

AXAKU



Presentación de la Empresa

AXAKU somos una empresa de 4 jóvenes emprendedores de la comarca del Bidasoa que formamos un equipo profesional en el sector.

Esta empresa surge viendo la necesidad de prestar una comodidad a la hora de realizar distintas actividades. Esta idea la captamos cuando vimos la necesidad de acomodar y facilitar la carga y descarga de los productos, sin tener que vaciar el carro.

Nuestra visión a futuro es ser líderes en este segmento, en todo momento teniendo como objetivo diferenciarnos por nuestra alta calidad.

Presentación de la idea

La idea surgió de lo molesto que es tener que meter en el maletero todas las compras y luego tener que sacarlas otra vez, o incluso cuando tienes que transportar las cosas de un sitio a otro con la necesidad de cargar y descargar del vehículo. Para no tener que andar sacando y metiendo cosas de uno en uno en el maletero, nos fijamos en las camillas de las ambulancias para crear unos carros que se puedan subir al maletero sin necesidad de desmontar ni vaciar los productos. Con nuestra idea facilitamos a todo tipo de usuarios que no quieran tener que sacar las cosas del carro para meterlas en el coche, incluyendo también a las personas que no puedan hacerlo por sus condiciones físicas.

El carro se puede adaptar a múltiples funciones, como, compra, paquetería, personal de mantenimiento, construcción...



Las medidas de nuestros carros son diversas y adaptables a las necesidades de cada usuario. Optamos por unas medidas estandarizadas del maletero de la mayoría de automóviles pero también se podrán personalizar con distintos accesorios, por ejemplo con sillas de niños.

Además del producto, también ofrecemos el mantenimiento de los mismos con toda variedad de repuestos y la mejor atención al cliente.





Propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor es que gracias a nuestros carros, disminuimos el uso de plásticos y cuidamos el medio ambiente, ya que la gente cuando lo use para hacer la compra no necesitaría bolsas. Además de eso, cada persona tendría la posibilidad de tener su propio carro y en casos de pandemia como la que estamos viviendo del Covid-19.

Nuestro carro no es de uso exclusivo para la compra, se le puede dar más utilidades como repartos de paquetería, carro de herramientas, traslado de distintas cargas como pienso, cemento, leña...

Nuestro mecanismo nos permite introducir el carro directamente en el maletero de nuestro vehículo sin necesidad de descargar los productos ni tener que desmontar ninguna parte del carro, de una manera ágil y sencilla.

Segmentación del mercado

Nuestros clientes pueden ser los usuarios finales que quieren comprar este carro para dar distintos usos.

Además de esto vemos un nicho de mercado muy interesante en cadenas de supermercados y empresas de transporte de paquetería.

Por último, aunque al principio sea más complicado, la idea es que en un futuro trabajar con distintas marcas de coches para que se adapten o que incluso traigan el carro incorporado directamente.

Sociedades

Como socio clave hemos pensado en "Kaiser and Kraft", una empresa que tiene un recorrido profesional en el diseño y fabricación de todo tipo de carros. Al diseñar y fabricar nuestros carros emplearemos elementos de esta empresa (cesta,

paquetería, cajones...). De esta forma nos ahorramos un gran trabajo que sería más costoso y lento si lo hiciéramos por nuestra cuenta.



Ingresos

Los ingresos que tendrá nuestra empresa serán por venta y por la reparación de dichos carros. El precio varía dependiendo de la cantidad y del segmento del mercado. Si nuestros carros se venden a clientes donde nos hacen publicidad, por ejemplo supermercados tendrán un precio especial ya que Axaku se beneficia del servicio publicitario.

Después de analizar los costos del personal, material, diseño, procesos y transporte hemos estimado ofrecer el carro estándar a un precio de 250 euros.

Nuestros productos ofrecen garantías de dos años ya que contamos que no tiene ningún mantenimiento por el mal funcionamiento. Sin embargo contamos con servicio de mantenimiento y reparación por si hubiese algún desperfecto por el uso extremo o indebido. Las reparaciones se pueden realizar de dos maneras. La primera enviando el repuesto al mismo usuario con las instrucciones necesarias, y la segunda, haciendo las reparaciones en nuestras instalaciones con todo los instrumentos y personal especializado.

El usuario de gran escala con favor publicitario tendrá un descuento del 30% como pueden ser las cadenas de supermercados. Estos supermercados ofrecen el servicio a los clientes quienes pueden ser futuros compradores del carro. Por lo cual se les aplica un descuento mayor que a otros clientes.

Los demás usuarios de la misma escala, por ejemplo transportistas, tendrán un descuento del 20%. (Este descuento es menor ya que no nos publicarían el carro).

Por último, comentar que no contemplamos de momento ningún ingreso del sector automovilístico, aunque tal y como se ha comentado en el apartado del segmento de mercado, sería un objetivo a lograr en un futuro.

Canales

Los canales que usamos para llegar a nuestros clientes son vía online y en la tienda física.

Online tenemos una página web y también estamos en todas las redes sociales como instagram,facebook... También tendríamos distintos videos en Youtube, para que los posibles clientes puedan visualizar su uso, incluso ofreceremos publicidad en las páginas web de los supermercados, negociando a la vez los precios de los carros...

En nuestra tienda física dejaríamos probar a los posibles clientes nuestros carros para que comprueben la comodidad y la facilidad de uso.



Relación con el cliente

Servicio al cliente presencial y online, proporcionando visitas y pruebas. Además teniendo una bandeja de sugerencias, tanto online como presencial, y servicio de mantenimiento.

Partiendo de los canales arriba citados, el Servicio al Cliente se ofrecerá de una manera presencial tanto en la tienda como visitas a las instalaciones de los posibles clientes potenciales y online.

Recursos clave

Nuestros recursos clave son un local para poder fabricar el mecanismo, realizar el ensamblado y reparar nuestros carros. Además con una parte diferenciada del taller en forma de tienda para vender nuestros productos que estaría en Irun, el personal para poder producir nuestro producto y para reparar o cambiar las piezas que se gasten o se rompan de los carros.

Actividades clave

Nuestro Know How es el diseño y análisis de la construcción del mecanismo, la unión de la parte superior del carro con la parte inferior plegable que es imprescindible para el funcionamiento de este carro, teniendo en cuenta las distintas gamas que tenemos en el mercado. Además ofrecemos diseños específicos y soluciones a todo tipo de problemas. También realizamos el montaje y la atención post-venta incluyendo reparaciones y repuestos.



Costes

En los costes diferenciamos por un lado las inversiones y por otro los gastos. Las inversiones hay que amortizarlas en varios años y el resto de gastos los pagamos mensualmente.

Como inversiones tendríamos la maquinaria, las herramientas, el equipo informático y transporte. Todo esto está especificado en la tabla adjunta.

AMORTIZACIÓN	
FRESADORA	5.000 €
PLEGADORA	10.000€
TALADRO	8.000 €
INFORMATICA	2.000,00€
MOVILIARIO TALLER	1.000,00€
HT AUXILIARES	1.000,00€
LOCAL	90.000,00€
TOTAL	117.000 €
ANUAL	11.700 €

GASTOS FIJOS	
SUELDOS	112.000,00 €
LUZ Y AGUA	2.760,00 €
SEGUROS	2.000,00 €
IMPUESTOS	3.200,00 €

Total	119.960,00 €
-------	--------------

GASTOS ANUALES

131.660 €

MATERIAL

CANTIDAD MÍNIMA VENTA AÑO

527

CANTIDAD CARROS MES

53

PRECIO PRODUCTO

249,99 €