

# 1. Propuesta de valor

Nuestro producto está compuesto por música escogida específicamente para relajarse y ayudar a conciliar mejor el sueño, mediante sonidos relajantes diseñados para calmar la mente, como son los sonidos ambientales de baja frecuencia, meditaciones guiadas y sonidos naturales. Así mismo, estaría compuesto por una alarma capaz de despertar con sonidos relajantes de una manera en la que el sujeto no se altere, para que cada uno de nuestros días empiece bien.



## 2. Segmentación del mercado

Nuestros productos están dirigidos especialmente a las personas que sufren de insomnio, es decir, gente con dificultades para conciliar el sueño, para mantenerse dormido o para lograr un sueño de buena calidad. Aunque también esté a disposición de todo tipo de clientes, animándolos así a valorar más sus horas de descanso.

El insomnio afecta a todas las edades, ya que las causas más comunes tienen que ver con el estado de ánimo y el entorno poco favorable de la persona para conciliar el sueño. Puede haber personas que padezcan enfermedades o sigan tratamientos farmacéuticos que les impidan conciliar el sueño con normalidad o al contrario, les produzca somnolencia. Sin embargo, según un estudio realizado por la Sociedad Española del Sueño las mujeres manifestaban peor calidad del sueño que los hombres, estando más expuestas a sufrir insomnio.

# 3. Sociedades clave

Los proveedores de nuestras materias primas, es decir, **de los materiales o metales reciclados, como el vidrio, plástico, acero, cobre, aluminio, zinc o metales preciosos que componen nuestro despertador, como pueden ser:**

- ACTECO una empresa recicladora de **plastico**

- RECEMSA una empresa recicladora de varios tipos de metales, nosotros comprariamos el **acero** inoxidable y el **bronce**.

- RECIALIUM una empresa recicladora de **aluminio**.

- ECOOLOGIC los proveedores de los envases y embalajes. (online, a través de Ecoologic)

Las cajas de los despertadores además de ayudar al medio ambiente siendo reciclables, incluirán información sobre cómo reciclarlo, y por otro lado informará de que los **productos componentes** con los que se crea el producto serán reciclados y comprados a empresas nacionales, para fomentar la compra nacional.

- **Los establecimientos de venta ...**

# 4. Fuentes de ingresos

Principalmente, la mayor parte del dinero lo pondremos nosotr@s constituyendo un capital inicial de 10.000€, para el resto nos ayudaremos con ayudas que haya para jóvenes emprendedores, para la inversión inicial y los costes iniciales (reformas del local, alquiler, ~~furgoneta~~ **herramientas, maquinaria** y lo necesario para la producción y venta).

Por otro lado, la venta de nuestros productos será la mayor fuente de ingresos.

## Ejemplo:

Reloj despertador/desestresador. (**OBSERVACIÓN: Al tener doble función, pondría un precio mayor**)

20€/unidad. 300 unidades/mes, 6000€ al mes.

### **Hondarribia: ¿Sólo vais a vender en Hondarribia y Donostia?**

Yo distinguiría entre un pequeño establecimiento (una relojería, por ejemplo) y un gran establecimiento o una cadena/centro comercial (Mediamarkt, El Corte Inglés, Leroy Merlin,...) independientemente del pueblo o ciudad.

Tienda pequeña en el centro del pueblo: 30 unidades, 600€ la tienda se llevaría un ~~beneficio~~ **porcentaje o comisión** del 30% (180€) y el **70% restante para** nosotros, ~~un beneficio del 70%~~ (420).

Relojería alejada del centro: 10 unidades, 200€ la tienda se llevaría un ~~beneficio~~ del 30% (60€) y nosotros, un ~~beneficio~~ del 70% (140€).

### **San Sebastian:**

Tienda pequeña en el centro del pueblo: 50 unidades, 1000€ la tienda se llevaría un beneficio del 30% (300€) y nosotros, un beneficio del 70% (700€).

Leroy Merlin: 150 unidades, 3000€ la tienda se llevaría un beneficio del 30% (900€) y nosotros, un beneficio del 70% (2100€)

**Mensualmente (Hondarribia y San Sebastián)** 420€+140€+700+2100=3360€ de ~~ganancia~~ **ingresos** en un único día.

# 5. Canales de distribución y comunicación

## *Página web:*

En ella tendrán la opción de **comprar** o de buscar los ~~tiendas/almacenes~~ **establecimientos más** cercanos en las que se ofrece nuestro producto.

Además, incluirá una sección de consejos caseros y naturales (con ayuda de videos y documentales) para ayudar a conciliar el sueño de una mejor manera.

Por si esto no les es suficiente o tienen alguna duda podrán contactar con **nosotras** a través del correo (**tal vez sea más rápido implantando un software de chat en vivo**) que se les facilitará y las dudas más frecuentes se publicarán de forma anónima con su respuesta previa.

## *Instagram/Facebook:*

Publicaremos este primer producto, más adelante anunciaremos nuevos proyectos y compartiremos muchos de nuestros remedios.

Además de poder contactar con **nosotr@s** a través de ella.

Se anunciará nuestra participación en eventos para animar a los posibles clientes o interesados.

## **Marketing offline**

Formaremos parte de las ferias y mercados que se celebren y llevaremos allí nuestros productos, e informaremos a todo aquel que esté interesado.

Intentaremos contactar con algunas tiendas departamentales **¿Qué significa departamentales?** para poner nuestra publicidad en sus equipaciones. **¿Colocar vídeo pantallas en los escaparates de las tiendas, en puntos estratégicos de centros comerciales,...?**



## **Distribución**

### *Tiendas físicas:*

Alquilaremos una primera oficina en pueblos cercanos **¿en cuántos pueblos?** a Hondarribia, donde se encontrará nuestra oficina central donde ofrecerán todos los productos, y además los venderemos a tiendas cercanas **¿por qué solo cercanas?** para ampliar el mercado y así aumentar las posibles ventas.

**¿Qué tipo de tiendas? - ¿Farmacias, parafarmacias, tiendas de colchones, relojerías,...?**

**¿A domicilio?**

# 6. Relación con los clientes

A través de nuestra cuenta de Instagram (encuestas, preguntas, opiniones...) nuestros seguidores nos informarán sobre dudas que tengan acerca de nuestro producto, y así acercarnos a nuestros clientes, mantener su interés y a la vez atraer posibles nuevos clientes.

La garantía de nuestros productos y la buena atención al cliente será fundamental para cuidar a nuestros compradores, y tengan plena confianza tanto en nuestra empresa como en nuestros productos.

# 7. Recursos clave

Los elementos más importantes que vamos a necesitar para que nuestro proyecto funcione los vamos a clasificar en físicos, intelectuales, humanos y financieros.

## Recursos físicos

- Planta de producción (~~nuestra oficina central~~ ubicado en Hondarribia.)
- Mobiliario de oficina y equipamiento informático para instalar en la planta de producción para los puntos de venta y oficinas:
- ~~Ordenadores~~ (está incluido en el equipamiento informático)
- Teléfono fijo
- Mobiliario (¿otro tipo de mobiliario?)
- Furgoneta de reparto. (¿no es mejor contratar con una empresa de logística y distribución?)
- Materia prima: plástico, aleación de zinc, bronce, aluminio, acero inoxidable, titanio y plata.... componentes electrónicos, pantalla LED o cristal líquido, batería o adaptador para enchufar o cargar la batería, carcasa de bambú o madera
- Máquinas como por ejemplo, la rueda oscilante que mantiene el tiempo constante.
- Herramientas  
Destornilladores de precisión. Llave ventosa. Prensa. Pinzas de relojero. Lupa de relojero. Llave Jaxa. Martillo de relojero. Punzones de relojero.

## Recursos humanos

- Mano de obra en la sección de producción y personal encargado de la administración, compra, venta y gestión de la empresa.
    - Gestión de la empresa: Miren llevará la administración y los aspectos económicos.
    - Relaciones públicas: Claudia y Jalilo trabajaran en la publicidad del producto (redes sociales, página web, etc)
  - Recogida de materias primas y reparto: Mikel se encargará del reparto de los productos.
- ¿Quién produce?



## Recursos intelectuales

- El conocimiento de la composición de los productos y la elaboración del producto, con la ayuda de profesionales cualificados.
- ~~· Conocimientos administrativos.~~
- ~~· Las relaciones (empresas, clientes, socios...) para mantener nuestros clientes.~~
- Marca de la empresa (BZZ MORNING) que registraremos en el Registro Europeo de Patentes y Marcas.

Software marketing, administración y contable.

## Recursos financieros

- Financiación propia:  
Invertiremos 10.000€ en la primera inversión entre las cuatro socias.
- Financiación ajena: **Bancos, e instituciones financieras que ofrezcan préstamos o créditos orientados a los jóvenes emprendedores.** Ayudas y subvenciones destinados a la creación de empresas. ~~Intentaremos conseguir una subvención por parte del Estado.~~

**Atal honetan, gure negozio-ereduak ondo funtziona dezan beharrezkoak izango ditugun funtsezko ekintzak deskribatzen dira.**

# 8. Actividades clave

La compra de la materia reciclada directamente de los productores.

La producción de productos preparados con desechos metalicos y plasticos , el embalaje reciclable,

~~Empresa dedicada a la producción~~ y venta de despertadores especializados en ayuda a dormir y a despertar.

la buena atención al cliente a través de las redes sociales y en las tiendas, la rápida y eficaz entrega de productos son las actividades principales que llevaremos a cabo para producir nuestra propuesta de valor, manteniendo una buena relación calidad-precio.

**Atal honetan, negozio-eredu bat aurrera ateratzeak bere baitan dakartzan kostu guztiak definitu beharko dituzue**

# 9. Costes de la empresa.

## INVERSIÓN INICIAL:

- Una furgoneta (de segunda mano por **10.000€**) para la entrega de los productos. **¿No es mejor al principio contratar con una empresa de servicios de transporte en lugar de tener una furgoneta propia?**
- Los elementos necesarios para la producción y venta de productos. (**5.000€** para herramientas, muebles, telefonos, ordenadores...)
- Gastos de constitución de la empresa y publicidad inicial.

## COSTES FIJOS: (**4.600€ + seguros**)

### **. La amortización anual de los bienes con los que se ha equipado la empresa por su utilización u obsolescencia**

- Necesitaremos un local para crear nuestros productos (un local en la parte vieja de Hondarribia por **600€** al mes).
  - En un principio contrataremos a 6 empleados incluidos nosotros, 5(**1.000€ + Seguridad Social al mes**)
  - Seguros del local y furgoneta (**¿¿¿???**)
- La parte fija de los contratos de suministros (agua, luz, gas, internet,...)**

## COSTES VARIABLES:

- Los componentes a utilizar para la producción, comprados a las empresas mencionadas antes, con las que acordaremos el precio. · En el embalaje invertiremos **200€** (los compraremos online a la página [VEGWARE](#) .
  - En el logo de la empresa y en la propaganda invertiremos **345€**. · El combustible de la furgoneta
- El consumo de suministro (electricidad, agua...).