

CIDRA

Amma, protege, cuida



NUESTRO PROYECTO

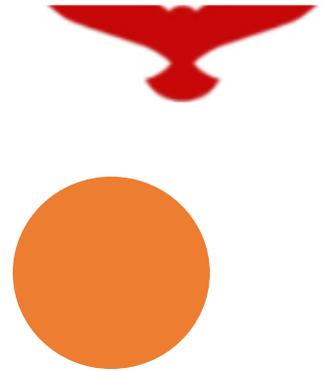
CIDRA

POR ALONSO SANCHÍS Y PABLO SOUCASE

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

- Cuidados paliativos y de rehabilitación de mascotas (Perros, Gatos etc)
- Admitimos también mascotas exóticas (reptiles etc)



PROPOSICIÓN DE VALOR (2)



- **¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?**
- Servicio “Deluxe”, excelentes instalaciones, alimentación personalizada etc...
- Precio adecuado a la situación económica y social de nuestro cliente



SEGMENTACIÓN DE MERCADO (1)



- **¿Quién es nuestro cliente ?**

Colectivos con rentas media-bajas.





SEGMENTACIÓN DE MERCADO (2)

- **¿Cuáles son las características de nuestros clientes ?**

- Escasez de recursos económicos.

- Demanda de querer ofrecer la mayor calidad de atención a sus mascotas.



SOCIEDADES CLAVE (1)

- **¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?**

Son aquellas empresas relacionadas con el medioambiente (bioparc etc).



SOCIEDADES CLAVE (2)



- **¿Por qué son importantes para nosotros?**

son los que están relacionados con nuestros objetivos, el suministro y transporte de activos empresariales porque nos proporcionarían la materia prima y servicios necesarios



FUENTES DE INGRESOS

- ¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente por el producto/servicio que le estamos ofreciendo?

Cuotas fijas adaptable a todo tipo de rentas y descuentos



CLASES DE ANIMALES	TIPOS DE SERVICIOS	CUOTAS FIJAS
Reptiles	Hábitat y cuidados	36E
Aves	Hábitat y cuidados	38E
Mamíferos	Hábitat y cuidados	37E



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?:

Crear nuestra página web oficial

Alquilaremos carteles en zona muy transitadas

Imprimiremos folletos



ACTIVIDADES CLAVE

- **¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?**

Rehabilitación animal

Cuidado paliativo de mascotas desde exóticas hasta comunes



RECURSOS CLAVE

- ¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?:
- Nuestras instalaciones, los conocimientos compartidos de ambos y la colaboración fiable y duradera de nuestras sociedades clave: Bioparc València u Osovo.





ESTRUCTURA DE COSTES

GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLES
Comida, bebida y agua -30,76E	Medicamentos (¿)
Instalación y mantenimiento energía solar-25E/mes	Emergencia con un animal.
Consulta con veterinarios 2 veces a la semana-Vall dels Alcalans (Fallo en nuestras instalaciones (Reparación).
Publicidad – 20E	
Materiales y activos (

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- ¿Cómo vamos a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Mediante una atención personalizada y unos precios diseñados para cubrir las necesidades de nuestros clientes y lo que es más valioso, sus animales.



FIN



- Esperamos que os haya gustado y si tenéis alguna mascota que necesite atención médica estáis más que invitados a venir a nuestra empresa CIDRA