euros al mes . Estos especialistas se llaman cien1o80° Vamos a contactar directamente con el proveedor de aliexpress y según el número de materiales que necesitemos llegaremos a un acuerdo y podremos obtener los productos a un precio más barato ( los precios que vamos a poner van a ser una estimación basado en operaciones similares a la que sería la nuestra )

### **12. Actividades Claves**

- **Producción:** La actividad clave es la producción y la idea ya que este producto es innovador en el mercado . Este producto se va a llevar a cabo en nuestra nave ubicada en Valladolid en la que contaremos con una simple cadena de montaje que contiene 10 peones de cadena ,cobrando el SMI ,(1050€) y 5 ingenieros que van a cobrar 2.500 € al mes .Obtendremos a través de proveedores por internet y nuestros trabajadores serán los encargados de elaborar el producto .
- **Actividades de plataforma o red :** Aunque la actividad clave es la producción también es importante contar con unos buenos gestores de nuestra plataforma online porque es allí donde se va a realizar todas las ventas de la empresa.
- Para concluir podemos destacar que será clave una buena producción ( contar con buenas herramientas , trabajadores formados ....) y una plataforma electrónica útil y bien preparada para los futuros clientes

### **13. Estructura de Costes**

- Costes sociales y medioambientales : nuestra empresa nace concienciada con la realidad que nos rodea en el mundo y en nuestras ciudades , vamos a reducir el uso de envases de plástico por envases de cartón mucho más consecuentes con nuestra realidad . De producir externalidades negativas se buscaran rápidas soluciones .



## **CORTAPEX-ONE**

- En el primer año hemos calculado vender alrededor de 250 uds ya que es una novedad del mercado y su fiabilidad será rigurosa al principio aunque lo vamos a promover todo lo posible e instalarlo en las ferias de muestra de España y el buen funcionamiento de nuestro producto va a hacer crecer su popularidad por todo el país .Nuestras Pérdidas son 327.350€
- En el segundo año tenemos calculado vender alrededor de 750 uds ya que su popularidad irá creciendo. Nuestras pérdidas son de 174.850€
- En el tercer año tenemos calculado alcanzar una venta de 1130 uds ( la empresa notablemente esta subida ). Nuestras pérdidas son de 58.950€
- En el cuarto año el producto tendrá una popularidad importante y empezará a ser más famoso y exitosos y tenemos pensada lograr el objetivo de las 2500 ventas. Tendremos unos beneficios de 358.900€ .
- En el quinto vendremos 3250 . tendremos unos beneficios 587.650 €.

En el cuarto año empezamos a obtener beneficios y en el quinto año amortizaremos el negocio, y a partir de este año la empresa será rentable

### **15. BIBLIOGRAFÍA**

Libro de la economía de la empresa de Segundo de bachillerato ( smartboo)

<https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/espana>

[https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981)

<https://www.lavanguardia.com/de-moda/belleza/20150409/54429771429/el-sector-de-la-peluqueria-y-belleza-pierde-428-millones-y-4-000-empleos.html>

<https://www.intel.es/content/www/es/es/enterprise-security/desktop-for-business.html>

<https://www.instasent.com/blog/cuales-son-los-canales-de-comunicacion-mas-efectivos>

<https://www.vogue.es/belleza/tendencias/galerias/cortes-pelo-rizado-ideas-largo-corto-capas/13263>

<https://www.seur.com/es/particulares/tarifas/envio-online/>

<https://www.biosakure.com/clasificacion-tipos-de-cabello-rizado/>

<https://spanish.alibaba.com/product-detail/lcd-pos-monitor-with-touchscreen-panel-capacitive-resistive-usb-touch-screen-monitor-62308973488.html?s=p>

## **CORTAPEX-ONE**

**[https://spanish.alibaba.com/trade/search?fsb=y&IndexArea=product\\_en&CatId=&SearchText=escanerc+maquina&viewtype=&tab=](https://spanish.alibaba.com/trade/search?fsb=y&IndexArea=product_en&CatId=&SearchText=escanerc+maquina&viewtype=&tab=)**

**<https://spanish.alibaba.com/product-detail/professional-electric-man-shaver-electric-shaver-60078180009.html?>**

**<https://spanish.alibaba.com/product-detail/germany-stainless-steel-tailor-scissors-10inch-62149944207.html?spm=a2700.galleryofferlist.0.0.7bb55905eemT2H&s=p>**

**<https://www.uala.es/peluquerias/https://www.uala.es/peluquerias/valladolidvalladolid>**

**<https://lospeinados.com/pelo-corto/>**

**<https://megustatupelo.es/pelo-largo-cultura-paises/>**

**<https://spanish.alibaba.com/product-detail/hair-cutting-blades-andis-ceramic-blades-62278557914.html?spm=a2700.galleryofferlist.0.0.5be349d3i4Fusj>**

**[https://www.elconfidencial.com/economia/2018-12-08/peluquerias-peluqueros-salones-belleza-estetica\\_1679734/ññ](https://www.elconfidencial.com/economia/2018-12-08/peluquerias-peluqueros-salones-belleza-estetica_1679734/ññ)**