



PROPPUESTA DE VALOR CANHOUSE

QUÉ OFRECES FUNCIONALIDADES Y COMPONENTES	BENEFICIOS/PARA QUÉ	COSTES Y ESFUERZOS
<ul style="list-style-type: none"> • TODO TIPO DE CUIDADO PARA TU PERRO. • VENTA DE PRODUCTOS (tanto comida como productos para su cuidado) • ACTIVIDADES Y ADIESTRAMIENTO. • DISPONIBILIDAD DE UN VETERINARIO (vacunas, cirugías, etc) • PELUQUERÍA • PARQUE (para jugar) • DISPONIBILIDAD DE TERRENO PARA PASEOS. 	<ul style="list-style-type: none"> • PRECIO RAZONABLE. • AMPLIO GAMA DE JUEGOS Y ACTIVIDADES. • ENTRETENIMIENTO Y DIVERSIÓN PARA EL PERRO. • DESCANSO Y SEGURIDAD PARA TI. • 24H ABIERTO 	<ul style="list-style-type: none"> • SI NO ESTÁS SATISFECHO CON NUESTROS SERVICIOS. • QUE EN OTRA TIENDA OFREZCAN LO MISMO A MENOR PRECIO. • QUE TE SUPONGA UN ESFUERZO O UN COSTE DESPLAZARTE HASTA NUESTRA NAVE.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO CANHOUSE

GEOGRÁFICAS:

La empresa se situará en Humienta, Burgos (España).

Nuestra aspiración es extender nuestros centros de animales por algunas ciudades más de España, por ejemplo, en las dos provincias extremeñas donde existe una mayoría de perros en España.

El clima nos es indiferente ya que tenemos, a parte de un espacio al aire libre inmenso, una nave cerrada en la cual dispondrán de lo mismo.

DEMOGRÁFICAS:

Nuestros servicios están dirigidos para personas de todo tipo de edades, de géneros y de religión.

Tenemos un precio bastante asequible por el que creemos que todos podrán abonarlo.

Cuidamos a todo tipo de perros independientemente de la raza que sean.

Los jóvenes pueden utilizar, en un principio, más nuestros servicios porque suelen ser los que experimentan

PSICOGRÁFICA:

El estilo de vida que nos interesa, principalmente, son personas que suelen viajar mucho y no se pueden llevar a la mascota o no quieren llevársela.



SOCIEDADES CLAVE

Los socios clave son alianzas estratégicas que ayudan al negocio a crecer y a funcionar de manera óptima. Los socios estratégicos, los socios industriales y los socios inversores son algunos de los socios clave para la empresa.

El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que contribuyan al crecimiento y funcionamiento óptico del modelo de negocio.

Los socios clave de Canhouse son:

-Empresa de construcción y diseño: Para diseñar las instalaciones y que sean lo más cómodas posible para los perros. Por ejemplo, las camas donde duerman, el parque donde jueguen, las bañeras donde lavarles, etc. La nave tiene que ser amplia y segura para ofrecer la mejor calidad de nuestros servicios y para interactuar mejor con ellos.

-Proveedores de comida y productos: Para que los perros se alimenten adecuadamente. También son necesarias las vitaminas. Los juguetes, correas, peines, etc. Estos productos tienen que ser de calidad y se deberán renovar cada poco tiempo. Cada perro necesitará un producto diferente, por eso hay que disponer de una gran variedad.

-Cuenta de la empresa en instagram: Para que nuestra empresa tenga más visitas y llegue a más clientes, abriremos una cuenta de instagram que llevará un especialista, para que publique y muestre todos nuestros servicios disponibles. Así el acceso a nuestra empresa será más fácil y se podrá contactar con nosotros de manera sencilla.

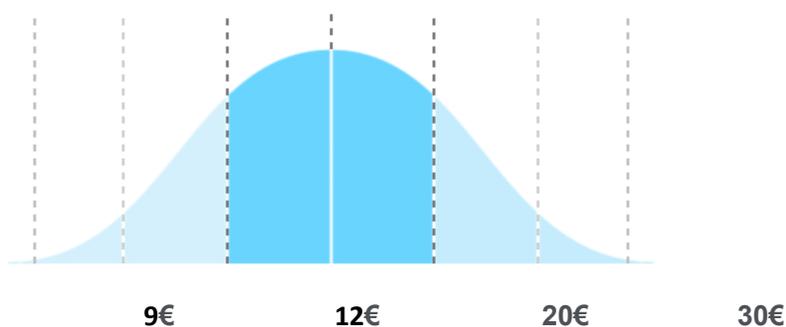
Fuentes de ingreso:

Hemos realizado un estudio comparando las principales empresas de cuidado para mascotas, para encontrar un precio justo y que se amolde a nuestro margen de beneficio.

Y haciéndolo hemos descubierto que el precio oscila entre 12-20€, que nos da un margen de precio muy asequible por el cuidado de nuestras mascotas.

Llegado a este punto decidimos que el precio base de nuestro servicio sería de 12€ que se iría incrementando contando factores como los servicios elegidos o el número de días que estará la mascota en nuestro recinto.

PRECIO MEDIO DEL CUIDADO PARA MASCOTAS:



Tarifas de nuestro servicio:

12€ día es el precio base.

-Por cada día que pase el perro en nuestras instalaciones se le aplicará un 5% de descuento por cada día pasado.

Ejemplo

3 días equivaldrían a una factura de:

1ºDía= 12€

2ºDía= 11´4€

3ºDía= 11´4€

Tarifa completa por 3 días sería de 34´8€

Formas de pago:

Nuestra empresa contará con las formas de pago más comunes y seguras, para garantizar a nuestro cliente el confort y la seguridad en todos los métodos posibles

- Pago en efectivo.
- Pago con tarjeta.
- Pago con métodos como Bizum (casos de extrema necesidad, para hacer el pago de una manera correcta y segura para el cliente y nuestra empresa.)



CANHOUSE

CANALES DE CANHOUSE

CANALES DIRECTOS	CANALES INDIRECTOS
<ul style="list-style-type: none">- Página web- Redes Sociales:<ul style="list-style-type: none">InstagramTwitterTiktok- Anuncios	<ul style="list-style-type: none">- Sitios web de terceros- Tiendas de terceros- Medios de comunicación

RELACIONES CON LOS CLIENTES

SEGMENTACIÓN DE LA AUDIENCIA	TIPOS DE RELACIONES CON LOS CLIENTES DE CANVAS	VÍNCULOS CON LOS CLIENTES	NUESTRA RELACIÓN CON LOS CLIENTES ES
<ul style="list-style-type: none"> · Gente con perro · Gente que le guste viajar · Gente que no tenga tiempo de cuidar a su mascota 	<ul style="list-style-type: none"> · Directa: mantenemos un trato personal con el cliente tanto cara a cara como por vía telefónica · Indirecta: en la comunicación a distancia utilizamos nuestras redes y el correo electrónico · Individualizado: según las características del cliente ofrecemos un servicio exclusivo y personalizado 	<ul style="list-style-type: none"> · Largo plazo: creamos una relación íntima y estrecha con los clientes durante un largo plazo, este vínculo le deja obtener ciertos beneficios · Pasajera: son las relaciones ocasionales con nuestros clientes que ocurren una única vez de forma específica, no existe ningún beneficio hacia nuestros servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> · Cordial · Cercana · Intuitiva · Profesional · Acogedora · Clara



CANHOUSE

RECURSOS CLAVE DE CANHOUSE

RECURSOS FÍSICOS	RECURSOS INTELLECTUALES	RECURSOS HUMANOS	RECURSOS FINANCIEROS
<ul style="list-style-type: none"> - Nave (Humienta) - Terreno de gran extensión (cercano a la nave) - Jaulas y Casetas - Duchas/Bañeras - Juegos de parque - Comida - Ordenador - Quits de higiene para perros - Aseo para empleados - Almacén - 	<ul style="list-style-type: none"> - Lista de empleados - Nuestra página web - Base de datos - Registro de clientes - 	<ul style="list-style-type: none"> - Empleados, sus conocimientos y habilidades - Horarios de trabajo de los trabajadores - Salario de los trabajadores - 	<ul style="list-style-type: none"> - Dinero en efectivo - Deposito en bancos - Aportaciones de capital de los socios - Prestamos

Actividades Clave:

Las actividades clave de nuestra empresa se basan en la manutención y cuidado de las mascotas de nuestros clientes, aportando una serie de servicios (básicos o más específicos) que permitan el bienestar del animal.

Las actividades clave que permitirán el desarrollo de nuestra empresa serán los siguientes:

- Manutención para perros.
- Labores de cuidado.
- Servicios extra...

Planeando este modelo de negocio hemos conseguido recoger las ideas más destacadas de muchas empresas para encontrar la mejor fórmula de negocio. Que nos permite ser muy eficientes y aportar un servicio muy completo, a un precio muy competitivo en este mercado.



Tipos de actividades clave

-Plataforma y red:

Nuestra actividad clave entorno a las plataformas de internet será nuestra página web, que incluso incluye una sección donde podrá ver a su mascota mediante un sistema de grabación que permitirá controlar el desarrollamiento del perro en las instalaciones.

-Solución de problemas:

Tenemos un personal perfectamente cualificado para la resolución de problemas en nuestro recinto capaces de resolver alguna urgencia médica como algún fallo de las instalaciones.

ESTRUCTURA DE COSTES

Costes fijos: Máquinas, nave, terreno, licencia, seguro, pago de plantilla (peluquero, adiestrador), alimentación, internet, teléfono

5000 + 40000 + 150000 + 1300 + 500 + 1000 + 2000 + 40 mensuales + 25

TOTAL: 199.873

Costes variables: pago a proveedores externos, agua, electricidad

30 + 33 mensuales + 270 mensuales

TOTAL: 3666

Punto de equilibrio:

CF / P- CV = 12990