



- A. PROBLEMA DETECTADO, NECESIDAD QUE CUBRE Y DEFENSA DE LA IDEA CON ESTADÍSTICAS
- B. BENEFICIOS QUE APORTA A LA SOCIEDAD, PAQUETES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEMOS POR SEGMENTOS DE CLIENTES
- C. MISIÓN Y VISIÓN
- D. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y EN QUÉ NOS DIFERENCIAMOS (NOVEDAD, PERSONALIZACIÓN, GARANTÍAS, SENCILLEZ DE USO...)
- E. DENOMINACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO Y LOGOTIPO
- F. ADECUACIÓN A LOS PERFILES (SOCIOS Y SU VINCULACIÓN CON EL PROYECTO) AVATARES DE NOSOTROS, CÓMO SE IDENTIFICA CADA UNO EN LA EMPRESA.
- G. VÍDEO PRESENTACIÓN
- H. REDES SOCIALES

A. PROBLEMA DETECTADO, NECESIDAD QUE CUBRE Y DEFENSA DE LA IDEA CON ESTADÍSTICAS

Tras la pandemia COVID-19, las ventas de guitarras eléctricas se dispararon. El público que compró mayoritariamente durante la pandemia fueron hombres, cuya edad es de 30 a 45 años. Las personas, tanto jóvenes, como adultas, empezaron a valorar más el tiempo y lo que les hace feliz.

Las estadísticas que avalan y fomentan la creación de nuestra idea son varias. Una de ellas, es que la National Association Of Music Merchants (NAMM) señaló que la venta de guitarras se ha visto incrementada un 28% durante los últimos 10 años porque ha ido evolucionando el interés general de las personas en aprender estos instrumentos, ya que la música va evolucionando, por lo tanto, el interés en las personas también.

Nuestra proposición de valor y por lo tanto la necesidad básica que cubrimos es la personalización de guitarras y bajos eléctricos a jóvenes que





buscan cubrir esta necesidad. Con este servicio queremos que los clientes sientan esa autenticidad que les ofrecemos, la novedad de poder elegir.

Buscamos hacerles sentir únicos y diferentes respecto al resto de personas, que cada uno de nuestros clientes, al adquirir el producto, se sientan compensados.

Satisfacemos estas necesidades a través de la utilización de materiales reciclados para la renovación de instrumentos antiguos o rotos, fomentando la economía circular.

B. BENEFICIOS QUE APORTA A LA SOCIEDAD, PAQUETES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEMOS POR SEGMENTOS DE CLIENTES

Los beneficios que servimos a la sociedad son:

- Por un lado el hecho de **reutilizar materiales** para reparar guitarras y bajos eléctricos. Por lo tanto tenemos en cuenta el **respeto al medioambiente** contribuyendo así al siguiente objetivo de desarrollo sostenible (ODS):



Con ello, **reparamos** guitarras en desuso o rotas, por lo tanto no utilizamos nueva madera, no creamos guitarras desde el principio.

En esta línea de negocio nos dirigimos a un **segmento de clientes** que son jóvenes que tocan o se están formando en el mundo de la música, de una edad comprendida entre 16 y 35 años.

- Por otro lado, nuestra segunda línea de negocio, es **ofrecer clases a niños de 8 a 18 años**. Por lo tanto, el segmento de mercado al que nos dirigimos son las familias de los niños que quieran introducirlos en el mundo de la música.

La principal diferencia respecto a la competencia es que no damos clases teóricas, sino prácticas y de aprendizaje a través de sonidos, el cuerpo y la vista.

Uno de los métodos que utilizamos es el método Dalcroze, esta consiste en la coordinación entre sonidos y movimientos, de tal modo que el movimiento del cuerpo desarrolle imágenes mentales del sonido, lo que incrementa su capacidad creativa.

El segundo método que utilizamos es el método de Sergio Aschero, es un pedagogo argentino, que establece relaciones entre la vista y el oído, de tal modo que a partir de números, colores y figuras aprenderán a entender la música.



Ambos métodos sustituyen a la escritura musical de siempre.



El estudio del Departamento de Electrónica de la Universidad de Nueva York, en el Reino Unido, avala que: *“la música podría cambiar la vida, ofreciéndoles un nuevo y sencillo medio para comunicarse con el mundo exterior, y que además sería agradable y terapéutico”*.



- Por último queremos aportar a la sociedad (RSC) asociándonos con “Auxia Valencia” que es una asociación esencialmente de voluntariado, sin ánimo de lucro, cuya función es la inclusión social y cultural de las personas con diversidad funcional, impartiendo clases contribuyendo así al objetivo de desarrollo sostenible punto 10: Reducción de las desigualdades.





C. MISIÓN Y VISIÓN

Nuestra misión como empresa es ofrecer el mejor servicio personalizado y que los clientes queden satisfechos. Reutilizamos piezas basándonos en el principio de sostenibilidad. Además, damos una segunda oportunidad a la madera de las guitarras que compramos para poder renovarlas, contribuyendo al medioambiente y a los ODS y damos la oportunidad a la sociedad, en especial, a los más pequeños de encontrar en la música el desarrollo emocional, la motivación, la concentración, permitiendo la inclusión.

Nuestra visión es ser un referente en el campo de la personalización y reutilización de guitarras y ofrecer un estudio de grabación de música y poder dar mayor visibilidad a las personas con neurodivergencia. Además de diversificarse en nuestro propio sector, queremos en un futuro abrir la opción de poder dar clases de canto y percusión.

D. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y EN QUÉ NOS DIFERENCIAMOS (NOVEDAD, PERSONALIZACIÓN, GARANTÍAS, SENCILLEZ DE USO...)


Encontramos dos tipos de competencia. Por un lado, las empresas que se encargan de la venta y reparación de guitarras y bajos eléctricos y del ajuste de la guitarra.

Por otra parte, hay escuelas de música y músicos que ofrecen clases particulares pero, no existe la mezcla o la fusión de una empresa que personalice, venda o repare sus instrumentos, y a su vez, ofrezcan clases.




Lo que **nos diferencia de la competencia** es personalizar las guitarras y bajos a la demanda de forma personalizada. Nuestros clientes pueden traer sus propios diseños, además de los diseños que ofrecemos en la tienda.



ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA EN NUESTRO MISMO SECTOR

COMPETENCIA (Fabricación-Diseño- Reparación)	SERVICIOS QUE OFRECE	NUESTRO VALOR DIFERENCIAL
<p>Luthier Gaspar Musical Gaspar.</p> 	<p>Reparación y restauración de guitarras eléctricas. Cambio de piezas. Fabricación de guitarras eléctricas customizadas.</p>	<p>Nuestro cambio de piezas es a partir de piezas reutilizadas.</p> <p>Aceptamos diseños de clientes, en cambio, ellos solo tienen diseños prediseñados.</p>
<p>Bull Skull.</p> 	<p>Fabricación de guitarras. Reparación de guitarras. Mantenimiento de instrumentos y amplificadores y puestas a punto.</p>	<p>Nuestra reparación y mantenimiento es con piezas reutilizadas. Modificamos la estética a petición del cliente.</p>
<p>Valencia Musical.</p> 	<p>Venta de guitarras y bajos de diferentes tipos vía online y física. Venta de baterías y percusión. Venta de pianos y teclados. Venta de otros instrumentos: (de viento, de lengüeta y de arco). Grabación y microfonía. Venta de accesorios. Servicio de luthier.</p>	<p>No reparan los instrumentos, está limitado a poner a punto el instrumento.</p> <p>Nosotros ofrecemos diseños personalizados por petición del cliente.</p>



COMPETENCIA (Clases de guitarras y bajos)	SERVICIOS QUE OFRECEN	VALOR DIFERENCIAL NUESTRO
<p>L' Espai Musical (Escuela de música)</p>  <p>L'ESPAIMUSICAL ESCUELA DE MÚSICA</p>	<p>Los clientes pueden seguir sus programas de estudio o crear el suyo propio personalizado. Amplia disponibilidad de horarios, se adaptan para el cliente.</p> <p>Enseñan un amplio catálogo de técnicas y estilos.</p>	<p>Nos enfocamos en el aprendizaje a través de actividades lúdicas, por lo que nuestro estilo o técnica se centra en la enseñanza a través de métodos más dinámicos para los niños.</p>
<p>Clases de guitarras valencia</p>  <p>CLASES GUITARRA VALENCIA <small>Aprende tocar la guitarra eléctrica, acústica y clásica. - Telf 622101230</small></p>	<p>Enseñan a través de un aula virtual así como con un canal en Youtube, así como por whatsapp. Intenta llevar la enseñanza "más allá de la clase."</p>	<p>Nuestro valor diferencial es el contacto directo con los alumnos, ya que nos facilita conocerlos más, ayudar a su mejora continúa.</p>
<p>Lacambra Guitar School</p>  <p>Lacambra Guitar School <small>Escuela De Música en Valencia Abierto hoy hasta las 14:00</small></p>	<p>En esta escuela son especialistas en la guitarra en todas sus formas. Cuentan con personal muy cualificado y cercano con una gran vocación para la enseñanza.</p>	<p>La principal diferencia, es que nosotros trabajamos con guitarras y bajos. Además nuestros docentes, también tienen una amplia capacidad de enseñanza y afición para impartir las clases,</p>



A partir del estudio que hemos realizado de las diferentes empresas competidoras, facilitamos un DAFO con las características de nuestra empresa:

<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">-No tenemos una amplia gama de clases respecto a la competencia.-Somos un comercio pequeño y local con pocos trabajadores.-Poca experiencia en el mercado musical.-No damos clases vía online.	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">-Aumento de la competencia.-Crisis económica.-Cambio continuo en las tendencias de moda.-Posible encarecimiento de las materias primas.
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">-Nos conocemos como personas, por lo tanto el trabajo es organizado y coordinado aunque seamos pocos.-Tenemos una RSC muy llamativa, lo que nos permite tener una buena imagen de cara al público.-Tenemos una buena formación musical,-Vendemos instrumentos sostenibles.	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">-Incremento de la compra de guitarras durante la pandemia.-Mercado de la música en crecimiento.-Avance tecnológico que facilita la comunicación en Internet.

Tras el análisis de la competencia destacamos que nuestra ventaja competitiva es la **adaptación al cliente:**

1. **Personalizamos**, con el **cambio de piezas** a partir de **piezas recicladas**, que obtenemos de otras guitarras ya usadas. Además, **aceptamos diseños de clientes** para añadir a su producto. Con esto, ofrecemos a la sociedad la posibilidad de personalizar y renovar sus bajos y guitarras eléctricas adecuandonos a sus necesidades.





Boceto

Personalizado

Los servicios de reparación y personalización son:

1. Cambio de mástil, pastillas, cuerdas.
2. Decoración de la guitarra, pintando y adaptándonos al gusto del cliente.
3. Ajustar el alma de la guitarra y el bajo eléctrico, hidratación del diapasón.

2. En cuanto a la novedad que ofrecemos en nuestra empresa es que además de **ofrecer nuestros propios diseños, nos ajustamos al diseño que los clientes demanden**. Con esta característica única de nuestra empresa, satisfacemos la necesidad social de ser diferentes respecto a los demás, además de poder mostrar a través del diseño, quiénes somos y cómo somos.

3. Además, las prestaciones sociales que ofrecemos son en relación a las clases para niños y jóvenes con diversidad funcional, donde los instrumentos se adaptan y son mejorados a sus capacidades y necesidades. Un claro ejemplo, es adaptar las cuerdas del bajo y guitarra eléctrica subiéndolas, por lo tanto ponemos la técnica del *“tapping”* (*subir las cuerdas para que suenen más*) para que puedan tocar con más facilidad.

4. En relación a la **facilitación de trabajo**, ofrecemos un servicio complementario y combinado, es decir, a la hora de personalizar el producto, nosotros nos encargamos de cambiar las pastillas y las cuerdas de la guitarra o bajo eléctrico. Además en nuestras clases, prestamos a los alumnos bajos y guitarras eléctricas de la tienda.

5. En cuanto al **valor** que damos a la marca, es un nombre que transmite confianza y seguridad.

6. Nuestras **garantías** como empresa son varias en relación a la personalización y diseño:

Si al cliente no le convence el diseño puesto en la guitarra, nos comprometemos a mejorarlo sin coste ninguno.

Además según la ley 23/2003, de 10 de julio de 2003, de Garantías en la venta de Bienes de Consumo, ofrecemos 6 meses de garantía en nuestro servicio de reparación de guitarras y bajos eléctricos.

E. DENOMINACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO Y LOGOTIPO



Diversity music

Música para todos

PROPOSICIÓN DE VALOR

Nuestra denominación comercial del negocio es **Diversity Music**, cuyo logo se corresponde a dos guitarras eléctricas en distinción a la venta en nuestra tienda.

Nos denominamos así porque “*Diversity*” en Español significa “Diversidad” y “*Music*” viene de Música, haciendo alusión a la diversidad que hay dentro de la música, y en concreto dentro de nuestra tienda. Ya que aceptamos enseñar a personas con diversidad funcional, por ello, decidimos introducir la palabra diversidad, por todo lo que conlleva.

Además, los colores que nos representan es el naranja, en relación al color de la madera, de la naturalidad y expresividad, transmite calidez y cercanía. Lo que queremos transmitir es que nuestra tienda es un lugar seguro para todas aquellas personas que quieran buscar su guitarra y bajo eléctrico, y transmitir ese ambiente de cooperación a los padres para que apunten a sus hijos a nuestras clases de formación.



Diversity music

Música para todos

En cuanto a nuestro **eslogan: “Música para todos”**, representa que nuestra empresa recoge a todas las personas, es decir, no hay distinción ni discriminación en relación a la acogida de todo tipo de personas, indiferentemente de su discapacidad, sexo, religión etc...

F. ADECUACIÓN A LOS PERFILES (SOCIOS Y SU VINCULACIÓN CON EL PROYECTO) AVATARES DE NOSOTROS, CÓMO SE IDENTIFICA CADA UNO EN LA EMPRESA.

Nos identificamos como una S.L ya que nos da unos beneficios mayores que ser una cooperativa, no tenemos límite de contratación, la transmisión de las participaciones es mínima, haciendo que sea más difícil que uno solo tenga el control de la empresa, además de menor complejidad de funcionamiento y trámites.

Antonio, posee un alto nivel de experiencia y conocimiento en el sector de guitarras y bajos eléctricos. Además dará clase a niños con diversidad funcional y cabe destacar que como persona neurodivergente puede ayudarlos y comprenderlos mejor.





Artur, posee alta capacidad de adaptación a los cambios, ante cualquier posible contratiempo que dificulte el buen funcionamiento del proyecto. En todos los trabajos es importante adaptarse a las situaciones que se generan; en este sentido Artur se informa de todo tipo de contenidos necesarios para poder desarrollar bien su función informativa y comunicativa.

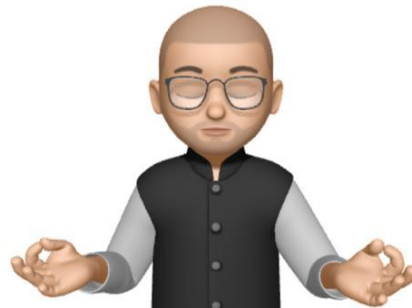
Además, se considera una persona creativa, ha sido parte de la creación del logotipo y vídeo.



Keiling, emprendedora, aporta ideas, se considera una persona creativa y con iniciativa a la hora de tomar decisiones. También busca información, detecta posibles problemas en el equipo de trabajo y propone soluciones.



Borja, es el coordinador y supervisor del equipo: organiza, controla, busca soluciones y las expone. Como parte del equipo, busca mantener el orden, conexión y equilibrio entre todos los integrantes del equipo.





Salva, es analítico, investiga, busca datos y recaba información sobre competencia, por lo tanto, contribuye a la mejora de la idea de empresa.



Todos nuestros perfiles tienen algo en común: la música está presente en nuestra vida, es una afición compartida y lo que nos ha traído hasta esta idea es lo que nos apasiona. La música nos ha ayudado a ser lo que somos hoy en día.

G. VÍDEO PRESENTACIÓN

Para conocer mejor nuestra empresa les dejamos a continuación un link al vídeo en youtube que hemos preparado:

Link de video de youtube:

<https://youtu.be/BoxmCr6R20s>

Con este vídeo queremos transmitir nuestra idea de negocio y nuestros valores como empresa.

H. REDES SOCIALES

Disponemos de redes sociales en Youtube, Instagram y Twitter. Las cuentas para cada red social son las siguientes:

Youtube: Diversity music
Instagram: @diversitymusicvalencia
Twitter: @_diversitymusic