

TENDEDERO AUTOMÁTICO

TENDAUT

La razón por la cual nuestro producto será elegido por los clientes será, porque es un diseño innovador en el mercado. Les explicamos nuestro objetivo que es ayudar a las personas y como lo lograremos. Hoy en día con el cambio climático que es muy inesperado, suele haber días que empiezan soleados, y por la tarde empieza llover con una intensidad grande, pero con poco tiempo. Y las personas que quieran salir durante el día que hace sol, para cuando estén fuera y empiece a llover se despreocupen por la ropa, porque nuestro producto es ideal para esos días, porque a la primera gota de agua desprende un toldo que cubre toda la ropa para que no se pueda mojar y que la ropa pueda seguir tendida.

Nuestra empresa se adapta perfectamente al producto por las siguientes razones:

- 1- Te facilita el poder proteger la ropa de lluvia sin hacer esfuerzo o despreocuparte cuando estes trabajando o fuera de casa, y te elimina esa preocupación de hacerla tu misma.
- 2- Tenemos disponibles 3 tipos de tamaño, 8 colores a su disposición, y la personalización del toldo como usted desee con frases, fotos...
- 3- Este producto nos da unas ciertas prestaciones:
 - Comodidad
 - Fácil uso
 - Tranquilidad
- 4- Nuestros clientes tienen la opción de comprar el producto de serie, o personalizar el color del tendedero y el toldo, dado que, nosotros gratuitamente vamos al domicilio para realizar un estudio para aconsejar al cliente donde instalar el tendedero para que sea más eficiente.

TENDAUT



- 5- Hacemos los envíos gratuitos dentro de España, y con una tasa de envío para hacerlo fuera de España. La tasa del envío variara dependiendo del lugar al que quiere ser enviado.

SEGMENTACION DE MERCADO

Nuestra empresa será dirigida hacia un mercado de nichos. Por lo que nuestro producto tiene diferentes maneras de ser llevado a cabo y personalizado.

Nuestro producto está orientado en un público en general, pero nuestro enfoque principal es dirigido a las personas adultas de entre 20 a 70 años.

Puesto que en esa edad es más útil, debido a que, será más empleado por las personas independizadas dado que no disponen de tiempo libre para proteger la ropa. También por las familias numerosas con lo cual no deben preocuparse por la ropa en días lluviosos, cuando están ajetreados por la necesidad de atender a sus actividades labores y actividades de ocio.

Además, lo utilizaran las personas que suelen ser un poco distraídas, pues le será útil en momentos que desatiende la casa. E incluso las personas con poca movilidad reducida.

Las personas que adquieren nuestro producto serán de clase media-alta. Debido a su elevado coste del producto y mantenimiento del producto, al principio de la compra le saldrá gratuito el mantenimiento y la revisión anual durante 3 años, aunque posteriormente, tendrá un coste anual del mantenimiento y la revisión del tendadero, que dependiendo del tamaño tendrá un coste variable.



SOCIEDADES CLAVE

-Estos son los proveedores y socios que nos permiten que el modelo de negocio funcione. De tal manera que nos ayudaran a optimizar mucho mas nuestros objetivos y poder conseguir unos productos mas efectivos y fiables, y sin riesgo.

- **REPSOL:** Será nuestro socio clave debido a que nos proporcionan las placas solares para el funcionamiento del producto, y nosotros les ofrecemos a cambio un ingreso anual del 25% del capital obtenido.
- **GRANDADO.COM:** Serán nuestros proveedores de los mecanismos electrónicos como "el sensor de lluvia". Que nos realizan descuentos por hacer un pedido de los mecanismos al por mayor, y nos venderá cada sensor a 35€.
- **BAUHAUS:** Serán nuestro proveedor sobre los recursos para crear nuestro producto el tendedero74120. Como los principales serán las varillas de hierro, caja de plástico cubierto con una gran capa de una pintura antihumedad y ETFE para el uso de los cables.
- **JORED:** será uno de nuestros principales proveedores de los toldos que serán empleados en nuestro producto.



FUENTES DE INGRESO

Nuestro producto tendrá un precio variable, debido a, la venta del producto tiene diferentes tamaños y cada uno tiene un precio distinto, todo será explicado y recomendado por un profesional encargado de ver la situación de cada persona y analizar cual se adaptaría mejor a su casa.

Nuestras fuentes de ingreso serán aquellos en los que el cliente compre el producto en tienda física y todos aquellos productos comprados en la página web. A parte de percibir un porcentaje complementario de las revisiones anuales que deberán ser abonados por las clientes. Además, si este producto es comprado fuera de Europa el porte será ser abonado antes de ser enviado y cuando finalice el porte y el cliente este satisfecho abonará dicha cantidad a nuestra cuenta bancaria.



CANALES

En nuestra empresa se utilizarán varios modos de canales:

Directo e indirecto;

El más frecuentado por nuestros clientes será el directo, debido que, a través del marketing incitaremos a venir a nuestra tienda para poder ver y tocar el producto; así mismo habrá expuesto un tendedero desmontado donde se podrá observar de los materiales que está compuesto el tendedero y junto a él habrá un encargado de explicar detalladamente el producto.

Es decir, usaremos la parte de tipo directo para venderla en nuestra tienda física.

También nos expandiremos al canal indirecto;

Nuestra empresa tendrá su propia página web donde el cliente podrá acceder al producto y sus especificaciones. El cliente escogerá la manera de envío ,ya que, puede ser por un intermediario nuestro o podrá acercarse a la tienda a recogerlo.

Dentro de cada tendedero habrá un listado de precios fijados según color y medida, tendrá la opción común de ver el producto en foto o como hemos



incluido nosotros también lo podrá ver en 3D, es decir, según su preferencia de punto de vista podrá visualizarlo.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Una manera de intentar conseguir nuevos clientes es gracias a la publicidad online y offline además utilizaremos varios trabajadores que entregaran a las personas folletos sobre la tienda y entregarlo a las tiendas y promocionándolo a los edificios con folletos.

Seguidamente les propondremos un descuento si son nuevos clientes o si ya son clientes habituales le ofreceremos descuentos sobre la compra de futuros productos o sobre los servicios de mantenimiento del producto actual.

Para fidelizar con el cliente de manera más amena por la compra de un producto o servicio regalaremos una pequeña muestra de limpieza para el tendedero, producto útil para el cliente, con la finalidad de que la muestra se convierta en la compra de una cantidad más grande de limpieza.



RECURSOS CLAVE

- **Recursos físicos:** Los recursos físicos de nuestra empresa son los bienes físicos que necesitamos mantener para llevar a cabo nuestras actividades diarias y toda la operación. Incluyen bienes tangibles tales como: locales, materiales, maquinaria.
- **Recursos intelectuales y humanos:** Recursos intelectuales. Se trata de recursos no físicos e intangibles como la marca, las patentes, la propiedad intelectual, los derechos de autor e incluso las asociaciones que tenemos con otras empresas. Las listas de clientes, el conocimiento de los clientes, e incluso su propia gente, representan una forma de recurso intelectual.



- **Recursos financieros:** Los recursos financieros son aquellos activos que tenemos, son bienes, dinero en caja, dinero en banco, acciones con otras empresas o socios que apuestan por nuestra empresa.

ACTIVIDADES CLAVE

Un gran enfoque en nuestra empresa es el marketing debido a que es la forma de hoy en día por la cual se vende más, a través de la publicidad, tanto publicidad online y offline.

En consecuencia, tendremos varios trabajadores que se encarguen de el mantenimiento de nuestra página web, con lo cual, serán los encargados de llevar el funcionamiento correcto de esta.

La limpieza y el orden es clave también, porque, al entrar al establecimiento debe estar todo bien ordenado y limpio para que cualquier persona que entre a la tienda no le importe tocar el



producto y orden, debido a que, dependiendo de la forma de colocar el estante y la tienda llama la atención de la persona que observa y le incitará a entrar.

Los materiales tienen una gran importancia en vista de los clientes, debido al uso que le podamos dar nosotros mismos e incluso nuestro cliente. Además, para hacernos más conocidos proporcionaremos varios tenderos en ciertas empresas, siendo así el material del producto el primer detalle que destaque sobre los demás.

Una virtud de nuestro producto es que tendremos nuestras propias fabricas con nuestros propios trabajadores para la creación de nuestro producto, de esta manera, no daremos detalles e información de la instalación del producto a otras empresas.

En respecto a lo anteriormente leído es una manera de seguridad hacia la empresa, no tendrán de ninguna opción otras empresas saber de nuestro producto, con lo cual, no podrán robar información y la idea global del diseño del producto.

ESTRUCTURA DE COSTES

Costes fijos tendremos: el local, el alojamiento de la página web.

Costes variables: los materiales para hacer el tendero, dependerá de la compra de volumen que hagamos.

Tendremos un modelo de negocio impulsado por el valor, porque no nos enfocamos en los costes, pero si en la calidad del producto que le daremos al cliente. De que hacerlo, como se lo daremos y



también de la postventa sobre los servicios que necesitaría hacer sobre el producto, como las inspecciones de cada año para informarse sobre su funcionamiento sigue siendo útil o habría que hacer algún cambio.

TRABAJO REALIZADO POR:

- JORGE NAVARRO BARBERÁ
- GEMA RODRIGUEZ RUIZ
- JOANA GARCIA LOPEZ
- ALBA CAMPOS CARBONELL
- OCTAVIAN ESTEFAN CIAVOTARU

