

# 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 😊!



Sabemos también que es un mercado en continua expansión, con tasas del 10% de crecimiento anual. Durante los dos primeros años enfocaremos nuestra fuerza de ventas a cubrir España, y será a partir del tercer año cuando comenzaremos nuestra expansión en Europa.

## 8. ¿CÓMO LLEGAMOS A ELLOS?

La captación de los clientes de nuestra empresa la llevaremos a cabo con una importante acción de marketing, con una inversión el primer año de **37.500€** que se invertirán para realizar distintas acciones de marketing en el Norte de Castilla, Amazon y Antena 3.

## 9. ¿CÓMO HACEMOS DINERO

KEIS prevé unas ventas estimadas en el primer año de 1.000.000€ (vendiendo 2000 puertas en un año) con una proyección de para el quinto año de 10.000.000€. Las ventas se han calculado en base a nuestras acciones de marketing y la tasa de crecimiento del sector de los alquileres colaborativos.

El precio venta público (PVP) de KEIS HOME y KEIS SECURITY es de 400€.

## 10. ¿CUÁNTO NOS CUESTA?

Los costes iniciales de KEIS para el primer año son de 680.000€, las partidas principales son:

- I. Compra de recursos para la fabricación por 350.000€
- II. Coste de personal cualificado por 150.000€
- III. Marketing para captación de clientes 37.500€
- IV. Para alquiler del local y herramientas necesarias necesitaríamos 10.000€
- V. Ahorraríamos 132.500€ para futuras inversiones o imprevistos

El marketing es muy importante para nosotros porque nos tenemos que dar a conocer y crear una necesidad en nuestros clientes de comprar el producto

La aportación inicial estará compuesta por 680.000€ en recursos propios, donde la aportación de los socios fundadores supondrá un 55% y los inversores externos un 45%. Asimismo, esperamos contar con recursos ajenos como los que nos puede ofrecer WOLARIA, (un sistema de la junta de Castilla y León).



## 11. ¿CUÁNTO VAMOS A GANAR? + AYUDAS

Comenzaremos la actividad en enero de 2022, aunque no será hasta dos meses más tarde cuando empecemos a vender nuestros productos. Esto se deberá fundamentalmente a los tiempos de desarrollo y certificación de producto.

Para ello nos basamos en información de <https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/aceleradora-empresas.html>

Pensamos en unirnos a WOLARIA, un sistema de la junta de Castilla y León para acelerar nuestro proyecto emprendedor con el impulso de compañías y sectores de referencia en la innovación.

Nos gustaría solicitar su ayuda.

Nos servimos de WOLARIA para hacer de nuestra iniciativa empresarial innovadora una gran empresa competitiva. Un camino compartido con el ICE en el que tendremos acceso al soporte y a los recursos que necesitamos.

Wolaria aporta valor a nuestra iniciativa desde ICE, con sus colaboradores y trabajando en red, así aúnan esfuerzos y multiplican resultados. Además de todos los recursos propios de ICE, suman al programa reconocidas marcas de la Comunidad que aportarán servicios de alto valor para la llegada al mercado de todas las innovaciones en proceso.

Cerraremos 2022 con un resultado negativo de 45.000€.

El punto de equilibrio se alcanza en el tercer año, con la expansión a todo el mercado europeo, que cierra con un EBITDA de 940.000€, un Cash Flow a 597.000€ y un endeudamiento del 12%.

A continuación, se presentan las principales ventajas del modelo de negocio de KEIS:

- I. Producto innovador en el sector de llamada a emergencias.
- II. Sector de alto valor añadido que permite precios altos.
- III. Hay una demanda real y creciente de estos productos en la actualidad.
- IV. No hay un competidor en la actualidad que ofrezca una solución global.
- V. Modelo de negocio fácilmente escalable a nivel internacional.



## ● Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? Unos 400 €.

Nuestros clientes estarían dispuestos a pagar en torno a unos 400€ por cada unidad ya que buscamos clientes que compren casas nuevas y, por esta mejora, 400€ no es dinero a la hora de comprar una casa, al igual que por parte de las constructoras, sobre todo aquellas modernas que quieran incorporar en sus edificios artículos novedosos y de última tecnología.



¿por qué pagan actualmente? ¿cómo están pagando ahora? ¿Cómo preferirían pagar?

Porque quieren mantener sus hogares seguros buscando la comodidad, así están pagando cómodamente pero a la vez están siendo conformistas, prefiriendo pagar “a gusto” para quedarse tranquilos de que nadie entrará en su vivienda.

¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

Tenemos distintas fuentes de ingresos así formaremos nuestro capital social gracias a las inversiones de los socios esperamos lanzar al mercado 40000 acciones a 17€ = 680.000€  
de las cuales nosotros tendremos el 55% de las acciones para ser los socios mayoritarios por lo que nosotros pondremos



---

# STARTINNOVA

## 2021 / 2022



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