

start INNOVA

**Valeria Cantero Arévalo
Clara Inaraja Lorente
Claudia Andrés Arranz
Marina Pires Palazuelo**



Proyecto en busca de acabar con la despoblación de los pueblos

Lluvia de ideas:

Bosque de fallecidos (evitar la deforestación)

Alexa médico (no colapsar urgencias por cosas no tan graves)

Bus educativo (evitar el analfabetismo)

Súper bus



Dirigir la propuesta (superbus)

Propuesta de valor:

El proyecto sería fundamentalmente un bus/camión en el cual varios supermercados formarían este proyecto y se pactaría con diferentes pueblos para trazar una ruta. A lo largo de la ruta, este iría deteniéndose en cada pueblo sin posibilidad de poder comprar en un supermercado local y abasteciendo así a los habitantes de este con productos esenciales para el día a día, de la misma manera también dispondrá de un catálogo de distinta ropa, para que los clientes puedan verlo y decidir si precisan de alguna prenda, si deciden querer alguna, solicitan dicha prenda al encargado, el cual al siguiente día traerá dicha prenda para que se la prueben y finalmente la compren, de esta manera no se ocupa mucho espacio en el autobús para esos productos que al final no son tan necesarios como la alimentación. A diferencia de un supermercado convencional, en un local. Este supondría un coste menor para los pueblos, ya que sería temporal y con un periodo de tiempo suficiente entre apariciones.

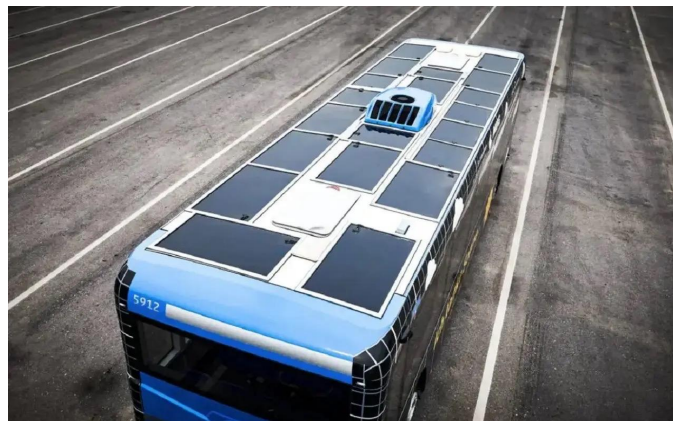
La sede de nuestra empresa se situaría en Medina del Campo

-Por dentro, estaría dividido en varias secciones: higiene, alimentos frescos y congelados, enlatados, bebidas, básicos del hogar, cuidado personal, etc

-Autoservicio a gusto del consumidor, Cajero automático

-Paneles solares en el techo para no utilizar gasolina, debido a su alto coste
Se trata de un autobús equipado con un complejo sistema de placas solares que captan la energía del sol y la convierten en electricidad para mejorar su autonomía. El autobús va equipado con un remolque que equipa varias placas solares en el techo. En concreto, serían 20 placas semiflexibles que ocupan una superficie de 12 metros. Las pondremos en la parte de arriba del bus. Con estas placas, el autobús consigue generar una energía de 2.000 vatios, que ayudan a mejorar el equilibrio energético del vehículo.

-El vehículo de nuestro proyecto está inspirado en el transporte público de Alemania que está en funcionamiento desde el 4 de abril del 2022.



-Valor Añadido:

Gracias a nuestro proyecto, facilitaremos el abastecimiento de productos esenciales en pueblos de difícil acceso o sin posibilidad de autoabastecerse

Segmentación de mercado

**Clientes:**

Nuestros clientes englobarían esencialmente las personas de edad avanzada de alrededor de Valladolid, los cuales superarían los 60 años ya que esa es la media de edad en los 225 municipios que constituyen Valladolid.

Por lo que consecuentemente los clientes reales serían aquellos que constituyen un rango de edad entre los 60-80 años.

Los posibles clientes potenciales serían aquellos fuera de este rango pero que también habiten en los municipios a los cuales nuestro proyecto llegaría.

Perfil de nuestros clientes:

Edad: 60-80

Sexo: M/F

Ingresos medios: 1207,4€

Necesidades: Estas personas necesitan comprar alimentos para poder alimentarse correctamente. Aunque en los pueblos la mayoría de la gente tiene diversos huertos y animales para alimentarse, productos como los de limpieza, aceite etc son difíciles de encontrar, por ello, estas personas necesitan alguien que les abastezca y de esta manera no tener que desplazarse a ciudades para poder comprar, sino esperar cada semana a que llegue el autobús a su pueblo para poder comprar.

De la misma manera algunas personas tienen la necesidad de comprar diversa ropa para distintas épocas del año por culpa del desgaste etc, por lo tanto, nuestro autobús también facilita un catálogo de ropa para que las personas mayores lo vean y encarguen alguna prenda para probarla y comprarla.

Previsión de clientes en los próximos 1-4 años:

Al tener una cantidad máxima de 1120 de clientes creemos que no el 100% de ellos acudirá a nuestros servicios, esto puede deberse esencialmente a que las personas de tercera edad tienden a reprimirse en su casa a causa de falta de movilidad, enfermedades etc... Además otros muchos podrán tender a seguir teniendo que movilizarse a pueblos cercanos con tal de seguir comprando en su supermercado habitual. Por todo esto hemos elaborado unos porcentajes de acuerdo con todos estos inconvenientes.

-El primer año creemos tener el 70% del total ya que este año, al ser una empresa nueva, algunas personas no les dará confianza el que nosotros vayamos.

-El segundo año tenemos pensado que el 80% del total vendrá a nuestra empresa. Al llevar ya 1 año la gente empezará a confiar en nuestros servicios y más clientes vendrán a nosotros.

-El tercer año pensamos que el 85% del total vendrá a nuestra empresa, esta será la cifra más alta de personas que acudirá a nosotros por la costumbre.

-Por último, el cuarto año acudirán el 82% del total, puesto que al ya llevar 3 años en el mercado tendríamos los clientes habituales, pero algunos se irán.



Sociedades clave



Este módulo describe los proveedores y socios que ayudan al funcionamiento del modelo de negocio.

Nosotros nos asociaremos cada vez más para optimizar los modelos de negocio, reducir riesgos y adquirir recursos.

Por lo tanto, nuestra empresa ha decidido aliarse estratégicamente con el supermercado Macro, el cual nos va a aportar beneficios suministrando productos a granel, para de esta manera podamos sacarle mayor beneficio a nuestras ventas.

De la misma manera SuperBus se ha asociado con un negocio que se dedica a suministrar placas solares para que nuestro autobús tenga mayor rendimiento y de la misma manera ayude al medio ambiente a no aumentar la contaminación.

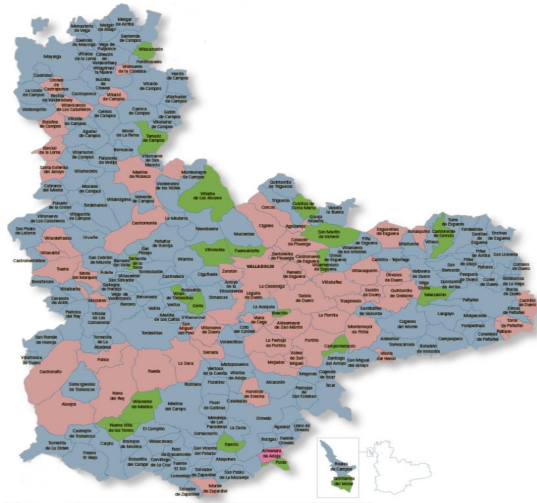
Fuentes de ingreso



Potencialmente la fuente de ingreso de nuestro proyecto serán los habitantes de los diferentes pueblos de nuestra ruta, los cuales nos beneficiarían en metálico. Estos al ser esencialmente jubilados y vivir a base de pensiones, sus necesidades se reducen prácticamente a las más básicas. Siguiendo así su perfil, uno de sus gastos prioritarios es la alimentación, según fuentes, el gasto mínimo de cualquier persona al mes es de 100€/mes, 1200€/año por cliente.

Canales

Mapa:



La ruta trazada por nuestro súper bus, partirá desde nuestra sede Medina del Campo, a través de los diferentes pueblos de la provincia, con una fuerte despoblación y necesidades. Esta ruta sigue el orden del código postal de cada pueblo, así ayuda a que haya menos recorrido entre ellos.

Aguasal (23), Almenara de Adaja (21), Brahojos de Medina (120), Cervillego de la Cruz (94), Fuente el Sol (156), Fuente Olmedo (35), Llano de Olmedo (61), Muriel de Zapardiel (139), Nueva Villa de las Torres (294), Ramiro (47) y Salvador de Zapardiel (130). **1120**

Relaciones con los clientes



Nosotros queremos establecer una buena relación con el cliente, la cual consiste en ofrecer una excelente experiencia en todos los puntos de contacto con nuestra empresa.

Relación personal: el trabajo no lo realizará una inteligencia artificial sino que lo haremos nosotros de manera presencial. Es un tipo de relación más personalizada, dado que se desarrolla de la mano de asesores humanos.

Relación comunitaria: apesar de que haya gente mayor, el crear una cuenta en redes sociales (instagram, facebook, YouTube) hará que la gente joven conozca nuestro servicio.

Relación colaborativa: habrá hojas de reclamaciones para que los consumidores tengan capacidad de participación directa en la toma de decisiones de nuestro negocio para la mejora de este y su servicio.

Recursos clave



Se recurrirá a varios recursos clave como son:

- Físicos: Nuestra red de distribución a lo largo de la provincia, con una persona encargada del cobro a los clientes a través de un cajero de pago, gracias a nuestro vehículo de venta ambulante principal (bus)
- Intelectuales: La empresa será formalizada y patentada con el nombre de Super Bus, de forma que al escuchar nuestro nombre automáticamente los clientes piensen en nuestra empresa
- Humanos: Comprendido por nuestro conductor, el encargado del cajero y del cobro, los ayudantes de almacén, encargados de cargar el bus con los productos necesarios
- Económicos: Recursos, garantías económicas, dinero en efectivo etc...

Además, por parte de nuestros socios recibiríamos recursos clave, como son los productos de alimentación

Actividades clave



Para que nuestra empresa se pueda desenvolver de la mejor manera posible, debemos escoger productos a granel (no perecederos) los cuales serán colocados en el autobús de tal manera que los clientes decidan cual es la cantidad de producto que desean comprar para poder cumplir sus necesidades básicas.

De la misma manera, nuestra empresa deberá de tener un lugar donde los clientes puedan apuntar algún alimento o algún producto que necesite para que el siguiente día de reparto, ya que por los motivos que sea no ha sido posible poder entregárselo cuando se debía; para que el cliente pueda estar lo mayor satisfecho posible con el cumplimiento de sus necesidades.

Para mejorar las ventas y que este negocio tenga más éxito, existirá un día a la semana (viernes), el cual mediante nuestras redes sociales y App de el SuperBus se hará girar una ruleta virtual que contendrá 10 productos de los más caros y demandados del mercado (la ruleta se girara el día anterior) haciendo de esta manera que el producto escogido se rebaje a la mitad de precio par poder conseguir una cantidad de clientes de mayor nivel (aunque de la misma manera, para aquellas personas mayores que no disponen de tan altas tecnologías, la empresa enviará unos folletos el día antes que se depositaran en el ayuntamiento para que más tarde el cartero haga un reparto por todos los buzones). La App ya mencionada se podrá utilizar tanto en dispositivos IOS como en dispositivos Android, y de la misma manera esta contendrá todo nuestro catálogo de productos, buzón de sugerencias y hasta un localizador del autobús para saber el tiempo estimado de llegada a las localizaciones.

Estructura de Costes

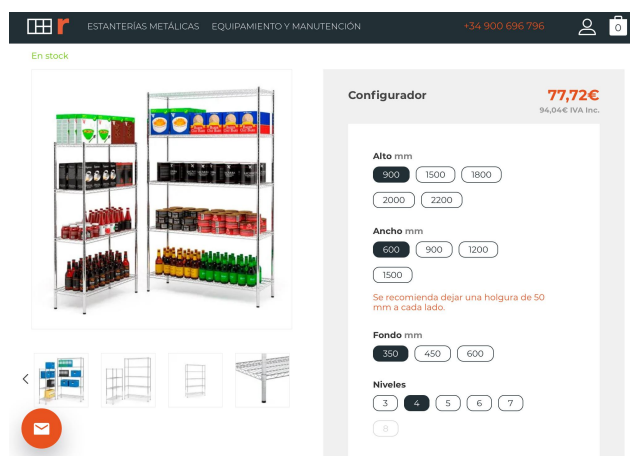
-Instalación

Vehículo transporte (bus con placas solares): 120 000€

La idea es que sea un transporte dentro de las ciudades “donde está el problema de la contaminación”, explica Arthur Tumusiime, director de finanzas de Kiira Motors. El coste de producir este vehículo muestra fue de unos 120.000 euros, explican

Patente:

Estanterías:



Al tener nuestro bus un tamaño de 15 metros y quitarle las medidas de puertas y la cabina del conductor; el espacio de nos reduciría a 12 metros. Por lo que las estanterías al medir

-Fijos

Mantenimiento en taller: Un coste importante a tener en cuenta es el de las reparaciones y el mantenimiento de los vehículos, que, si en un turismo no son bajos, en un autobús o autocar son bastante elevados. Aquí se incluirían los costes del mantenimiento anual de los vehículos (revisión, cambio de aceite, de filtros, etc.) como los costes sobrevenidos a raíz de una avería o accidente

Son costes elevados, que en un autobús de los más grandes pueden llegar casi a los 12.000 euros, mientras que en uno de los más pequeños pueden rondar los 7.500 euros.

Sueldos: 344,63€ (conductor), 270€ (cajero para cobrar)

-Variables

Reponer productos:

Gasolina:

Es uno de los costes más importantes en cualquier empresa de transporte y puede llegar a suponer una de las mayores partidas de gastos. Para un autocar de más de 55 plazas con un kilometraje anual de 75.000km, el gasto puede superar los 23.000 euros. Para uno de



entre 39 y 55 plazas, el coste sería de unos 20.000 euros. En los más pequeños, de 10 a 25 plazas, sería de unos 12.500 euros.

Trabajadores: Para poder llevar a cabo esta empresa, debemos contratar una serie de trabajadores.

En primer lugar, precisamos de un autobusero el cual se dedicará a realizar la ruta por los pueblos de Valladolid. Esta persona tendrá un sueldo de 10,77€/h, de esta manera trabajará 8h un día de cada semana únicamente, dando un sueldo final de 344,64€ al mes (4135,68€ al año)

Para continuar, precisamos de una persona que acompañe al autobusero y su trabajo sea de un dependiente que pudiese ayudar a las personas que decidan comprar en el autobús. Este trabajador tendrá un sueldo de 8,33€/h, de esta manera y trabajando 8h un día de cada semana únicamente, crea un sueldo de 266,56€ al mes (3198,72€ al año).

Para finalizar, precisamos de dos personas que se dediquen a cargar y descargar los productos al autobús para que los alimentos siempre estén en buen estado. Estos dos trabajadores tendrán un sueldo de 9,24€/h, por lo tanto, trabajando 4h un día de cada semana únicamente, crea un sueldo de 147,84€ mensuales respectivamente (1774,08€ al año cada trabajador de carga y descarga).

En total, en sueldos a cada trabajador mensualmente se crea una cifra de 759,04€ a pagar. (9108,48 € al año)

Publicidad: A través de las redes sociales publicaremos nuestros servicios lo máximo posible, reduciendo así los costes de publicidad a 0, debido a que las redes

Información extra



El primer edil apunta que son ayudas “prioritarias”. La institución provincial convocó una línea de subvenciones de apoyo al comercio de proximidad y la venta ambulante con un total de 140.000 euros. 2.000 por beneficiario incluido el gasto corriente, así como el de inversión. La fecha de publicación fue el 28 de marzo del 2022 en el Boletín Oficial de la Provincia y el plazo de presentación de solicitudes finalizó el 29 de julio.

Anexos:

<https://cadenaser.com/castillayleon/2022/09/27//la-pension-media-mantiene-una-subida-del-5-65-y-se-situa-en-108819-euros-en-castilla-y-leon-cuatro-euros-menos-que-la-media-nacional-radio-valladolid/>

<https://www.lavozdemedinadigital.com/wordpress/2018/05/medina-del-campo-12-pueblos-de-la-comarca-no-tienen-ninos-menores-de-5-anos/>

<https://es.talent.com/salary?job=Cargador>

<https://es.talent.com/salary?job=cajero>

https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Municipios_de_la_provincia_de_Valladolid

<https://es.talent.com/salary?job=conductor+de+autobús>

https://www.webfleet.com/es_es/webfleet/blog/costes-comunes-en-empresas-de-transporte/

<https://www.lead2team.com/academy/relacion-con-el-cliente/tipos-de-relaciones/>

https://www.65ymas.com/economia/pensiones/precios-infarto-llenar-cesta-compra-come-hasta-tercio-pension-media_37962_102.html

<https://www.rdstation.com/blog/es/modelo-canvas-que-es/>