

ROBOTECH SPORTS

Somos una pequeña empresa de la zona Bidasoa llamada Robotech SPORTS dedicada a la fusión entre los robots automatizados y los deportes.

Robotech SPORTS se caracteriza por la buena atención que presta a sus clientes para realizar todo tipo de robots utilizados en el ámbito deportivo, más concretamente, para poder entrenar individualmente o poder rehabilitar cualquier deportista que lo necesite. Además, cuenta con una amplia gama de proveedores punteros a nivel mundial que nos garantiza sacar los proyectos adelante con garantía. Para finalizar, cabe destacar que somos una empresa con poca experiencia pero con mucho margen de mejora y ganas de trabajar.

1.-PROPUESTA DE VALOR:

Ofrecemos un producto que sirve para ayudar a entrenar a los equipos de diferentes deportes (fútbol, tenis, baloncesto...), además de entrenar y entretener a la gente en locales deportivos para que podamos enseñar y dejarles probar el producto. Cabe destacar que tenemos una amplia gama de robots tanto para entrenar como para rehabilitar a deportistas que sufren lesiones para ser rehabilitados eficientemente.

A diferencia de los métodos tradicionales, los robots nos aportan eficiencia en los tratamientos y en los entrenamientos específicos. Además de poder entrenar individualmente sin necesidad de nadie, podemos hacerlo indoor (con mal tiempo) y outdoor. En cuanto a la rehabilitación los tiempos de las recuperaciones son más cortas por la eficacia de los robots a la hora de trabajar con los lesionados, etc.

Creamos máquinas personalizadas al gusto del cliente y después de la venta del producto seguimos en contacto con el cliente por si necesita alguna mejora o modificación.

Vamos a ofrecer un producto que va a destacar por su diseño y las prestaciones, es decir, un robot que pueda valer para poder entrenar o rehabilitar todo tipo de deportistas.

Nos diferenciamos de la competencia porque las prestaciones que vamos a ofrecer van a facilitar el trabajo de los deportistas. Además del diseño y la disponibilidad la mayor virtud que vamos a tener es la personalización ya que vamos a ofrecer el producto como el cliente desee. Por ejemplo, si un portero de fútbol quiere mejorar sus paradas, diseñaremos y montaremos un robot que lanza balones, teniendo en cuenta cuantos balones ha parado, se subirá automáticamente la dificultad para que el entrenamiento sea más eficaz que los métodos actuales y podremos visualizar el progreso que haya realizado el portero.



2.-SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes habituales son deportistas que pretenden mejorar sus capacidades y jugadores de equipos deportivos profesionales o amateurs. Además vamos a ofrecer nuestros servicios al departamento de educación y a los distintos cuerpos de seguridad para sus entrenamientos.

Por otra parte, cualquier deportista lesionado podrá usar nuestros productos en los locales preparados con robots de rehabilitación para poder recuperarse de dicha lesión.

Nuestros clientes son particulares y empresas:

En las empresas tenemos dos grupos, el mayor grupo clubes deportivos y entidades públicas como el Real Unión, Real Sociedad, Bidasoa, Txingudi Rugby... y el otro grupo de fisioterapeutas. Estas empresas tienen nuestros productos ya instalados en sus instalaciones. Los clientes particulares vienen a nuestro local de Ventas,Irun a probar los productos de Robotech Sports.



3. SOCIEDADES CLAVE:

A la hora de comprar suministros, intentaremos buscar aliados que nos ofrezcan los mejores precios del mercado e intentar comprar cantidad para que nos puedan ofrecer diferentes descuentos.

Trabajamos con empresas multinacionales y de la zona de Bidasoa. Nuestra empresa socia y con gran poder en el sector de la robótica es ABB proporcionándonos robots, piezas y un servicio técnico. También tendremos varios proveedores pero el principal es SMC con una gran variedad de electroválvulas.

Nuestro socio clave para las ventas es un comercial de Donostia este viaja a ciudades grandes y tecnológicas para dar a conocer nuestros productos



4.-FUENTES DE INGRESOS:

El precio y la manera de cobrar a nuestros clientes dependerá del servicio/producto que escojan.

En el caso de que el cliente quiera comprar un producto, es decir, una instalación automatizada para el uso particular, se le cobrará el precio ajustado al producto en concreto.

En el caso de que el cliente quiera utilizar el producto durante un determinado tiempo en nuestras propias instalaciones fijas o alquilarlo, se le cobrará según la instalación y el tiempo que la use.

Las principales fuentes de ingresos del proyecto son:

-Venta de activos: son la venta de instalaciones que se efectúan a los equipos deportivos profesionales, entidades públicas o usuarios particulares.

-Prima por uso: es el alquiler de una instalación por cada vez que se utilice.

-Los equipos que tengan una máquina nuestra tendrán ofertas a la hora de comprar otra.

-En las salas que crearemos para que los clientes prueben las máquinas habrá que pagar una cuota para entrar y podrás entrar todo el día o suscripciones mensual, trimestral o anual.

-Prima por suscripción: es el alquiler mensual/anual de una instalación.

-Publicidad: es la herramienta para darnos a conocer mediante redes sociales, anuncios en radio y TV. También es la manera en la que generamos ingresos porque trabajamos con marcas como Astore y Ternua.



5.-CANALES

Hemos decidido que el canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con nuestros clientes es a través de Internet, con una página web. Además de la página web tenemos incluidos varios anuncios en diferentes redes sociales como Instagram, Facebook y Twitter.

Otro canal de comunicación es a través de los eventos deportivos, en estos hacemos pequeñas demostraciones del funcionamiento de nuestros productos. Un ejemplo es el torneo WTA Mallorca Open en el que nuestros especialistas en tenis presentaran nuestro producto.

En el apartado de canales de venta, para dar a conocer nuestro producto el principal canal es nuestra página web. En nuestra tienda online, encontrarás toda la variedad de nuestros productos , además de los que se pueden pedir al gusto del cliente.

Además de la tienda online tenemos un local situado en Ventas donde puedes probar en persona nuestros productos.

La distribución y el envío lo hacemos a través de la empresa de envíos DHL y DHL Express.

En relación a la distribución de nuestros productos valoramos principalmente la comunicación física con el cliente. Nuestro comercial da a conocer la empresa bien en eventos y bien en club deportivos, para ello hace una pequeña demostración de los productos.



6.-RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Para atraer nuevos clientes vamos a hacerlo de diferentes formas:

- Visitas a diferentes clubes a ofrecerles el producto.
- En diferentes tiendas para tener con ellos una colaboración.
- Alquiler de salas en las que la gente pueda ir a probar las diferentes máquinas.
- Crear una página web para que la gente pueda informarse, junto con un apartado de las opiniones de los clientes.
- Anuncios online.

Para mantener a los clientes:

- Un mantenimiento continuo de la máquina.
- Seguimiento vía telefónica o telemática.
- Visitas presenciales para modificar sus sugerencias.
- Tendremos una asistencia personal, automatizada para las preguntas en la página web y personal dedicada para los equipos o personas que tengan la máquina.



7.-RECURSOS CLAVES:

-Recursos físicos: Pabellón de montaje, demostración y oficina de diseño y desarrollo de proyectos. Material necesario para los automatismos. Teléfono de atención al cliente.

-Recursos intelectuales y humanos:

La creatividad y el diseño de Jon y Aitor.

Los trabajos de mantenimiento Alvaro.

Los trabajos de montaje Gaizka y Asier.

Los conocimientos de informática y diseño web Asier y Aitor. Y por último las habilidades comerciales con nuestro socio de Donostia.

-Recursos financieros: Equipos y marcas deportivas que apoyen la idea, es decir, socios financieros. Ayudas del gobierno por innovación de proyectos.



8. ACTIVIDADES CLAVE:

La actividad clave de la empresa es el diseño personalizado, la producción y el mantenimiento del automatismo; se trata de robots especializados para el entrenamiento y la recuperación de los deportistas de alto nivel y aficionados.

También llevamos la gestión, mantenimiento y promoción de la página web y tienda online.

Para dar a conocer la empresa organizamos eventos donde probar nuestros productos y meetings especializados para conocernos.



9. ESTRUCTURA DE COSTES:

Aproximando nuestras ventas venderemos 20 máquinas anualmente y tendremos 3 polideportivos con nuestras máquinas donde los clientes pagarán una suscripción mensual de 25 euros y tendremos 100 clientes por cada polideportivo.

Por otra parte también haremos arreglos de mantenimiento cobrandolos cuando ha sido por mal uso aproximamos que lo que ganaremos será un 10%, es decir 1000 por máquina, y que estas máquinas serán el 30% de nuestras ventas.

Aquí dejamos los cálculos:

| GANANCIAS (Anual) | |
|----------------------------|--------------|
| CONCEPTO | € |
| MAQUINAS (20) | 200.000,00 € |
| SUSCRIPCION ((300*25)*12) | 90.000,00 € |
| MANTENIMIENTO (6 MAQUINAS) | 6.000,00 € |
| | 296.000,00 € |

| COSTES POR MAQUINA | |
|---------------------------|------------|
| CONCEPTO | € |
| MATERIAL ELECTRONICO | 3.000,00 € |
| MATERIAL ELECTRICO | 500,00 € |
| MATERIAL MECANICO | 3.000,00 € |
| EMBALAJE | 50,00 € |
| GASTOS TRANSPORTES | Cliente |
| MANO DE OBRA | 800,00 € |
| | 7.350,00 € |

| GASTOS - COSTES | | | |
|-----------------------------|--------------|---------------------------------|-------------|
| COSTES FIJOS (ANUAL) | | COSTES VARIABLES (ANUAL) | |
| CONCEPTO | € | CONCEPTO | € |
| ALQUILER | 60.000,00 € | MATERIAL ELECTRONICO | 20.000,00 € |
| SUELDOS | 126.000,00 € | MATERIAL ELECTRICO | 5.000,00 € |
| ELECTRICIDAD | 6.000,00 € | MATERIAL MECANICO | 30.000,00 € |
| AGUA | 1.000,00 € | EMBALAJE | 700,00 € |
| EVENTOS | 5.000,00 € | GASTOS TRANSPORTES | 2.000,00 € |
| | 198.000,00 € | | 57.700,00 € |

| INVERSIÓN INICIAL | |
|--------------------------|---------------------|
| CONCEPTO | IMPORTE |
| MAQUINARIA | 150.000,00 € |
| FURGONETA | 30.000,00 € |
| ORDENADORES | 4.000,00 € |
| PROGRAMAS INFORMÁTICOS | 1.000,00 € |
| MOBILIARIO | 10.000,00 € |
| TOTAL | 195.000,00 € |

| INVERSIÓN INICIAL | |
|--------------------------|---------------------|
| CONCEPTO | IMPORTE |
| MAQUINARIA | 150.000,00 € |
| FURGONETA | 30.000,00 € |
| ORDENADORES | 4.000,00 € |
| PROGRAMAS INFORMÁTICOS | 1.000,00 € |
| MOBILIARIO | 10.000,00 € |
| TOTAL | 195.000,00 € |

En total tendríamos una inversión principal de 195000 Euros con la que pediremos un préstamo al banco cada uno de los socios y con los beneficios a largo plazo lo cubriríamos. El coste anual es de 198000 Euros fijos y 57700 Euros variables, es decir un total de 255700 Euros.

Las ganancias son de 296000 Euros con los sueldos incluidos dentro.

Entonces el beneficio es de 296000 - 255700, 40300 Euros.

Calculamos que las máquinas se podrían amortizar en un plazo de 5 años y este proyecto está pensado para promover el deporte en la sociedad.

Además de que todas nuestras máquinas están pensadas para ser reciclables.

Este proyecto saldría rentable a largo plazo.