



IRYS

NO HAY COLOR

Índice

1. Presentación Irys Wash
2. Propuesta de valor
3. Segmentación de mercado
4. Socios clave
5. Fuentes de ingreso
6. Canales
7. Relaciones con los clientes
8. Recursos clave
9. Actividades clave
10. Estructura de costes



PRESENTACIÓN IRYS WASH

Nuestro producto IrysWash se trata de una lavadora innovadora, capaz de separar la ropa por colores de manera automática, lo cual facilita y agiliza el proceso de la colada en los hogares, pues simplemente depositando la ropa sucia en el cesto, la lavadora devuelve la ropa limpia.

Lo hace gracias a nuestro sistema de separación, dividido en dos pasos: En primer lugar un sensor fotoeléctrico identifica el color de la prenda, para posteriormente separarla, depositándola en almacenamientos según la tonalidad. Al iniciarse el proceso de lavado, solo se verterá en la lavadora un depósito determinado, evitando así posibles desteñidos y otros problemas.

Además cabe destacar que, nuestra lavadora te permitirá un considerable ahorro en la factura de la luz, esto se debe a que ella misma se programa en las horas de madrugada cuando la luz es un 89% más barata, según los datos del mercado de la luz.

Pero esto no es todo, nuestra lavadora cuenta con alimentación de detergente por toallitas, 100% biodegradables y hasta un 40% más económico que el detergente habitual, que tiene la opción de llevarte a casa de manera mensual, por lo que no tendrás de que preocuparte de dónde encontrarlas.

Otro de los beneficios es el ahorro de tiempo que supone tener que separar la ropa por colores, programar la lavadora y añadir el detergente.

1. PROPUESTA DE VALOR

Una lavadora inteligente capaz de separar la ropa según sus características: colores, tejidos... Además, se autoprograma para suponer el menor coste posible, ahorro de tiempo y ecoeficiencia energética.



En cuanto a valores cuantitativos, representa un ahorro en la factura de la luz y en el tiempo empleado diariamente para la colada. En los valores cualitativos, aporta modernidad, tranquilidad y comodidad. Todas estas ventajas nos diferencian de otras lavadoras.

En el mercado actual de lavadoras, no hay ningún modelo que ofrezca la separación por colores. Solo el 11% de ellas cuentan con el sistema de autosificación de IrysWash, atendiendo a los productos de las principales cadenas dedicadas a la venta de electrodomésticos. Muchas máquinas son muy complejas y difíciles de usar, con más de 30 programas y decenas de características. El sistema con el que IrysWash funciona es mucho más simple. En el momento de la compra de la lavadora se le realizarán al cliente una serie de preguntas sobre sus hábitos de lavado: el número de lavadoras diarias, las necesidades en cuanto al lavado, las alergias que hay en el hogar para ofrecerle el mejor detergente y suavizante respecto a sus necesidades... De forma predeterminada la lavadora estará programada en el modo automático, el cual se ejecuta de forma automática en base a estas preguntas. Si el cliente tuviese necesidad de poner una lavadora aparte del ciclo o con una características de temperatura, centrifugado o productos diferente, únicamente tendría que girar la rueda a los diferentes programas que ofrece la máquina.

Actualmente, ya existen soluciones para evitar la separación de la ropa: sal, ácido bórico, vinagre o las conocidas toallitas. Pero todos estos cuentan con inconvenientes claros: la sal, ácido bórico o vinagre tiene que dejarse actuar durante la media hora previa a la colada pero dañan la ropa y no se pueden efectuar con diferentes colores de ropa a la vez. Las toallitas anti desteñidos son poco ecológicas y son muy caras: cada una representa un costo de 20 céntimos que se le añaden a la factura de cada lavado.

Con IrysWash el detergente deja de ser un problema. En línea con nuestra responsabilidad social hacia el medioambiente, nuestras lavadoras se alimentarán con eco-tiras de detergente que son completamente biodegradables. Estas ocupan 14 veces menos que el detergente líquido, por lo que el depósito de detergente de nuestra lavadora tendrá que rellenarse cada año, puesto que cuenta con capacidad para 200 lavados. Supone un ahorro respecto al detergente líquido en costes y en residuos: se ahorran cinco botellas de detergente al año y sus tapones. Además, existe la posibilidad de recibir directamente en el buzón el detergente gracias a su pequeño tamaño.

2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro producto está dirigido a todo aquel que utilice una lavadora, pero especialmente a hogares con gran cantidad de lavados y poco tiempo disponible.

Suelen ser padres o madres que trabajan 8 horas diarias, lo cual les quita mucho tiempo que dedicar al hogar. Nuestra lavadora les facilita y les permite aprovechar más el tiempo con la familia, ya que tan solo separar la ropa cuesta 40 minutos a la semana (poniendo tan solo tres ciclos semanalmente).

IrysWash está dirigido a un mercado masivo. Se trata de un un grupo de consumidores muy numeroso con necesidades y problemas similares.

Además, con la subida del precio de la electricidad, los hábitos sociales han cambiado. El 74% de los españoles afirma haberlo hecho, según un estudio de Appinio, una empresa investigadora de mercados alemana. La mayoría acostumbra ahora a poner las lavadoras de noche, cuando el coste de la luz es menor. Nuestra lavadora y su programación automática evitará estos problemas y supondrá un ahorro de dinero en la factura de la luz.

El 26% de los hogares, según un estudio de la AISE, considera difícil la tarea de dosificar el detergente en la justa medida para equilibrar lavado, gasto y cuidado del planeta.

3. SOCIOS CLAVE

Para aligerar la carga de trabajo de la nave central, encargaremos la fundición de metales y la fabricación de las piezas necesarias a la empresa turca 3AS PASLANMAZ. Tras su envío en barco desde el puerto de Haydarpassa , en Estambul hasta Puerto de Sagunto, se ensamblarán en la nave central de la empresa, situada en Sagunto. Hemos contratado el transporte de las piezas con la naviera CMA GGM.



Una vez en España, tras el ensamblado diversas empresas logísticas las trasladarán a los establecimientos de venta.

Contamos con un acuerdo de suministro de detergente con la empresa Natulim, que ofrece la posibilidad de realizar entregas periódicas a nuestros clientes.

Nuestras lavadoras, aparte de en nuestra tienda online, estarán disponibles a la venta en MediaMarkt, El Corte Inglés, Carrefour, Worten. Todas estas grandes superficies contribuirán a que IrysWash se dé a conocer.

En cuanto a la obtención del capital necesario para la constitución de la empresa, contaremos con aportaciones de los socios al momento de constituir la empresa en una S.L. y realizaremos búsquedas y captaciones de capital en diversos inversores dispuestos a buscar réditos depositando su dinero en nuestra empresa.

4. FUENTES DE INGRESO



Nuestra principal fuente de ingresos será la venta de las propias lavadoras tanto en grandes superficies (Media Markt, El Corte Inglés, Carrefour) como en PYMES, además también venderemos a través de nuestra página web, mediante un trato sin intermediarios lrys-cliente.

Otra fuente importante de ingresos será el ofrecimiento al cliente de una ampliación de garantía de 1 o 2 años una vez finalizado el plazo de la obtenida mediante la compra de la lavadora.

También ofrecemos la posibilidad de financiación al cliente, en caso de que prefiriese no pagar el importe íntegro de la lavadora en un único plazo.

Por último, nuestra empresa proporcionará un servicio de reparación al cliente por el cual pagará en caso de avería de una lavadora sin seguro.

5. CANALES

Nuestros productos pueden ser adquiridos por los clientes en nuestros establecimientos asociados: Mediamarkt , El Corte Inglés, Carrefour, Worten, Amazon y el portal online PCComponentes. También ofrecemos la vía directa sin intermediarios a través de nuestra página web.



Nuestros canales de comunicación, en el caso de los clientes, son principalmente a través de nuestra página web con la cual puedes contactar con nosotros en caso de imperfectos o dudas mediante el chat personalizado. También pueden contactarnos a través de nuestras redes sociales.

Asimismo, contamos con una dirección de correo electrónico iriscompanysl@gmail.com, el cual también usaremos para la comunicación con proveedores y trabajadores.

Por otro lado, también destaca el uso de medios publicitarios para la comunicación con clientes y el aumento de la masa clientelar.

Nuestro principal canal de distribución física son los camiones que trasladan las distintas piezas de lavadoras a nuestro almacén y factoría y más tarde hasta un punto de venta en concreto o directamente al domicilio del cliente si se ha comprado vía online.

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES



El tipo de relación que tiene nuestra empresa con el cliente se basa en la asistencia personal. En nuestro caso está fundamentada en la atención personalizada del cliente con nuestros dependientes online, nuestro servicio de atención al cliente y nuestro servicio de reparación/mantenimiento de productos. Mediante estos servicios podremos mantener a nuestros clientes.

Asimismo, nuestros clientes gozarán de descuentos en posibles compras de lavadoras para sus segundas viviendas, y se les informará de nuevas actualizaciones en el software de nuestra lavadoras.

En concreto, en nuestro proceso de compra online, el cliente tendrá la opción de contactar mediante un chat con nuestros vendedores o de hacerlo de manera telefónica, mostrando así nuestro compromiso con los más mayores. Se le ofrecerá una asistencia personalizada ya que su lavadora tendrá un programa IRYS preinstalado en función de sus hábitos (lavadoras a la semana, personas en el hogar, alergias a detergentes, preferencias de lavados). Este programa será creado por el asistente que le atiende durante el proceso de compra.

El proceso de instalación se llevará a cabo en un día convenido por el cliente, y tras el montaje se le indicarán las funciones básicas del electrodoméstico y cómo manejarlo.

7. RECURSOS CLAVES

Los recursos claves de nuestra empresa se clasifican en cuatro tipos diferentes.

Por una parte , nuestros recursos físicos, que son nuestra factoría metalúrgica en Turquía, nuestros puntos de ventas, los camiones que trasladan las lavadoras hasta nuestra fábrica central y la propia fábrica de Sagunto, que también cuenta con oficinas y almacenes.

Por otro lado , los recursos intelectuales que son la patente de la lavadora, nuestros propios conocimientos para hacerla y la base de datos que tenemos para saber cuales son los problemas de nuestros clientes y poder resolverlos en un futuro.

En cuanto a los recursos humanos, disponemos de empleados de una gran cualificación los cuales cada uno de ellos tienen una función distinta en la empresa , bien sea aportando su conocimiento y creatividad o su actividad comercial.

Por último , los recursos financieros de los que disponemos. Son un capital importante que podrá ser utilizado para las diversas necesidades. También contamos con una línea de crédito la cual utilizaremos para gastos dentro de la empresa bien sea el pago de salarios o para realizar pedidos de materias en nuestro casa piezas de lavadora.

En resumen , estos recursos son los que nos permiten llegar hasta los clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos.

8. ACTIVIDADES CLAVE

En primer lugar, previamente a las labores industriales, nuestro equipo de diseñadores ha creado una lavadora que aúna funcionalidad con poco tamaño, para caber en cualquier cocina.

Nuestra actividad clave es el proceso de producción de las lavadoras, que se inicia con la fundición de las piezas en Turquía. Más tarde, estas son enviadas a España en barco para su ensamblaje. Tras su traslado a la nave situada en Sagunto, se montan los distintos componentes de la lavadora y se realiza su distribución por carretera a los distintos puntos de venta autorizados.

De la actividad comercial se encargan principalmente grandes superficies, pero también la desarrollamos a través de la venta online.

Realizamos otro tipo de actividades relacionadas con el mantenimiento de las lavadoras, solución de averías, etc.

Al cliente se le ofrecerán diversidad de opciones para subsanar sus dudas y posibles averías de la lavadora. Contamos con contacto directo con cada una de los intermediarios que ofrecen nuestro producto, por lo que el cliente únicamente tendrá que acudir a donde lo compró y comentar su problema.

Por otro lado, tenemos vías de contacto a distancia: telefónico y online. En nuestra tienda web el cliente podrá comunicar su incidencia mediante un chat automatizado. Si el problema necesitase la intervención de un asistente personal, este entrará al chat para hablar con el cliente.

Con la lavadora se adjunta un libro de instrucciones con soluciones a una amplia gama de incidencias con el uso de la lavadora y respuestas a posibles dudas. Este libro, si el cliente desea no recibirlo de forma física por razones medioambientales, se le ofrece la opción de recibirlo por correo electrónico. De todas formas, nuestra web cuenta con ellos para todos los modelos.

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestra empresa necesitará hacerse cargo de una serie de costes para salir adelante. Estos costes se dividen en:

Costes fijos. Serán los salarios de nuestros trabajadores, el pago del alquiler de nuestra fábrica y puntos de venta al cliente, entre gastos no derivados de la cantidad producida.



Otro tipo de coste a los que haremos frente serán los variables. Estarán compuestos por el pago de los materiales necesarios para hacer frente a la demanda de nuestras lavadoras, el gasto en transporte desde la siderúrgica a fábrica central y hacia puntos de venta autorizados, y los costes derivados de las acciones publicitarias emprendidas para el contacto y mantenimiento de los clientes.

Uno de nuestros objetivos a medio y largo plazo es poder aprovecharnos de las economías de escala, conforme aumente nuestra producción