

# DOUBLE CLEANER



Iraitz Gordaliza, Unai Emparan eta Julen Kerejeta

## PRESENTACIÓN

Nuestro objeto es un cepillo de dientes con doble cabeza que sirve para hacer una limpieza bucal más profunda y más rápida. No solo tendría dos cabezas sino que también tendrá, dentro del cepillo dos tubos para transferir la pasta y el agua para también ahorrar estos dos.

### 1. Propuesta de valor

Ganar más tiempo en cada lavado y gastar mucho menos pasta de dientes. Y es utilizable para cualquier persona. Desde los más pequeños hasta los más adultos. No es un cepillo normal y corriente si no un cepillo multiusos que te permite gastar menos pasta dental y tiempo entre los otros ninguno tiene estas tres ventajas..

## 2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes serían los dentistas, ya que contamos con que ellos recomendarían este tipo de cepillo a sus clientes y estos lo consumirían. Y las características de estos clientes serían ayudar a más personas a cuidar su salud.

## 3. EMPRESAS FUNDAMENTALES

Los socios serían los dentistas, y necesitamos la ayuda de una empresa que fabrique los materiales biodegradables que usamos en nuestro proyecto. Como por ejemplo las asociaciones con clínicas dentales regionales y asociaciones de salud dental.

## 4. INGRESOS

Presentamos nuestro proyecto a empresas, y estas hacen que nuestro proyecto sea conocido en todas las clínicas, y estos nos lo comprarían y haríamos mucho dinero.

## 5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Haremos conocer el producto con las acciones de marketing. Estudiar los hábitos de compra. Las redes sociales se han convertido en el gran mercado virtual al que todos los compradores acuden cuando necesitan algo y no saben dónde encontrarlo. Lo haremos mediante Instagram o un vídeo en YouTube en la que alguien promocioe alguno de nuestros productos para que las ventas se disparen. A través de un comprador profesional, que actúa como mayorista de los productos que vendemos.

## 6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestros dentistas que serían nuestros socios nos ayudarían con la venta ya que recomendaría este cepillo a todo tipo de boca, y también tendríamos una página web propia para que nuestros clientes se informen de nuestro producto.

## 7.RECURSOS ESENCIALES

Los socios de la empresa pediriamos un prestamo participativo al banco para poder empezar.Necesitariamos un local y maquinaria para crear el producto.Nos harian falta trabajadores que entiendan de maquinaria para producir el producto.