

C3 ASSOCIATION



C3



PROPUESTA DE VALOR:

C3 Association es una empresa la cual se encargará de satisfacer la necesidad más importante, la salud. Esta necesidad hay empresas que se encargan de satisfacerla pero ninguna de la misma forma y calidad que nosotros. Esta empresa tendrá una función clave en la salud de cada uno ya que actuará rápido en caso de accidentes. Y en casa podrás disponer de un robot que contará con ayuda médica urgente en caso de accidente doméstico.

Satisfaceremos la seguridad individual de cada persona, enfocada a todos los públicos y a todos los tipos de problemas de salud o accidentes que puedes tener. Irá desde accidentes domésticos, como ya hemos mencionado, hasta accidentes fuera de casa, pasando por accidentes de coche, por problemas como paros cardíacos, desmayos, ictus, etc. En todos estos casos contarás con la rápida y eficiente acción de nuestro producto. No se tiene en cuenta lo suficiente pero según datos estadísticos, en España se producen, anualmente, más de 900.000 accidentes domésticos en el interior de los hogares, el 59 % de los paros cardíacos se producen en el hogar, cada año 110.000-120.000 personas sufren un ictus en nuestro país, de los cuales un 50% quedan con secuelas discapacitantes o fallecen y por esto es importante actuar rápido. También por cada 1.000 personas de 65 años o más atendidas dentro del Sistema Nacional de Salud, aproximadamente 9,4 habían sufrido un desmayo o síncope y los desmayos no tienen secuelas en el futuro pero son muy peligrosos ya que si te pillan solo o te das un golpe en la cabeza al caer si que pueden llegar a ser un problema.

En resumen, nuestra propuesta de valor es la seguridad que inspira nuestro producto y lo rápido y eficiente que actúa en el caso de ocurrir un accidente anteriormente mencionado. Ninguna otra empresa se especializa tanto en este problema o necesidad tan importante y que tiene menos visibilidad de la que debería. Y esto lo permitimos a parte de gracias a nuestro reloj inteligente capaz de llamar a los servicios de emergencia y de prevenirte de un accidente; es también gracias al mini robot que diseñaremos y que cada persona que compre nuestro producto tendrá en casa y contará con un kit de primeros auxilios, un desfibrilador, manual para usar este, reconocimiento de voz para saber en qué situación te encuentras y que detectará en qué lugar de la casa has tenido el accidente y irá inmediatamente a ese lugar para hacer sus funciones.





SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Nuestro modelo de negocio atiende un mercado masivo, pero también es verdad que por mucho que sea masivo hay clientes prioritarios como para todas las empresas.

Los grupos de gente que más necesita nuestro producto serán las personas enfermas que necesitan una vigilancia especial ya que este en continuo peligro de infarto, desmayo...

Lo cual es muy importante para nuestro producto ya que es capaz de avisar a la ambulancia en cuanto lo necesites.

Otro grupo de gente que lo necesitaría a parte del anterior serían las personas mayores que les pueda pasar alguna cosa de estas aunque sea imprevista ya sea por la edad o por que se esfuerce demasiado en alguna actividad física.

Un grupo de personas a las que también queremos llegar es a las personas deportistas que les será muy útil el reloj para hacer su actividad física y que también tendrán el robot en su casa para una posible ayuda.

Por último, un grupo de gente que podría necesitar nuestro producto serían todas las familias que quisieran tener una seguridad extra en su casa para tener bien a salvo a sus seres queridos ya que es muy sensato que tu familia lleve un reloj que sea capaz de salvarles la vida.

Pensamos que nuestro producto es muy importante ya que En España, el número de personas que viven solas aumenta cada año, hasta el punto de que suponen un 25,4% de todos los hogares y nuestro robot permite que todas estas personas que viven solas esten a salvo y no necesites tener una cuidadora o tener que dejarle llaves al vecino de turno por si le pasase algo...





SOCIEDADES CLAVE:

En nuestro negocio nuestros principales proveedores y socios que nos ayudarán a llevar a cabo el proyecto son:

Para fabricar nuestro proyecto acudimos a la empresa Microsoft: realizará la construcción del reloj inteligente conectado al robot. Este reloj al obtenerlo obtendrá toda la información del estado del cliente: su salud, estado físico ya sea pasos dados, tiempo empleado para actividades...También incluirá información cardiovascular ya sea latidos del corazón, respiraciones por minuto...

Para el tema de la salud, nuestro socio: Empresa Bayer; nos proporcionará medicinas y material suficiente para tratar principales problemas de salud como: gripes, problemas vasculares, diabetes... Nuestro robot incorpora un kit de primeros auxilios con todo lo necesario para tratar las urgencias que sufran nuestros clientes : desfibrilador con una guía incluida en su sistema, inhalador para personas asmáticas, dosis para personas diabéticas...

El último factor más importante es la llamada al 112. Si nuestro reloj detecta algún problema urgente e importante que le haya sucedido a nuestro cliente, este llamará automáticamente a una ambulancia. Existirían dos tipos de casos:

En el primer caso, si nuestro cliente se encuentra en casa cuando el reloj detecte el problema, activará el modo de voz para preguntar por tu estado. Si la persona tarda más de 10 o 15 segundos en contestar esta llamará al 112 para tratar la urgencia.

En el segundo caso, si a nuestro cliente le sucede algo por la calle, el reloj lo detectará y pulsará una determinada tecla. Automáticamente evaluará el estado del cliente y llamará al 112.

Para la distribución de nuestro producto acudiremos a la empresa Correos. Esta empresa proporcionará los servicios necesarios para que todos nuestros productos lleguen a los hogares o sitios de envío de nuestros clientes.



FUENTES DE INGRESOS:

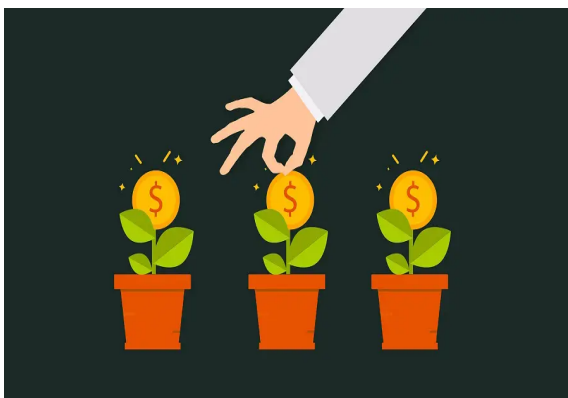
-Comenzando por lo básico, los costes de producción varían según el producto en cuestión, aunque nuestra empresa ofrece precios fijos ya que están predefinidos en base a variables estáticas.

Por nuestra parte ofrecemos un correcto diseño de la propuesta del negocio y una correcta ejecución del mismo que tiene la obtención de ingresos y beneficios.

-Sabemos que hay varias maneras de realizar los pagos de un bien por lo que nuestra empresa ofrece tanto el pago directo del producto como el pago a plazos, por lo que facilitamos la comodidad del pago de este para tener una mejor experiencia. Ya que nuestra empresa busca la satisfacción de nuestros clientes.

Por otra parte nuestra empresa no genera ingresos con la venta de activos ya que no estamos de acuerdo con la venta de estos, tampoco ofrecemos la prima por uso ya que tampoco ofrecemos un servicio del cual salga rentable esta fuente de ingreso, por otra parte tampoco ofrecemos la prima por suscripción ya que no ofrecemos un servicio de ese tipo y además tampoco obtenemos ingresos por renting, alquiler ni primas bróker, ni tampoco por ofrecer publicidad, ya que por el momento, nuestra empresa obtiene ingresos por la venta de nuestros productos.

Nuestra empresa también realiza acuerdos con farmacias, las cuales nos suministran ciertos recursos los cuales son necesarios para el desarrollo y mantenimiento de nuestra empresa, por otra parte C3 Association obtiene subvenciones por parte del estado ya que en esta empresa tratamos de aportar seguridad en la vida cotidiana de nuestros clientes para que la salud sea una preocupación menor al final del día.





RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

Como ya hemos visto en segmentación de mercado, C3 association, atiende a un tipo de mercado masivo pero con algunas matices, ya que está dirigido a todas las edades y personas pero habrán focos en los que nos centraremos más como personas ya ancianas, gente con problemas de salud, gente que viva sola o incluso personas deportistas.

Nuestra relación con los clientes va a ser una asistencia personal dedicada ya que queremos una relación estrecha con cada uno de nuestros clientes porque sabemos que esto es un tema serio y queremos ayudarles en lo que podamos. Un técnico nuestro será el que les instalará nuestro producto en casa y les explicará el funcionamiento en el momento. Esto será así aunque se compre en nuestra tienda física o on-line. Si más adelante quieren contactarnos por cualquier problema podrán con nuestro correo electrónico, por una llamada de teleasistencia o yendo a la tienda física y les daremos atención inmediatamente.



Con nuestros clientes finales tendremos un contacto indirecto mediante la publicidad y el marketing intenso que haremos para que la gente este al tanto de nuestro producto y poder ayudar a la máxima gente posible. También para que todos nuestros clientes sepan el buen y cercano trato que tengamos con ellos.

Nuestra clave para retener clientes y aumentar ventas va a ser el trato que tengamos con los clientes y lo acogidos que se sientan una vez comprado el producto con encuestas de satisfacción, con llamadas rutinarias, con revisiones gratuitas y una buena garantía del producto. Con esto indirectamente atraeremos a más clientes gracias a las recomendaciones que harán los compradores.

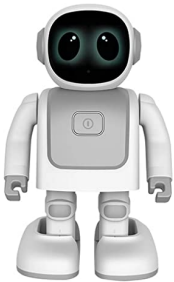


RECURSOS CLAVE:

Para llevar a cabo las actividades de C3 Association serán imprescindibles diferentes tipos de recursos que nos permitan desarrollar nuestra proposición de valor, llegar hasta nuestros clientes y poder generar ingresos.

Los recursos físicos que se requerirán serán los siguientes:

- todos los materiales necesarios para crear nuestros robots. Ya que son muchos los necesarios para crearlos ya que tienen muchos chips y avances tecnológicos que necesitan una buena construcción y colocación. Y también necesitaremos todos los materiales para crear los relojes.
- Toda la maquinaria necesaria para crear los robots, los relojes y las pulseras aparte de la tecnología de cada uno de ellos.
- Nuestro local físico para atender a los clientes y que puedan ver algunos modelos de robots y relojes.
- tendremos unas oficinas en la trastienda de nuestro local donde estarán nuestros informáticos atendiendo llamadas ...



Los recursos intelectuales que requerirá nuestra empresa serán

- Son los conocimientos de los científicos y los ingenieros que crean nuestros robots ya que nuestra empresa se basa en esos robots y es el trabajo más importante.

Los recursos humanos necesarios serán:

- Todos los trabajadores de nuestra empresa desde los que crean y diseñan tanto los robots como las pulseras y relojes como todas las personas que tengan cualquier trabajo en nuestra empresa por insignificante que sea.

Los recursos financieros serán:

- Inversión propia de los cuatro miembros de la empresa para impulsar el proyecto.
- Un préstamo con la cantidad necesaria para poder arrancar con la empresa.

CANALES:

En este apartado hablaremos de los distintos canales que nuestra empresa tendrá.

Canal de distribución: en este caso nuestra empresa tendrá un canal de distribución directo ya que no habrá ningún intermediario que ofrezca nuestro producto a los clientes y nuestra propia empresa gestionará la mayoría de funciones ya sea ventas por correo, online...

Canal de venta: nuestros canales de venta serán offline y online.

-offline porque además de una página web para obtener nuestros productos, habrán tiendas físicas en determinadas zonas donde observaremos la demanda de nuestros clientes.

-online ya que contaremos con una página web la cual anuncie y venda nuestro producto para una venta más cómoda. Para esto necesitaremos subcontratar una empresa la cual transporte el encargo de un lugar hacia otro. (Correos) Esta empresa obtendrá la información del punto de entrega y en un plazo de 1 o 2 días

Por último nuestro canal de comunicación para la empresa serán redes sociales, correos electrónicos y la comunicación en persona ya sea presencial o online mediante videoconferencias. Con esto lograremos atraer y explicar la información del producto a nuestros clientes.

OBJ:





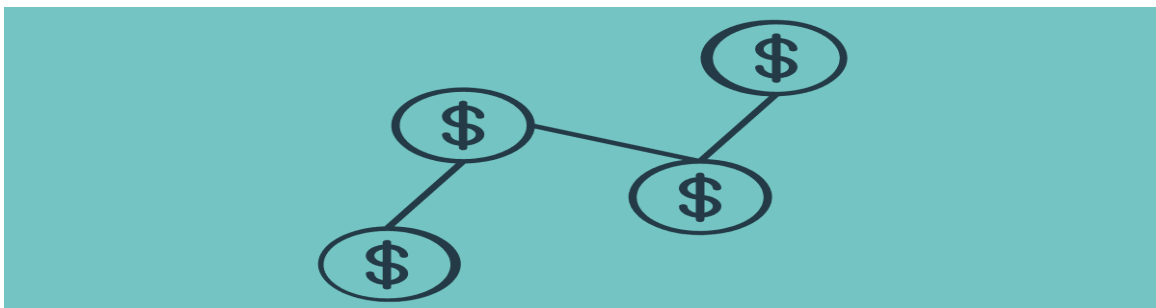
ESTRUCTURA DE COSTES:

-Para comenzar, empezaremos definiendo el concepto como La estructura de costos o estructura de costes es la suma de todos los gastos en que una empresa debe incurrir para existir y llevar a cabo su propia actividad productiva. En otras palabras, la estructura de costos tiene en cuenta todo aquello que es necesario para que una empresa desarrolle su modelo de negocio. Estos costes se dividen en dos tipos de costes, los fijos y los variables. C3 Association cuenta con una web la cual sacamos adelante con una inversión inicial y más adelante llegamos al alquiler de un local.

Por parte de nuestra empresa, los costes fijos son aquellos que se mantienen iguales independientemente del volumen de productos o servicios que se produzcan, en C3 Association contamos con el pago mensual del alquiler del local, más el salario de dos empleados que operan desde nuestra tienda física y por último la subcontratación a una fábrica para la fabricación de nuestros productos principales como el robot y el reloj inteligente.

En cambio los costes variables con aquellos que varían en función del volumen de bienes y servicios producidos y en nuestra empresa actúan los proveedores externos a la producción (farmacia) que nos suministran los productos para que nosotros realicemos la venta de estos y por último otra subcontratación a una empresa de envíos para la distribución de nuestros productos también sean recargados mensualmente, pero sin duda el coste de mayor peso económico es la inversión en el desarrollo tecnológico de los robots que es el producto principal y nuestra fuente de ingresos principal (I+D+I), ya que es un producto de mucha calidad por sus características.

Por nuestro modelos de negocio es impulsados por el valor ya que nos centramos en la calidad de nuestro producto y en cuidar nuestros servicios y nuestra imagen, ya que preferimos especializarnos en satisfacer las necesidades de nuestros clientes de la mejor manera posible, por ello aspiramos a ser una marca con prestigio y reconocimiento.





ACTIVIDADES CLAVE:

Las actividades clave, por orden de aparición, a través de las cuales se va a desarrollar nuestra actividad empresarial son las siguientes:

1. La producción y elaboración de todos los productos que el cliente necesita. El robot y el reloj. Esto no lo produciremos nosotros, si no que acortamos la cadena de valor y nos lo fabrican otras empresas.
2. La segunda actividad clave será el control de la producción con un empleado nuestro especializado en el tema controlando que toda la producción esté en orden.
3. El correspondiente transporte de los relojes y robots a nuestras tiendas o almacenes para que desde ahí vayan directamente a nuestros clientes.
4. La venta de nuestros productos y el marketing y la publicidad de los mismos.
5. Un técnico nuestro personalmente, ya sea yendo al hogar del cliente, mediante una llamada o en la tienda física, ayudará a la sincronización del reloj y de la persona con el cliente poniendo los datos necesarios para el buen funcionamiento de nuestro producto.
6. Por último, nos aseguraremos de que el producto no da problemas y de que el cliente está agusto con él dicho producto mediante llamadas, revisiones gratuitas y siempre estando a disposición del comprador.

ACTIVIDADES CLAVE




Visítanos:
www.consultoriaconsciente.com


Síguenos en facebook:
[/caconsultorescolombia](https://www.facebook.com/caconsultorescolombia)


Consultoría Consciente... más
que una consultoría


Por: CA Consultores