



In-fighters

Clara Arribas Crespo

Mariana Moreno Andrés

Álvaro Payo Martínez-Rujas

Elsa Perrote Marquina



In-fighters

PROPOSICIÓN DE VALOR

Hemos identificado y analizado diferentes problemas de la sociedad, pero nos hemos centrado en uno, en torno a las **PERSONAS SORDO-MUDAS**. Dichos individuos pueden presentar dificultades a la hora de comunicarse y por lo tanto sentirse un tanto apartados o marginados del medio y la gente que les rodea. Es cierto que estas personas suelen ir acompañadas de alguien que conoce el lenguaje de signos, pero estos en la mayoría son familiares.

De igual manera, en caso de tener que contactar con otras personas que no conocen el lenguaje de signos, va a ralentizar y dificultar el proceso de comunicación y se necesita de un **medio que quite obstáculos y lo agilice**. Se trata también de **eliminar la dependencia** de otra persona que les hacen de traductores y, hacerles capaces de en cualquier situación y con todo tipo de personas puedan hablar y entablar una conversación de forma tal y como si fuera la voz. Así pues, se conseguiría la **INTEGRACIÓN DE LAS PERSONAS SORDO-MUDAS**, facilitándoles estas complicaciones no sólo a ellos, sino a las personas de su alrededor para poder entenderles.

Consiste en un mecanismo formado por una **especie guante, que lleva detectores de movimiento en cada articulación**. El aparato lector detecta los movimientos, los interpreta, y a través de unos transmisores, lleva estas señales y las traduce al lenguaje ordinario, **transcribiéndolo a una pantalla** que el portador lleva como un escudo, sujetado por un cinturón que rodea el pecho y la espalda de un lado.

Para los mudos que pueden escuchar la respuesta en la interacción con la otra persona no dotado de estas dificultades, ya sería eficaz el mecanismo. Pero, para que sea adecuado y útil para sordo-mudos y sordos, es necesario un complemento adicional que constaría de un pequeño micrófono que se engancha al guante (ya que es la parte

corporal que probablemente esté más cerca de la otra persona, por lo que así capta el sonido de una manera más eficaz) y transcribe lo que la persona con la que el portador está interactuando a otra pequeña pantalla que lleva atado en el antebrazo del otro brazo que no lleva el guante. A su vez, lo que se va exponiendo en la pantalla, se expresa por un pequeño altavoz incorporado.

Para aquel que se plantea si el móvil sirve para sustituir a las pantallas, ya sea mediante el dictado de éste, en notas o en el traductor con el micrófono del propio teléfono, se debe aclarar que en comparación con nuestras pantallas lo transcriben de forma mucho más lenta, entrecortada y con más posibles errores.

Configuración zurdo y diestro y diferentes idiomas.

Batería incorporada que dura hasta tres años. Lo que obliga así al cliente a volver a comprar en nuestra empresa, al ser esta batería única y particular que el mecanismo necesita.

La venta se realizaría de forma online, pero alquilaríamos un local con función principal de almacén y oficinas, en la que una sección de la planta sería de atención al cliente. Habría un taller. Ya, aprovechando el local, daríamos la posibilidad que hiciera función de tienda física a su vez, y que quién desconfíe del producto online, no sólo pueda verlo y probarlo, sino comprarlo.

Boceto: <https://youtu.be/O2DzCOYkxF4>





In-fighters

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Perfil:

- personas sordas, mudas y sordomudas.
- Hombres y mujeres a partir de los 7 años,
- de clase media-alta, aunque buscaremos formas de que sea asequible también para las personas de rentas bajas (mediante el pago a plazos sin intereses.)

¿Cuántos?

- Estaría disponible en España, en la cual 27.300 personas emplean la lengua de signos
- también estaría disponible por el mundo, en el cual hay 70 millones de personas que utilizan la lengua de signos y utilizan más de 300 lenguas de signos diferentes.

Clientes reales en el mundo:

70 millones

Clientes potenciales:

1.230.000 personas

tienen una discapacidad auditiva de distinto tipo y grado, según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, en España hay.

De ellas, casi el 98% utiliza la lengua oral para comunicarse. Según la reciente Encuesta del INE, 27.300 personas emplean la lengua de signos (2'2%).

1	2	3	4	5
<p>El primer año, creemos que captaríamos 3% de los clientes potenciales que utilizan lenguaje de signos en España.</p> <p>819 clientes</p> <p>Probaremos a ver si satisface a nuestros clientes el funcionamiento de nuestro mecanismo. Haríamos un análisis y estadística de las posibles quejas para así, mejorar nuestro producto.</p> <p>La idea es alquilar un local en Madrid con función principal de almacén, pero si es posible también de oficinas y atención al cliente.</p>	<p>En el segundo año, cambiaríamos los posibles errores atendiendo a las quejas de los clientes, para aumentar las ventas.</p> <p>Impulsaremos, al haber cubierto algunos gastos, la publicidad para llegar a más consumidores que tengan estas necesidades, aunque resulte una inversión a mayores, pero que resultará a largo plazo.</p> <p>Creemos que alcanzaremos el 7% de clientes, teniendo un alcance total entre estos dos primeros años 1911 clientes. (4% más = 1092 clientes más)</p>	<p>En el tercer año idearíamos complementos adicionales para nuestro producto y así mantener a nuestros clientes hasta estos años e incitarles a seguir comprando a nuestra empresa (además del tema de la batería mencionada con anterioridad).</p> <p>Continuaríamos cambiando aquello que produce insatisfacción en los clientes y tiene errores. Además nos planteríamos modernizar en algún aspecto el mecanismo, y hacerlo más práctico y cómodo (ya sea cambiando materiales que hagan que pese menos, o agilizando el proceso de transcripción y traducción); además de quizá cambiar el diseño y hacerlo estéticamente más atractivo (ya que al fin y al cabo con este aspecto podemos captar a algún otro cliente).</p> <p>Creemos que con todo esto, podemos alcanzar un 12% es decir 3276 clientes en total con los demás años. (5% más = 1365 clientes más)</p>	<p>Nos vemos capacitados para internacionalizarla empresa. Invertiríamos en más publicidad a nivel mundial.</p> <p>Contactaríamos con empresas multimarca que vendan productos de otras tiendas para visualizar más nuestro producto y marca a personas que la desconocen, llegando a mucha más gente.</p> <p>Nivel nacional Llegaríamos al 18% en total (4914 personas). Lo que dicho año un 6% más con respecto al anterior (1638 clientes más)</p> <p>Nivel internacional Creemos llegar a un 0,01% de esos 70 millones de personas que hacen uso de diversos lenguajes de signos (teniendo en cuenta que algunos países pueden carecer de los recursos para poder comprarlo) serían 7.000 personas.</p> <p>(habría que reconfigurar el mecanismo para que se adapte a las diferentes lenguas de signos que se utilizan en el mundo. Para que sea factible empezaríamos con las 15-20 principales o más usadas)</p>	<p>Nos arriesgaremos a invertir en el diseño, fabricación y ventas de un producto totalmente distinto, para este sector de la sociedad (sordos, mudos y sordo-mudos) De esta manera, no solo acostamos más clientes si no que podemos mantener a ya consumidores de nuestros productos.</p> <p>Nos plantearíamos abrir otra tienda física en la península.</p> <p>Invertiríamos en la publicidad a nivel internacional.</p> <p>Creemos llegar al 0,03% de la población mundial sordo muda (21.000)</p> <p>Y a nivel nacional 24% en total de la población española (6552 clientes) es un 6% más este año (como el anterior, que se traduce en 1638 clientes más)</p>





En la empresa seríamos **cuatro socios**, que nos distribuiríamos el trabajo a realizar:

1. **Atención al cliente:** uno de nosotros, se encargaría de atender a los clientes en la oficina.
2. **Contabilidad:** otro se encarga del control de ingresos y costes.
3. **Logística:** otro tendría como principal misión la supervisión y control de almacén.
4. **Relaciones externas:** otro de las externalizaciones.

SOCIEDADES CLAVE

Pero no seríamos los únicos, **tendremos que contar también** con

- personal de limpieza
- técnico especialista, para la reparación inmediata de los aparatos (al inicio de forma puntual y quizá a partir del segundo año de forma más fija, 2 veces a la semana disponible en el taller).





In-fighters

FUENTES DE INGRESOS

Nuestro ingreso sería de pago único, aunque pueda ser financiado. Venta de un activo a precio fijo.

La fuente de ingreso sería la venta directa del propio producto online (principal fuente) y a través de la tienda física para aquel que desconfíe, que también es oficina y almacén. A la vez ingresamos de las reparaciones en el taller (también en el local, aunque si no son de Madrid nos lo enviarían y se lo reenviaríamos al ser acabado la reparación).

Teniendo en cuenta varios factores, el **precio** por unidad serían **450€**. Por lo tanto, si el coste de fabricación es de 150€, el **ingreso** por producto sería de **300€ por unidad**.

Sin embargo, será necesaria una **importante inversión inicial**, que requiere contar con un préstamo, que iremos amortizando en cinco años.

El préstamo, podría ser en Aval Madrid. Lo hemos calculado mediante un simulador.

Cantidad solicitada 200.800€:

cuota mensual 3590,29€ de amortización, durante 5 años.

Al año 43.080€ (5 años: 215.400€)

Total intereses en 5 años 14.600€.

<https://www.comunidad.madrid/inversion/innova/avalmadrid-financiacion>

Tipo nominal	Comisión de apertura
2,80%	1,00%
Comisión de estudio	Costes de aval
0,50%	1,50%

Simulador préstamo Aval Madrid:

<https://www.avalmadrid.es/inversion.php>

Una posible fuente de ingreso, aunque no es lo buscado inicialmente, puede ser la **patente** de la máquina creada, y el internes que organizaciones como la ONCE pueda tener en ella.



In-fighters

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Comunicación

Nuestra publicidad se realizará en sitios muy específicos para llegar directamente a nuestro clientes potenciales ya que son un número reducido, con anuncios a través de organizaciones para discapacitados tales como la once, con anuncios y la presencia de la empresa en eventos de sensibilidad, yendo a vender el producto directamente a asociaciones de sordos/mudos/sordomudos y así con un trato más directo tratar de llegar al cliente.

Distribuidores

Nosotros nos encargamos de preparar los paquetes, desde nuestra tienda/oficina/almacén. Pagaríamos por paquete enviado, que estimamos de 3kg aproximadamente, y estableceríamos algún acuerdo con una empresa de transporte, dejándonoslo a 6€ el paquete.

Venta:

Online, con la posibilidad de atender en un local físico, en el que también vendemos.



In-fighters

Oficinas físicas en Madrid. Por si los compradores de la península quieren venir a verlo en persona y probarlo. También tienen accesibilidad de comprar allí.

Queremos que nuestros clientes sientan que nuestro producto es de confianza y transparencia y honestidad en cuanto a la funcionalidad del aparato.

Al comprarlo disponen de **30 días de devolución**. Si hay algún defecto o no funciona correctamente, nuestra empresa te lo cambiará enviándote otro de forma gratuita. En el caso de no estar satisfecho sin que haya ningún desperfecto, de igual forma se puede devolver y el dinero será reembolsado.

Aún así si es algo que se puede arreglar nuestra empresa cuenta con un servicio de reparación. Si eres de fuera, nos lo envías, lo arreglamos y te lo reenviamos, haciéndonos cargo del coste de envíos.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Hemos decidido también que crearemos un **servicio de atención al cliente disponible** desde las 10 de la mañana a 8 de la tarde, los cinco días de la semana. Para realizar esta propuesta necesitamos gente amable, dispuesta a ayudar, paciente y que venda bien el producto.

START
INNOVA 



In-fighters

RECURSOS CLAVE

Recursos intelectuales:

nuestra creatividad a la hora de hacer marketing, creación de página web, habilidades de liderazgo y la correcta previsión, control y organización.

Recursos financieros:

el préstamo necesario para poder hacer la primera inversión, el control de los costes, la planificación y previsión, en cuanto amortización, impuestos, imprevistos que puedan surgir, y pérdidas inesperadas.

Recursos humanos:

El buen trato con el cliente para así mantener la imagen de la empresa, de forma online, donde tendremos un apartado de chat (disponible durante el mismo horario que hay en el local), donde contestaremos a las posibles dudas lo más rápido posible. Por supuesto, siendo amables, pacientes y atentos a las quejas, sugerencias y reclamaciones de nuestros consumidores. Intentaremos que no haya retraso en los pedidos y demás trámites para que los clientes estén satisfechos.

Recursos físicos:

El local en el que trabajamos y los elementos necesarios, con una buena distribución del espacio, limpieza, disponibilidad de un mobiliario práctico, material de oficina, y áreas que incluya la de atención al cliente, almacén para las existencias, taller con todas las herramientas requeridas para las reparaciones o inspecciones, etc. Necesitamos dispositivos electrónicos para manejar todas las ventas y que nos sirva de herramienta para todo: controlar los costes, previsión de ventas, marketing, control página web, comunicación con los clientes, proveedores y fabricantes, transporte, entidades financieras, etc.

Local: <https://www.idealista.com/inmueble/99942262/>

30 fotos

Alquiler de Local en Castilla

Chamartín, Madrid [Ver mapa](#)

1.500 €/mes
Fianza de 2 meses

214 m² | 7,01 €/m²

[Guardar favorito](#) [Descartar](#) [Compartir](#)

Comentario del anunciante

Disponible en: [Español](#) | [English](#) | [Otros idiomas](#)

Gala Home Madrid presenta precioso local comercial a PIE DE CALLE en Plaza Castilla (Chamartín).

El Local está situado a escasos metros del Paseo de la Castellana e Intercambiador de Plaza Castilla y cercano a la Estación de cercanías y metro de Chamartín. Se divide en tres plantas diferenciadas, la planta baja situada a PIE DE CALLE que consta de dos salas diáfanas diferenciadas (55 m²), la primera planta que también es diáfana y consta de unos 39 m² útiles y la planta baja o almacén que se divide a su vez en dos aseos uno de señoras, y otro de caballeros, un fregadero o pila y tres almacenes.

La fachada del local está haciendo esquina y tiene tres grandes cristalerías a modo de escaparate comercial.



In-fighters

Una de las propuestas para que nuestra empresa funcione bien y atraer clientes sería tener **descuentos el primer viernes de cada mes** en nuestro producto para que sea más accesible.

Además es necesario que los recursos como el **trato al cliente** sea bueno para tener limpia la imagen de la empresa y tener una buena relación con nuestros clientes, solucionando así cualquier problema que puedan tener con la mayor rapidez y eficacia.

Diseño de una página web atractiva, ya que al tener una única tienda física es necesario que nuestra página vaya rápido, funcione bien y tenga la capacidad necesaria para que todo aquel que quiera acceder a ella pueda hacerlo sin inconvenientes.

También es muy importante que **nuestros productos lleguen tanto a nosotros como a nuestros clientes en el mejor estado** y que la empresa encargada de nuestro transporte nos facilite las **devoluciones** y los envíos para que puedan disfrutar de su producto cuanto antes.

ACTIVIDADES CLAVE

Marketing: Contrataremos otra empresa especializada en hacer marketing y publicidad, que tenga conocimiento sobre el mercado, y sepa hacer llegar nuestro productos a las personas adecuadas (sordos, mudos, sordomudos). Es decir, externalizaremos la tarea.

Trabajadores: nosotros (al ser cuatro): uno se encargaría de atender a los clientes en la oficina, otro del control de ingresos y costes, otro de la supervisión y control de almacén, y otro de las externalizaciones. Contrataríamos a un personal de limpieza y el servicio de un técnico especialista, para la reparación inmediata de los aparatos (al inicio de forma puntual y quizá a partir del segundo año de forma más fija, 2 veces a la semana disponible en el taller).

Fabricación: lo lleva otra empresa, que reúne los materiales y elabora los productos.



In-fighters

ESTRUCTURAS DE COSTES

PAGINA 1/4

Gastos fijos

1. Fabricación, distribución y venta del producto

- **Inversión extra durante el primer año**
 - 1900€ de **herramientas para un taller**
 - **Crear almacén**= 750€
- **Marketing:** al ser una empresa nueva y con ingresos bajos el coste del marketing digital oscila entre 250 € al mes. (Inicialmente).

2. Gastos oficina

- **Alquiler del local amueblado:** 1500 €
- **Inversión extra durante el primer año**
 - **Hardware:** 2 ordenadores (749€x2) + 2 tablets (195€x2) =1888€
(<https://n9.cl/h0fig>)
 - **Mobiliario extra**= 500€ aprox (sería la mayoría de IKEA)
- **Servicio de limpieza:** 70€

- **Suministros:** 180€ Luz (aprox)

Gastos variables

1. *Fabricación, distribución venta del producto*

- **Fabricación:** 150€ costaría fabricarlo basándonos en una mano robótica de alibaba. Pero estimamos que podrían añadir 20€ por unidad de beneficio para la empresa de transporte. <https://n9.cl/fswcc>
- **Transportista:** 6€ por paquete (acuerdo con Empresa de Transporte).
- **Mecánico especialista:** cobraría por hora 12,66€. Estimamos que el primer año sólo lo contrataremos una vez al mes y puede que algún mes (3 por ejemplo) 2 veces. A partir del tercer año le contrataremos de manera fija, con un horario de dos días a la semana 2 horas.

2. *Gastos oficina*

- **Material de oficina:** 200€ al mes aprox.
- (A partir del cuarto año comenzaremos a vender más productos a través de tiendas multitareas a las que pagaremos un 5% de los beneficios)

3. *Impuestos*

- **Impuestos:** <https://madridinvestmentattraction.com/establecerse/incentivos-a-la-internacionalizacion/>
- **Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE):** Al ganar menos de 1000000€ estaríamos exentos de pagarlo (No deberíamos pagarlo)
- **Impuesto sobre Sociedades (IS):** El primer año al ser sociedad de nueva creación sería un tipo del 15% y los demás años al ser un microempresa pagaríamos un tipo del 23%
- **Impuesto IVA :** ¿Por qué IVA reducido?=<https://www.anfix.com/blog/que-es-iva-reducido>, se quedaría en un 10% del coste del productla venta (450€)



In-fighters

ESTRUCTURAS DE COSTES

PAGINA 3/4

	primer año	segundo año	tercer año	cuarto año	quinto año
n° VENTAS	819	1092	1365	1638+7000= 8638	1638+21.000= 22.638
COSTES FIJOS					
alquiler	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 (x2, otra tienda física)= 3.000€
inversión mobiliario y utensilios	5538 €				
servicio limpieza	840 €	840 €	840 €	840 €	840 €
Fabricación	150x819= 122.850€	150x1092= 163.800€	150x 1365= 204.750€	150x8638= 1.295.700€	150x22.638=3.395.700€
marketing	250x12= 3000€	250x12= 3000€	350x12= 4200€	450x12= 5400€	500x12= 6000€
COSTES VARIABLES					
suministros	180aprox x12= 2160€	180aprox x12= 2160€	180aprox x12= 2160€	180aprox x12= 2160€	(180x2)x12= 4320€
Material de oficina	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Transporte	6€x819= 4914€	6€x1092= 6552€	6€x1365= 8190€	6€x8638= 51.828€	6€x22.638= 135.828€
Mecánico	12,66x 15= 189,9€	12,66x24= 303,84€	12,66x24x8 veces mes x12meses=2430,72€	12,66x24x8 veces mes x12meses=2430,72€	12,66x24x8 veces mes x12meses=2430,72€
COSTES TOTALES	141.191,9 €	178.355,84 €	224.275,72 €	1.360.058,72 €	3.548.318,72 €
IVA REDUCIDO 10% (de 450€) -> 45€	45x819= 36.855€	45 x 1092= 49.140€	45x 1365= 61.425€	45x 8638= 388.710€	45x 22.638= 1.018.710€

INGRESOS	819x450= 368.550€	1092x450= 491.400€	1365x450= 614.250€	(1638+7000)x450= 3.887.100€	(1638+21.000)x450= 10.187.100€
BENEFICIO	368.550€- 141.191,9€= 227.358,1€	491.400€- 178.355,84€= 313.044,16€	614.250€-224.275,72€= 389.974,28€	3.887.100€-1.360.058,72€= 2.527.041,28€	10.187.100€-3.548.318,72€= 6.638.781,28€
Bfo tras amortización (indicado abajo)	227.358,1 - 43.080€ = 184.278,1€	313.044,16€-43.080€= 269.964.16€	389.974,28€-43.080€= 346.894,28€	2.527.041,28€- 43.080€= 2.483.961,28€	6.638.781,28€- 43.080€=6.595.701,28€
Tras extraer IVA	184.278,1€- 36.855€= 147.423,1€	269.964.16€ -49.140€= 220.824,16€	346.894,28- 61.425€= 285.469,28€	2.483.961,28€ - 388.710€=2.095.251,28€	6.595.701,28€- 1.018.710€ =5.576.991,28€
Impuesto sobre sociedades	15 % de 147.423,1€ = 22.113,46€	23 % de 220.824,16€ = 50.789,55€	23% de 469,28€= 65.557,93€	23% de 2.095.251,28€ = 481.907,79€	23% de 5.576.991,28€ = 1.282.707,99€
BENEFICIO FINAL tras aplicar Impuesto sobre sociedades	151.884,82-22.113,46€ = 129.771,35€	225.285,88€- 50.789,55€ = 174.496,32€	289.931€- 65.557,93€ = 224.273,06€	2.099.713€ -481.907,79€ = 1.617.805,20€ al hacer exportación al exterior tendremos que pagar impuestos aduaneros. Este resultado es sin aplicarlos, ya que dependiendo del país son unos u otros y es muy complejo calcular y estimar lo que supone, al ser un tanto hipotético.	5.581.453€- 1.282.707,99€= 4.298.745€ al hacer exportación al exterior tendremos que pagar impuestos aduaneros. Este resultado es sin aplicarlos, ya que dependiendo del país son unos u otros y es muy complejo calcular y estimar lo que supone, al ser un tanto hipotético.



In-fighters

START



INNOVATION