

EQUIPO CALIZOS

FORMADO POR ANE AÑIBARRO, BORJA ALMUZARA, NEREA AÑIBARRO Y MIKEL HERRERO

COLEGIO VIZCAYA

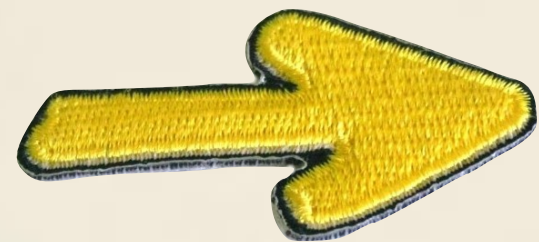
NET FIRE



Tumbling fire

- Cada año suceden aproximadamente 100.000 incendios. El 71 % de los incendios se producen en viviendas. Además mucha gente fallece a causa de estos. A pesar del gran esfuerzo de los bomberos, a veces es imposible apagarlo en el momento justo. Además de muertes, causan grandes costes a la hora de recuperar tu vivienda, para ellos se debe actuar de la manera más rápida y eficaz posible.

PROPUESTA DE VALOR



Nosotros proponemos una idea. Utilizar la lana merino, que hoy en día nadie desea, y aprovecharla de una manera muy útil. Lo que queremos es crear mantas ignífugas, o más bien redes enormes, recubierta de la lana merino. Con el fin de llegar a apagar los incendios de las casas, tirando la red desde una altura muy alta, como los aviones. Las mantas ignífugas ya existen, sin embargo hasta ahora nadie había pensado en usarlas como ayuda de una red de pesca gigante para tratar de acabar con los incendios de las viviendas. Esto se haría de manera más rápida para prevenir daños graves a tiempo, las víctimas de incendio.

Además si se da el caso de que hay viento, hemos pensado en tirar la red compacta y hecha una bola, y en el momento de llegar a la casa, mediante un sensor abrir la red y que cubra toda la vivienda con el fin de acabar con el incendio.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



- Debemos agrupar a los clientes teniendo en cuenta a una serie de características comunes para satisfacer mejor sus necesidades. Son el corazón de cualquier modelo de negocio, por ello creímos que el cliente al que nos vamos a dirigir y al que pretendemos llegar son las **Comunidades Autónomas, los gobiernos** que al final son las que tienen que gestionar y mandar efectivos a apagar los incendios, y también los tienen que proveer materiales adecuados para apagarlos.
- Los bomberos, realizan tareas muy complicadas en campo abierto cuando tienen que apagar un incendio, y es por eso que con el " NET FIRE" les facilitará el extinguir los incendios de que gran tamaño y de las zonas a las que no pueden acceder y que son peligrosas. Y teniendo en cuenta todo eso y los productos que ofrecemos nosotros creemos que encajará a la perfección con los clientes a los que queremos llegar, las Comunidades Autónomas y Gobiernos.

SOCIEDADES CLAVES



Para que nuestro proyecto salga adelante vamos a trabajar con una empresa de fabricación textil.



- Nosotros tenemos la idea y vamos a buscar la lana Merino al productor para que este lo mande a nuestra empresa Degrade Cintas Textiles SL la cual la fabricara, es decir, nosotros les facilitamos la lana y el material ignífugo necesario y ellos fabrican las mantas con las especificaciones que nosotros les damos. (imitaremos una red de pesca pero añadiendo lana Merino en los huecos que tiene la red). La empresa textil nos aportará un recurso clave, la capacidad de crear nuestro modelo de manta ignífuga.

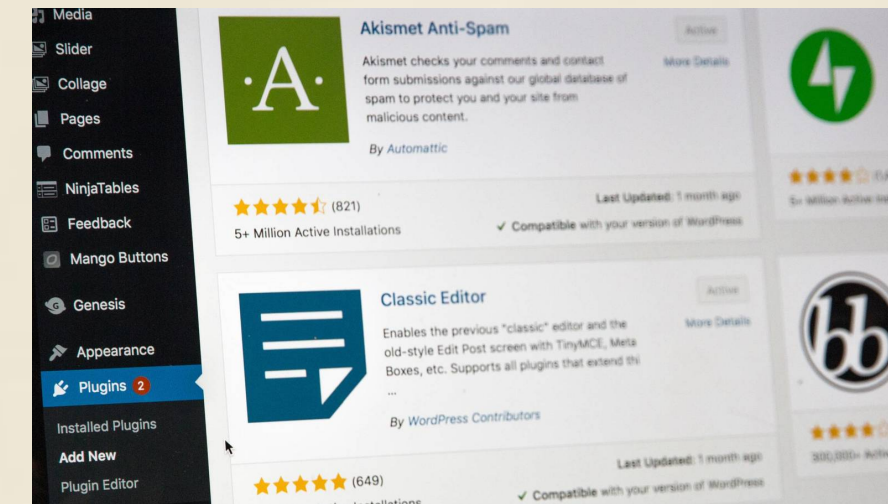
FUENTES DE INGRESO

- El tipo de fuente de ingreso por el que el cliente pagará serán ingresos por pagos recurrentes
- Nuestro mercado esta dirigido a los diferentes organismos públicos municipales , provinciales, autonómicos o estatales que poseen parque de bomberos propios. Enviaremos la mercancía y se facturara acordando el cobro en los 30 días siguientes
- Tendremos diferentes medidas del "NET FIRE" por lo tanto tendremos un catalogo de productos con diferentes precios dependiendo del tamaño



CANALES

- Nuestra página web
- Presentarse al parque de bomberos
- Venta online a la empresas distribuidoras de material de seguridad de protección contra incendios o individual.



RELACION CON LOS CLIENTES

La relación con nuestros clientes será muy importante, ya que ellos son los que ayudan a que nuestro negocio siga creciendo. Por lo que en nuestro negocio ofreceremos varias a la vez;

Una de ellas será la relación automatizada en la que podrán exponernos sus dudas mediante nuestra página web y que si no se resuelven con el apartado de preguntas frecuentes podrán contactarnos mediante nuestro correo electrónico.

2 TIPOS

La otra será la asistencia personal para los que no quieran contactarnos mediante el correo, lo podrán hacer, y así poder tener una comunicación más dedicada y personal para cualquier tipo de duda o sugerencia que quieran trasladarnos a nosotros directamente.

Lo que pretendemos es mantener informados y ligados a los clientes a nuestra empresa tanto físicamente como en el ámbito tecnológico, es por eso que mediante nuestra página web podrán encontrar todo tipo de detalles sobre nosotros; que servicios ofrecemos, como lo hacemos, video de demostración, etc. Y posibles dudas que tengan sobre nosotros.

RECURSOS CLAVE



- En cuanto a los recursos clave, emplearemos varios pero el principal, como bien hemos mencionado antes es la lana merino que rellenará la red por dentro. Y que quedará recubierta con un material ignífugo. Lo que nos permitirá desarrollar nuestra oferta de proposición de valor, llegar hasta nuestros clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos.
- Nuestros recursos clave serán: Los recursos físicos y tangibles serán: nuestra oficina de trabajo, en donde trabajaremos para hacer la red, la cual introduciremos dentro de la red, y en otra para atender a nuestros clientes, el ordenador, el teléfono y el material para realizar los diseños de la red. También necesitaremos un material ignífugo, del cual estará hecho la red y que permitirá que nuestra red no se quememe.
- Y los recurso intangibles como son los intelectuales y humanos serán nuestra creatividad para hacer el diseño de las redes, los conocimientos de informática y diseño para la web y las habilidades comerciales para mostrarnos y vender el producto a los consumidores. Y por último los financieros que serán el dinero que invertiremos en la empresa tanto para la creación de el producto como para su posterior comercialización.

ACTIVIDADES CLAVE

- 1) Identificar la materia prima
- 2) Identificar el producto
- 3) Buscar fabricante



NET FIRE

En el mercado ya existe el modelo pero nosotros ofreceremos un producto orgánico por tanto no contamina, será reciclado, reutilizaremos esa lana que ya nadie quiera a bajo coste y de producción local.

Degrade Cintas Textiles SL

- 4) Buscar clientes a través de canales (online, realizando actividad comercial o a través de empresas distribuidoras de material de seguridad y de protección individual y contra incendios
- 5) Generar ingresos

ESTRUCTURA DE COSTES

- Costes fijos: almacén (alquiler y suministros) , sueldo trabajadores
- Costes variables: material (agricultor), fabricación



- Nuestro modelo de negocio puede funcionar debido a su bajo coste y eficacia.