

# ARGI IBILI

PROPUESTA DE VALOR

## PROPUESTA DE VALOR

¿Alguna vez has temido por tu seguridad yendo en bici?  
¿Crees que señalizas correctamente a la hora de circular?  
¿Piensas que eres visible para los demás usuarios de la vía?

Argibili es una idea de negocio por y para ciclistas, que ha creado los nuevos intermitentes con pulsadores inalámbricos, para **ofrecer una seguridad** vial óptima y **mejorar la comunicación** entre conductores y ciclistas.

Nuestra propuesta se diferencia por su **ergonomía, comodidad y portabilidad**. Los intermitentes se activan y desactivan de manera intuitiva con los pulgares, de manera que, para girar no es necesario quitar la mano del manillar, evitando así posibles accidentes. Además, si pasado unos segundos no se ha desactivado, lo harán de manera automática, para no confundir a los demás usuarios de la vía.

Se instalan mediante una tira de goma ajustable tanto al manillar como a la tija del sillín, evitando así los orificios de tornillos y tuercas o posibles rayones en la estructura de la bicicleta. Además, esto permite que podamos transportar el dispositivo y aplicarlo a otras bicicletas, así como minimizar los robos. Esto se debe a que este sistema permite extraerlo de manera rápida y llevárnoslo y/o colocarlo en otra bicicleta sin necesidad de herramientas.

Nuestro producto se basa en un objeto ya creado (tal y como descubrimos a la hora de investigar), pero tratamos de mejorarlo y renovarlo, tanto visualmente cambiando la estética, como su utilidad y manejo. Mejoramos el rendimiento tanto de ciclistas

urbanos, al ofrecer mayor visibilidad y seguridad, como de carretera que corren un mayor peligro por la velocidad y el volumen de tráfico al que están expuestos.

Hemos decidido que el diseño principal conste de una estructura hexagonal que contenga los intermitentes y la luz de freno. El diseño sería nuestra especialidad, ya que estamos cursando el grado de Diseño y Edición de Publicaciones Impresas y Multimedia por lo que es algo en lo que podemos aportar nuestro granito de arena y destacar. Argibili es una marca que ofrece una serie de productos accesibles para todos los públicos, de esta manera reforzamos la idea de hacer que la movilidad sea más segura y eficiente para todos.

Los costes se podrían reducir, en caso de que generemos o busquemos alianzas fructíferas y de confianza, que nos faciliten la adquisición de materiales, software y formación.

Como ya hemos comentado previamente, este producto **reduce los riesgos** de conducción y seguridad ofreciendo una **mejor calidad de vida** para los usuarios de bicicletas. Al estar en fase de prototipado, es posible adaptar el producto a otras necesidades y otros tipos de vehículos como lo son las bicicletas o transportes diseñados para personas con movilidad reducida.



ARGI  
IBILI

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

## SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Argibili es una empresa cuyo producto se dirige, en primera instancia, al **público objetivo residente en Vitoria - Gasteiz** que utilizan habitualmente la bicicleta como medio de transporte. El **target es amplio** debido al extenso espectro de edad que abarca el uso de este vehículo, ya que nuestro producto pueden utilizarlo tanto niños como adultos. Al analizar a la población vitoriana, hemos decidido que **nuestro target se acorta a aquellos ciclistas con edades comprendidas entre los 12 y 65 años**, pues son aquellos que utilizan la bicicleta como medio de transporte habitual.

Nuestros clientes tienen un **estilo de vida activo y respetuoso con el medio ambiente**. Es por esto que utilizan la bicicleta para ir tanto al trabajo como a la escuela, incluso para realizar paseos en su tiempo de ocio. Al ser **Vitoria una ciudad referente en el transporte público y en impulsar la movilidad sostenible**, Argibili es un producto ideal para este público, sobre todo teniendo en cuenta el tráfico que hay en las horas punta.

Nuestra estrategia de mercado principal se basa en **promover la seguridad** y esto será también importante a la hora de comunicarnos con los clientes. Estos deben querer comprar el producto porque les preocupa su seguridad y la de sus seres queridos. Esa es nuestra principal misión, que nuestros potenciales compradores tengan una **sensación de tranquilidad**. Para esto le añadimos otro factor importante, la **visibilidad**. A su vez, los conductores son partícipes de esta nueva seguridad al prever los movimientos que los ciclistas llevarán a cabo.

Estamos hablando de un **nicho de mercado específico pero amplio** al segregarse por edades: alevín (12-15), juvenil (16-21), jóvenes adultos (22-35), adultos (36-55) y silver economy (mayores de 55). Esto puede parecer un inconveniente, pero lo vemos como una **oportunidad y un punto fuerte**, ya que podemos dirigir bien nuestra estrategia de marketing y diferenciarnos de posibles competidores.

En resumen, nuestros intermitentes están dirigidos a un target específico, con un amplio rango de edad y con la principal necesidad de sentirse seguros en sus trayectos.



# ARGI IBILI

SOCIEDADES CLAVE

## SOCIEDADES CLAVE

Las principales necesidades para crear y distribuir nuestros intermitentes Argibili, serían:

**Programar** el hardware para la conexión pulsadores - intermitentes.

**El diseño e impresión** de la carcasa exterior.

**La alimentación** por batería y la iluminación.

Respecto al hardware, uno de los **socios clave** más importantes sería una **empresa de programación de placas**. Para ello, hemos analizado el mercado y una de las mejores opciones que hemos encontrado es **Radiorhin**, una empresa de informática que además se dedica a la fabricación de placas bajo diseño personalizado.

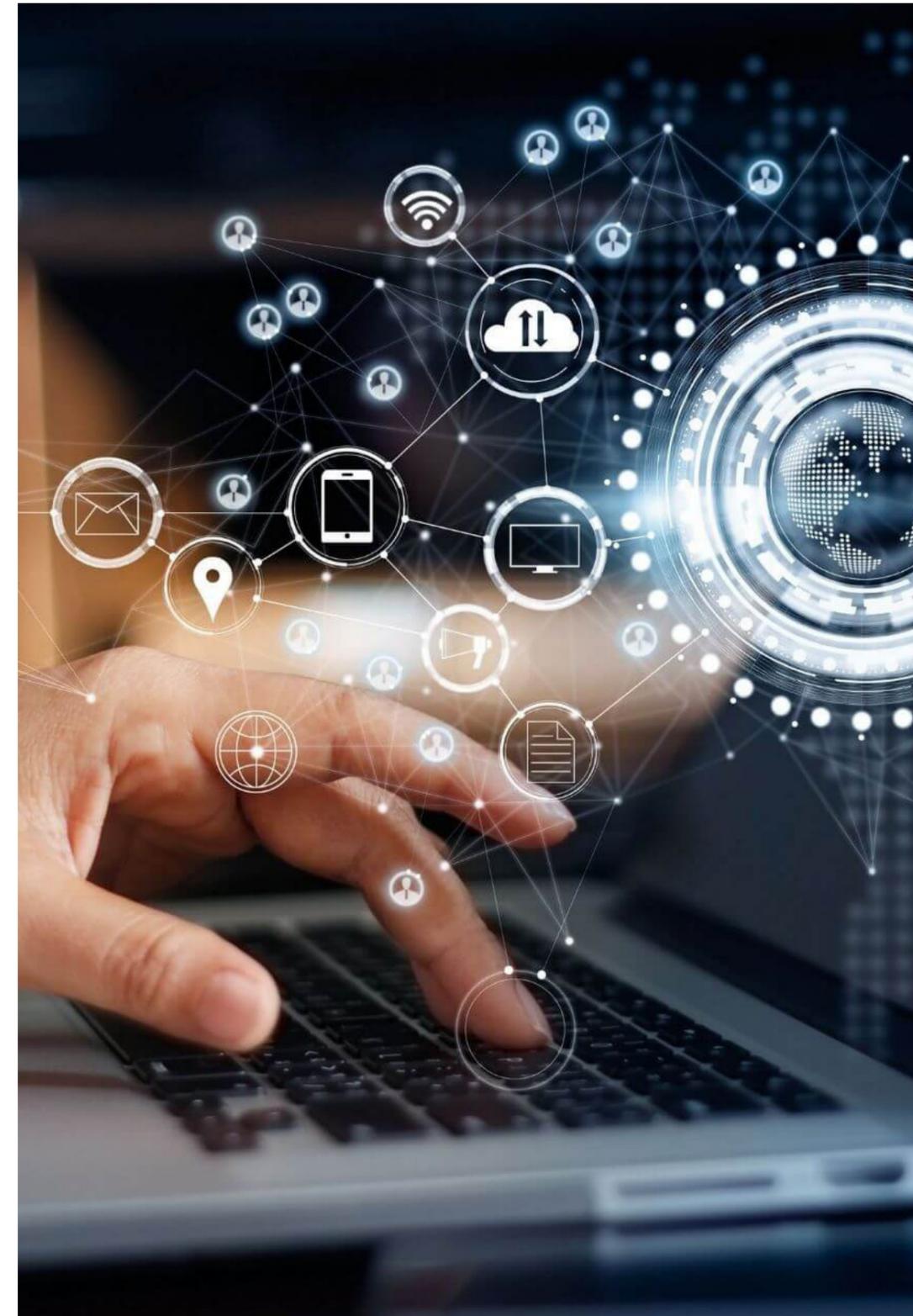
Para la **carcasa**, diseñaremos los **planos en 3D** y será impreso en una **empresa especializada** en ese tipo de impresión como **GarmaZ** o **Euskaltic**.

Otro apartado importante a destacar, serían los **intermediarios de venta o distribución**. En este caso, los asociados clave serían **distribuidores de productos deportivos** como **Decathlon**, **Forum Sport** y otras empresas más locales. Las empresas de fabricación y distribución especializadas en bicicletas también son socios claves y estratégicos, como **Orbea** o **Btwin**.

Las aseguradoras como **Allianz**, **Axa**, **Mapfre**, etc. son puntos clave también para la visibilidad y promoción de nuestro producto, que podrían ofrecer en los packs de seguros.

Los clubes también son de gran importancia, tanto de promoción como de distribución de nuestros intermitentes. Con ellos, se pueden **conseguir sinergias y financiación**.

Como último punto, es necesario tener en cuenta la **estrategia de marketing y la promoción**. Para ello debemos crear **carteles, tarjetas de presentación, folletos y demás medios de comunicación**. Nos encargaremos personalmente de este apartado, haciendo los diseños e imprimiéndolos en los soportes correspondientes. Para ello, tenemos un asociado clave que se dedica a la impresión.



ARG

IBILL

INGRESOS

# INGRESOS

Ingresos 2022	
DISPONIBLE INICIAL	Financiación
Capital Propio	0
Préstamo	0
Línea de crédito	0
Subvención Bic Araba	1,000.00
Subvención del Gobierno Vasco	1,500.00
INGRESOS ATÍPICOS	
IVA DEVENGADO	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>2,500.00</b>



# ARGI IBILI

SOCIEDADES CLAVE

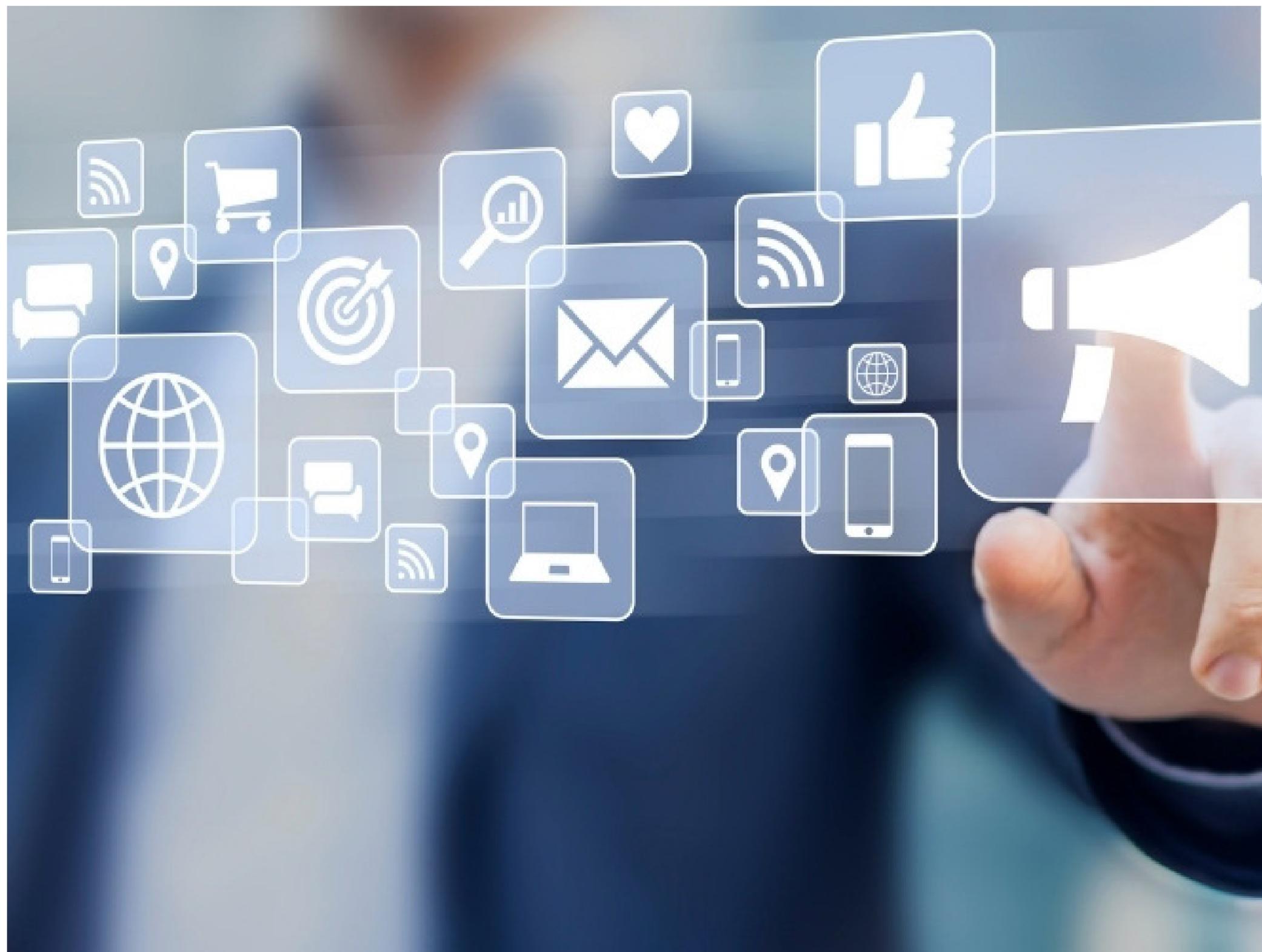
## CANALES

---

Nuestros canales principales de venta serían nuestra **web** propia de distribución y **empresas asociadas**, ya sea de material deportivo genérico o específico de bicicletas.

Además, es necesario tener **canales de comunicación** como cartelería (de diseño propio), anuncios en redes sociales y otros medios de comunicación.

Otro polo muy importante para tomar en cuenta como canal principal serían los **propios asociados** como tiendas de accesorios para bicicletas, talleres o aseguradoras; que pueden **promocionar y visibilizar** nuestro producto.



ARGI  
IBILI

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Para atraer a nuestros clientes y conseguir una relación duradera y fidedigna, lo primero es **tener notoriedad y reconocimiento**. Por lo cual, **se ha creado una campaña de marketing**, tanto física como digital, que promociona nuestros servicios y nuestro producto.

Argibili puede conseguir un **gran apoyo como asociados clave a las empresas dedicadas a la seguridad vial**, como son las **aseguradoras, federaciones o la misma DGT**, de forma que ayudan a la difusión de nuestra marca y productos.

Además, ofrecemos una **experiencia de compra única**. Comparado con la competencia, nuestro diseño de los intermitentes, así como el packaging y la bolsa que lo porta, es **adaptada y agradable visualmente para nuestro target**.

Para mantener a los clientes en el momento en el cual **Argibili** sea reconocido en el sector, proponemos diferentes **cambios de diseño, actualizaciones, sorteos y packs** de productos con nuestros asociados.



ARG

IBILI

RECURSOS CLAVE

## RECURSOS CLAVE

En cuanto a los recursos claves tenemos que contar con las diferentes necesidades a cubrir, por lo tanto clasificamos los recursos en las siguientes categorías: **recursos humanos, físicos, intelectuales y económicos o financieros.**

Para cumplir con los objetivos de la **campaña publicitaria y del producto en sí es necesaria la participación tanto de diseñadores como de programadores.** Éstos se encargarían de dar forma a los productos impresos y digitales, al igual que la fabricación y programación de las placas base necesarias.

Además de los ya mencionados **recursos humanos, haremos uso de ciertos recursos físicos tales como instalaciones y maquinaria requeridos** para la fabricación, almacenaje y distribución del producto.

Sumado a esto, los **recursos intelectuales como la formación de modelado 3D, formación sobre BlockChain y formación web** serán clave para el desarrollo del producto en sí.

Por último serán necesarios **recursos económicos** en los que profundizaremos más adelante.



ARG  
IBILI

ACTIVIDADES CLAVE

## ACTIVIDADES CLAVE

---

Respecto a las **actividades clave**, nuestra empresa crearía el **proceso gráfico completo** desde el bocetaje hasta la creación de los diseños y pruebas de impresión. Aquí se engloba tanto de los intermitentes como de los productos de la campaña de marketing, como el **diseño de los intermitentes, su packaging y sus elementos principales**.

Tras las pruebas pertinentes de color, materiales y acabados, derivaríamos a otra empresa especializada en impresión de grandes tiradas para generar una mayor cantidad de productos.

Los **componentes internos de intermitente** como la placa base y el montaje posterior, **se realizarán también en una empresa especializada con los conocimientos de programación y sistemas inalámbricos necesarios**.

La entrega del producto final se hará tanto en la web de Argibili como en las tiendas y superficies asociadas.



ARG

IBILL

COSTES

## COSTES

Costes 2022	
CONCEPTOS	TOTAL
Roll Up A1	10.39
Cartel 70 x 100 estucado mate	32.23
Tarjetas de visita	52.49
Camisetas	77.62
Folletos	132.71
Impresión y guillotinado	152.2
Acabados	97.58
<b>SUBTOTAL</b>	<b>549,22</b>
<b>IVA (21% de 549.22)</b>	<b>115.34</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>664.56</b>

