

# STARTINNOVA

## 2021 / 2022



María Carnero / Sofía Martínez Castro / Pablo Nieto  
Álvaro Roncero / Alfonso Sagarra



Lásedoor 

 KEIS

Sistema AUTODOOR 

Seguridad y  
comodidad al  
entrar en tu  
hogar 



**¡Un millón de gracias!**

¡Tu cerradura segura, no tengas miedo a probar 😊!

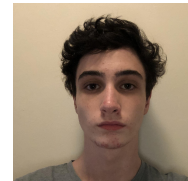
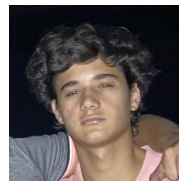


---

## RESUMEN EJECUTIVO

### 1. ¿QUIÉNES SOMOS?

**KEIS** está formado por un equipo de cinco emprendedores (María Carnero, Sofía Martínez, Alfonso Sagarra, Pablo Nieto y Álvaro Roncero), con perfiles complementarios, que creen en las innovaciones en torno a los sistemas de apertura de puertas, modernos y acordes con las nuevas tecnologías de hoy en día. Se acercan al **sistema autodoor** para actualizarse al mismo tiempo que la globalización y poder resolver varios problemas del sector.



**MARÍA CARNERO. SOFÍA MARTÍNEZ. ALFONSO SAGARRA. PABLO NIETO. ÁLVARO RONCERO**

---

### 2. ¿QUÉ ES KEIS?

1. Somos una **compañía de tecnología española** especializada en cerraduras.
2. Nuestro sueño y **misión** es **crear formas de acceso** integral a edificios, viviendas y estancias, sin necesidad de llave física, que **garanticen seguridad**, rapidez y sencillez **para nuestros clientes y usuarios**.
3. La **visión** de **KEIS** es llegar a ser reconocidos como empresa segura y potencial de productos innovadores para la gestión de accesos, enfocándonos en los sistemas de apertura de puertas para clientes tanto particulares como para otras empresas o constructoras. Todo ello basándonos en nuestro famoso sistema: **autodoor**.

---

### 3. ¿QUÉ PROBLEMA SOLUCIONAMOS?

¿Cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudar a resolver?

Principalmente: el no depender de las llaves a la hora de abrir puertas.

Además, gracias a KEIS, damos múltiples oportunidades, algunas de ellas:

- a **constructoras** - de incorporar nuevas, cómodas y seguras tecnologías a sus infraestructuras.
- A **propietarios y alquilados** - de mayor comodidad para entrar en casa con varias facilidades.
- A **personas mayores y familiares** - con sistemas de seguridad en caso de emergencia.



## 4. ¿CUÁL ES NUESTRO MODELO DE NEGOCIO?

- **KEIS** tiene un modelo de negocio fundamentado en un pilar estructural:

### I. Venta de Cerraduras Inteligentes a clientes finales a través de internet.

Es un **negocio B2C (Business to Customer)** donde los clientes adquieren nuestros productos a través del Marketplace de POSIBLES VÍAS COMO: Amazon.

## 5. ¿QUÉ PRODUCTOS VENDEMOS?

Nuestras cerraduras inteligentes están enfocadas a realizar la apertura de forma rápida, segura y sin necesidad de llave física. Esto será posible gracias a una tecnología propia llamada **“autodoor”**. Inicialmente se dispondrá de tres productos.

**KEIS ONE (para edificios)** – Realiza la **apertura** de la puerta del **edificio** —> Dispositivo instalable en el interior del interfono. Con conectividad WiFi para ser configurado y accionado remotamente desde Internet.



**KEIS HOME (para particulares)** – Realiza la **apertura** de la puerta de la **vivienda**

Diseñado para ser instalado de forma sencilla como el bombín y escudo de una cerradura convencional. Conectividad WiFi para ser configurado desde Internet y conectividad Bluetooth LE para comunicar con el teléfono móvil del usuario. Provisto de un **acelerómetro para realizar la detección de accesos indeseados**. Además, cuenta con un código personalizado que puede ser modificado al gusto del propietario en función del momento y necesidades que se presenten.



**KEIS SECURITY – Realiza la advertencia a los servicios de emergencia.** Mediante una pulsera, collar o dispositivos de localización y seguridad complementarios destinados a personas con discapacidad o de edad avanzada, este **sistema es compatible** y se relaciona con ellos para poner en acción una llamada de seguridad a los servicios de emergencia en caso de accidente mediante la activación de cualquiera de los dispositivos compatibles.





## 6. ¿CUÁL ES NUESTRA PROPUESTA DE VALOR?

Nuestra propuesta de valor es: “**Seguridad y comodidad para entrar en casa, sin depender de las llaves**”.

Las claves de la propuesta de valor son:

**I. Reducción de tiempos de espera y desplazamientos innecesarios.**

**II. Dar acceso integral a nuestra propiedad por tiempo limitado a arrendatarios.**

**III. Aumentar la seguridad en el acceso a nuestra propiedad.**

**IV. Ofrecer un sistema de aviso a servicios de urgencias para casos de accidente o emergencia**

Somos diferentes a nuestra competencia porque eliminamos toda necesidad de llaves. Ya que, a día de hoy, somos los únicos en ofrecer un sistema que resuelve por completo la problemática del acceso a edificio, vivienda y estancias. Además, ofrecemos un sistema de seguridad para los más mayores para que en caso de accidente, los servicios de urgencia puedan entrar en la vivienda a socorrer a heridos o ancianos en caso de emergencia

## 7. ¿CUÁL ES EL TAMAÑO DEL MERCADO?

El **número aproximado de potenciales clientes** en Europa con su casa con sistemas de seguridad Keis es de 600.000 para 2022.

Esta aproximación la hemos hecho en base a la empresa LUKKO, empresa que ofrece servicios similares a los nuestros y que ya en el año 2017 alcanzó 1.100.000 ventas de cerraduras con apertura tecnológica.

Pensamos que si en ese año ya se vendieron tantos sistemas de apertura modernos, ahora que cada vez se demandan más novedades y comodidades, creemos que la gente deseará comprar **MÁS** cerraduras de este tipo. No obstante, como es nuestro primer año, seguramente nuestras ventas se aproximen a un número un poco más bajo que el de LUKKO y acorde con nuestro reciente ingreso en el mercado, en este caso, **600.000**.

Teniendo en cuenta el porcentaje del mercado que representa España, según <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/llegar-al-consumidor>, la media del porcentaje que invierten los españoles en el hogar es de un 21,7% (según el año 2017), además de un 4,3% en muebles, electrodomésticos y mantenimiento del hogar. Es por ello que sí que pensamos que podemos tener éxito pues entramos dentro de estos porcentajes (fundamentales para la vida cotidiana de las personas).



# PRESENTACIÓN

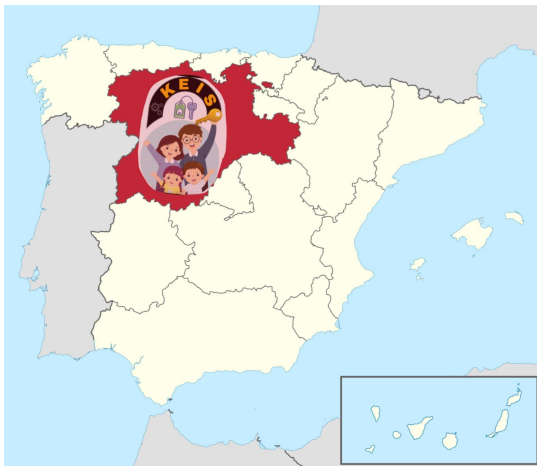
## 1. DEFINICIÓN

Keis nace de la intersección de la innovación, la seguridad y las nuevas tecnologías, las cuales están cambiando el mundo y facilitando nuestra manera de comunicarnos y relacionarnos. La innovación y el desarrollo de las nuevas tecnologías han sido factores decisivos para el despegue de los modelos de negocio, donde se posibilita directamente a las “Personas” . Nuestra empresa no se dedica a fabricar un simple producto, si no hacer mas cómodo y eficiente el día a día de la gente, por ello ofrecemos un sistema de cerraduras muy seguro y a la vez muy fácil y cómodo de usar para los propietarios. Conocedores de esta tendencia, hemos detectado que a la hora de comprar una cerradura lo principal es buscar la mayor seguridad . Además, el cliente es cada vez más exigente y siempre busca su mayor seguridad. Bajo este contexto nace Keis que aspira a resolver de forma integral el acceso a viviendas, edificios y hoteles, eliminando por completo la necesidad de llaves físicas, lo cual facilita el trabajo, más aún si tiene varias propiedades para gestionar.

## 2. MISIÓN

Crear formas de acceso integral a edificios, viviendas y estancias, sin necesidad de llave física, que garanticen seguridad, rapidez y sencillez para nuestros usuarios además de mayor seguridad como la que ofrecemos.

## 3. VISIÓN



Llegar a ser reconocidos como empresa líder castellanoleonesa de productos innovadores para la gestión de accesos y en la mayor seguridad de nuestros clientes, teniendo en cuenta el alto rango de edades en el que nos movemos.

## CLAVES DEL NEGOCIO

### 1.¿QUÉ PROBLEMA SOLUCIONAMOS?

No depender de las llaves a la hora de abrir puertas. Además, gracias a KEIS, damos múltiples oportunidades, algunas de ellas:

- a **constructoras** - de incorporar nuevas, cómodas y seguras tecnologías a sus infraestructuras.
- A **propietarios y alquilados** - de mayor comodidad para entrar en casa con varias facilidades.
- **A personas mayores y familiares** - con sistemas de seguridad en caso de emergencia.

### 2.¿A QUIÉN SE LO SOLUCIONAMOS?

A todos los clientes al no tener que disponer de una llave física para poder abrir la cerradura, sobre todo a las personas mayores por su sistema de seguridad en caso de emergencia.

### 3.¿POR QUÉ SOMOS DIFERENTES?

Eliminamos todas las llaves; somos los únicos en ofrecer un sistema de seguridad en caso de emergencia enfocado sobre todo en las personas mayores y la app que nos ofrece más servicios.







## 5. DEFINICIÓN DE NUESTRO PRODUCTO

**NOMBRE DEL MECANISMO:** Autodoor

1. **CARACTERÍSTICAS:** Es un producto multifuncional con el que le resultará mucho más cómodo y seguro entrar en su hogar; este dispone de un mecanismo de apertura mediante huella digital, app del móvil, e incluye llave convencional de reserva además de códigos que tendrán la opción de ser usados de manera temporal para la protección mayor de sus hogares.

KEIS proporciona un sistema formado por dos productos:

1. **KEIS HOME (para particulares)** – Realiza la **apertura** de la puerta de la **vivienda**
2. **KEIS SECURITY** – Realiza la **advertencia a los servicios de emergencia**.

Sabemos que hoy en día, comodidad y seguridad son dos aspectos clave tanto en nuestras vidas como en la de nuestros seres queridos, es por ello que nuestras cerraduras se construyen a partir de estas dos ideas.

Los materiales esenciales para KEIS Home son: acero, una pantalla digital, un detector de huella digital, una placa base, un picaporte, un chip conectado al KEIS security.

Los materiales esenciales para KEIS security son: un botón de seguridad con alarma y con un chip compatible con la cerradura y con llamada de seguridad y aviso a emergencias, además de la correa para llevar el botón atado y no perderlo, hay que pensar que está dirigido a personas mayores y estas pueden sufrir de problemas de memoria.





## ¿Cuáles hemos establecido?

A distancia y más cercanas para la venta a constructoras, ósea de más cantidades. También nos pondremos de acuerdo con nuestros socios que hacen puertas para las ofertas de instalación completa con puerta y también si contratan nuestro servicio de instalación.

## ¿Cómo están integrados con nuestro modelo de negocio?

Van adheridas a nuestro modelo de negocio, que se basa básicamente en el marketing y vender el producto online.

## ¿Cuánto cuestan?

Si se desea la instalación supondría un pequeño coste adicional, y si otra empresa compra muchas de golpe supondría un descuento en la negociación.



## ● Propuesta de valor

### ¿Qué valor entregamos al cliente?

Seguridad y comodidad

### ¿Cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudar a resolver?

No depender de las llaves a la hora de abrir puertas.

Además, gracias a KEIS, damos múltiples oportunidades, algunas de ellas:

- a **constructoras** - de incorporar nuevas, cómodas y seguras tecnologías a sus infraestructuras.
- A **propietarios y alquilados** - de mayor comodidad para entrar en casa con varias facilidades.
- A **personas mayores y familiares** - con sistemas de seguridad en caso de emergencia.

## ¿Qué paquete de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?

A todos los segmentos de clientes les ofrecemos lo mismo, una cerradura más cómoda, segura y sencilla. Está preparada y pensada para todo tipo de clientes.

## ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

Poder abrir sin llaves las puertas, no dependiendo de las llaves para abrirlas facilitando la apertura de esta a todos los grupos de personas.



---

# STARTINNOVA

## 2021 / 2022



María Carnero / Sofía Martínez Castro / Pablo Nieto  
Álvaro Roncero / Alfonso Sagarra