

## Objetivo

El objetivo de la empresa es sobrevivir en el mercado nacional, partiendo desde la comunidad valenciana, para posteriormente llegar a poder expandirse de manera internacional.



# ECOSTEP

## Visión, misión y metas.

<b>Visión</b>	<b>Misión</b>	<b>Metas</b>
<p>Ser la empresa líder del sector en productos tecnológicos que te permitan monitorear los resultados de tus actividades diarias e informarte sobre tu salud, además de tener una fabricación 100% sostenible.</p>	<p>Ofrecer a los usuarios la mejor experiencia posible con nuestra plantillas inteligentes de alta gama, con todas las tecnología que esta llevas aplicada.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ofrecer al cliente lo mejor del mercado</li><li>- Crecer de manera internacional</li><li>- Promover la actividad física mediante nuestro producto</li><li>- Utilizar materiales sostenibles con el medio ambiente y tener un comportamiento ético</li><li>- Crecer un 5% anualmente</li><li>- Reducir los costes un 2% anualmente</li></ul>

# ECOSTEP

## Proposición de Valor

- Ecostep es una empresa fabricante y distribuidora de plantillas inteligentes. Un producto innovador y familiarizado con el medio ambiente, que ofrece a todos los usuarios la posibilidad de mejorar su vida diaria, deportiva, familiar; en general en todos los ámbitos de bienestar.
- La plantilla inteligente que se ofrece al cliente integra un microchip capaz de detectar todos los datos que se pueden llegar a imaginar, pudiendo controlarlos simplemente desde tu bolsillo (con un dispositivo electrónico, como por ejemplo un smartphone). Con una aplicación que se ofrece, se proporcionará a los clientes una gran variedad de opciones a la hora de revisar sus datos: ver los pasos realizados , las calorías quemadas, el ritmo cardíaco, la velocidad máxima y media, el tiempo en movimiento, la ubicación en tiempo real y un servicio revolucionario mediante el cual se ha incorporado un pequeño altavoz que, en el caso de detectar algo inusual en la frecuencia cardíaca o en otro ámbito, empezará a pitar para llamar la atención de los alrededores y si no se desactiva esta alerta en X tiempo, se mandará una notificación al servicio de emergencias con tu ubicación en tiempo real para poder socorrerte.
- Mucha gente se preguntará por qué comprar una plantilla inteligente cuando se puede tener un smartwatch y que además, con la variedad que hay hoy en día, se puede elegir entre una amplia gama. Hay es donde entra en juego

Ecostep. La empresa es diferente por dos razones principales, la primera, no se tiene que tener algo molesto en la muñeca que al momento de hacer una actividad física pueda producir alguna incomodidad, en cambio, una plantilla, simplemente cambias la de la zapatilla correspondiente y ya estaría lista para funcionar y no hay que poseer la preocupación de llevarla. La segunda razón es el precio, un smartwatch de los más vendidos en el mercado puede llegar a costar hasta 700€, en cambio la plantilla inteligente tan solo te puede llegar a costar 35 euros, un precio muy asequible para los consumidores.

	Smartwatch	Smartband	Reloj deportivo GPS
<b>Duración batería</b>	De 1 a 5 días	De 1 a 10 días	De 1 a 15 días
<b>Nº de funciones</b>	Elevada (más opciones relacionadas con tu móvil y su sincronización)	Más pequeña (notificaciones básicas y opciones deportivas)	Elevada (más opciones deportivas y mayor precisión en las medidas)
<b>Precio</b>	De 50 a 400 euros	De 20 a 250 euros	De 50 a 700 euros
<b>Diseño</b>	Más grandes	Pequeñas	Mucho más grandes

# ECOSTEP

## Business Plan

**Descripción general:** La empresa es fabricante y distribuidora de plantillas inteligentes. Este producto es innovador en el mercado de plantillas, está familiarizado con el medio ambiente y ofrece a todos los usuarios mejorar su vida diaria, deportiva, familiar y en todos los aspectos relacionados con el bienestar de nuestros clientes.

**Estado Legal de la compañía:** En primera instancia sería una sociedad limitada y luego al crecer se convertiría en una sociedad anónima (S.A.).

**Ubicación:** Vell de Russafa.

### Valores:

- Uno de los aspectos principales es la empatización con el medio ambiente, y todo lo que conlleva a la hora de fabricar y desarrollar los productos .
- Otro de los valores que se tratan de seguir es que el producto sea accesible para todas las personas de distintas edades y clases sociales.
- Por último, un valor muy importante es la lealtad a los clientes y la escucha de sus propuestas de mejoras.

# ELOSTEP

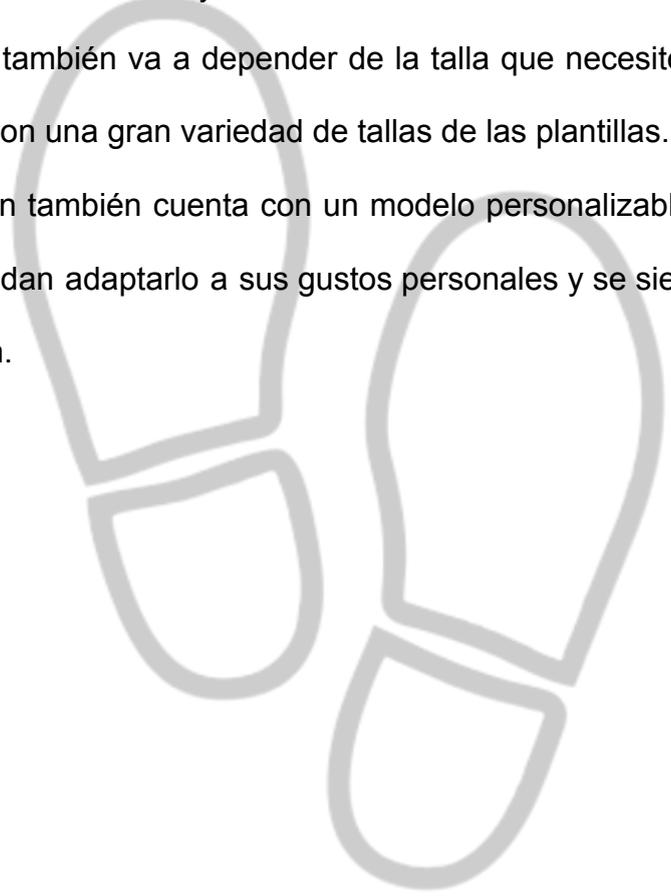
## Segmentos de clientes

- Deportistas de todo tipo. Estos podrán medir y adquirir todos los datos que se puedan imaginar, ya sea desde la velocidad máxima alcanzada una carrera, los pasos diarios, las calorías gastadas, todo el recorrido que han realizado, entre muchas otras funciones.
- Cualquier tipo de persona, desde los que tienen una vida sedentaria ya sea por el trabajo o problemas de movilidad, hasta niños pequeños.
- Personas con problemas cardíacos, ya que en el caso de detectar alguna anomalía, la plantilla inteligente llamaría inmediatamente a emergencias, gracias a nuestro sistema de conexión con el 112 las 24 horas del día.
- Todo tipo de personas que quieran mejorar su vida. Gracias a la plantilla inteligente de Ecostep, este tipo de personas podrán programar entrenamientos y metas a través de nuestra App, recibiendo un seguimiento semanal sobre su progreso.
- Personas mayores, ya que de esta manera podrán tener un seguimiento diario de su actividad y movilidad, de manera que siempre estén informados.

# ECOSTEP

## Relación con los clientes

- La empresa tiene una relación estrecha con los clientes ya que el servicio va personalizado, según lo que la persona que necesite o quiera tener, haciendo así que los clientes puedan personalizar la plantilla quitándole los servicios que el cliente no necesite y así abaratando los costos de la plantilla.
- El producto también va a depender de la talla que necesite el cliente, ya que se cuenta con una gran variedad de tallas de las plantillas.
- La aplicación también cuenta con un modelo personalizable para que así los clientes puedan adaptarlo a sus gustos personales y se sientan cómodos con la aplicación.



ECOSTEP

## Canales

La empresa Ecostep también va a tener inversión en publicidad.

Se empezará con una publicidad más reducida, contratando anuncios en la comunidad valenciana, donde se ubica, para ver si es rentable la publicidad o no.

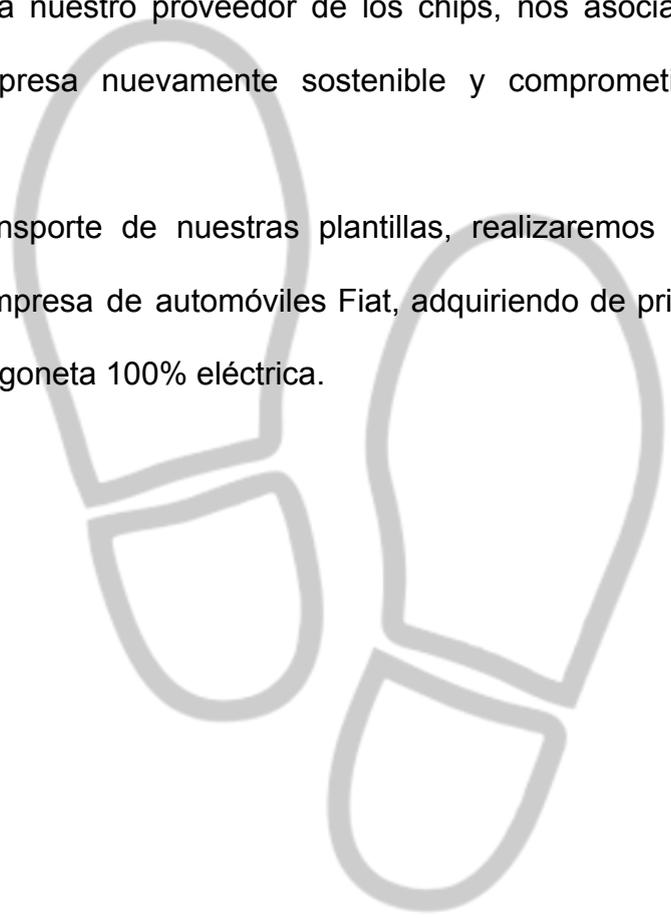
Una vez se vea como reacciona la población al producto y a los anuncios, la empresa se extenderá a una publicidad nacional, haciendo llegar el producto a todas las personas de España y así aumentar el número de ventas.



ECOSTEP

## Socios Claves

- El proveedor de las plantillas de Ecostep es Inyerasp S.L. Empresa española y sostenible, apoyando de esta manera la economía local y además siendo una empresa familiarizada con el medio ambiente, al igual que Ecostep.
- En cuanto a nuestro proveedor de los chips, nos asociaremos con Ambiq Micros, empresa nuevamente sostenible y comprometida con el medio ambiente.
- Para el transporte de nuestras plantillas, realizaremos un renting con la conocida empresa de automóviles Fiat, adquiriendo de primera mano el Fiat E-Dobló, furgoneta 100% eléctrica.



ECOSTEP

## Análisis DAFO

### Interno

### Externo

#### Negativo

Es una empresa nueva en el mercado por lo que todavía no están claros los aspectos negativos de la empresa al no tener el feedback de sus futuros clientes.

Como la empresa es muy joven no tienen ningún tipo de reconocimiento en el rubro de las plantillas de zapatillas, por lo que puede ser difícil captar clientes en un principio.

#### Positivo

Al ser una empresa de plantillas las cuales solo ensamblan la plantilla con el chip y no fabrican ninguna de las dos piezas hay un coste de producción muy bajo.

La empresa ofrece un producto muy innovador que es totalmente original e innovador en el nicho en el cual se comercializa el producto.



# ECOSTEP

## Actividades Clave

Algunas actividades claves para la empresa son el desarrollo de la aplicación para la plantilla inteligente, que se sube a la nube y luego se instala en todo tipo de smartphone. De la distribución del producto vía web, el ensamblaje de la plantilla con el chip inteligente, el envasado y el envío se encargará la empresa, contando con los distribuidores y proveedores.



ECOSTEP

## Recursos claves

**Recursos humanos:** Departamento encargado de gestionar y administrar todo lo relacionado con los empleados de la empresa. Para esta empresa, se necesitará un total de 5 trabajadores al inicio.

- 1 se encargará de la administración de los pedidos en nuestro local (Vicente).
- 1 se encargará del ensamblaje de la plantilla y del embalaje del pedido.
- 1 informático se encargará del desarrollo de la aplicación para controlar la plantilla EcoStep (Pau).
- 1 se encargará de los envíos de nuestras plantillas a través de nuestras furgonetas eléctricas y de la administración con los proveedores (Javier).
- 1 persona se encargará de las relaciones públicas y del marketing de la publicidad y de la comunicación (Joan)

**Desarrollo de la aplicación:** El desarrollo del producto desde la demanda hasta la entrega se dividirá en 5 partes. La primera es la administración del pedido por parte de Vicente . Esto irá seguido del ensamblaje de la plantilla y del pedido, para más tarde organizar la administración de los pedidos con los proveedores. Antes de ello, el equipo de informáticos desarrollarán la aplicación. Finalmente, el repartidor entregará todos nuestros pedidos a los clientes.

**Equipo de publicidad y comunicación:** El equipo de publicidad y comunicación se basará en una 1 persona que se encargará de publicitar el producto, hacer colaboraciones y darse a conocer a marcas deportivas como nike, reebok, adidas... Para aumentar la imagen de marca de la empresa.

**Consultoría externa para patentar el producto inteligente:** A la hora de patentar el producto se contactará con una empresa ajena que se encargue de los trámites necesarios. Esta empresa se llama H & A y consta de Abogados expertos en Patentes, Marcas, Protección de datos, Derecho Digital, Ciberseguridad, Propiedad Intelectual y otras muchas áreas legales y técnicas que se acoplan perfectamente a las necesidades de la empresa.



**ECOSTEP**

## ESTRUCTURA DE COSTOS

Se comprará la maquinaria de corte hidráulico para el ensamblaje del chip y la plantilla por un valor de 3800€. Por otra parte, se alquilará una nave industrial de 267m<sup>2</sup> en Vell de Russafa por un alquiler mensual de 790€ al mes



**P** PINGLIAN  
POLESH® 平連精機



Se hará un renting por una furgoneta eléctrica Fiat E-Dobló de 632€ más iva mensual.



Por un lado, cada par de plantillas costará 2,50€. En el primer pedido, se comprará un total de 200 pares de plantilla, para ver más o menos cual es el número de

ventas y ver si más tarde comprar más o menos cantidad. A su vez, compraremos 200 chips por 3€/la unidad.

Por otro lado, los costes de empaquetamiento constarán de una caja con el nombre de la empresa donde se meterán las plantillas. La caja más la impresión del logo tendrá un coste de 150€ por 200 unidades.

Los costes de electricidad, agua y luz serán de 250€

Los costos de mano de obra se repartirán entre nuestros 6 trabajadores, incluyéndose a los jefes, que al ser los únicos inversores cobrarán los mismo que el resto de trabajadores, que es un total de 1100€ mensuales cada uno.

Los costes fijos de la empresa serán de un total de €

Precio de fabricación de cada plantilla:  $2.50€ + 3€ = 5.50€$

Precio de venta de plantillas: 35€

Beneficio por unidad vendida: 22,50€

	PLANTILLA
VALOR DE VENTA DEL PRODUCTO	35€/unidad
COSTE DE FABRICACIÓN	5,50€/unidad
EMPAQUETAMIENTO	0,75€/unidad
ENVÍO	Corre por parte del comprador
IMPUESTOS	6,3€/unidad
Ganancias	22,50€

	MES 1
CANTIDAD DE VENTAS	200 unidades
FACTURACIÓN	7000€
COSTES FIJOS	6900€
COSTES VARIABLES	2760€
COSTES TOTALES	9650€
GANANCIAS	-2650€

Como se puede observar en la tabla de estructura de costos, los primeros meses se basarán en ir recuperando de manera progresiva todo el dinero invertido, para empezar a obtener beneficios más adelante, a medida que crezca el negocio y la popularidad, y por tanto, haya un incremento en el número de ventas.

# ECOSTEP

## Fuente de ingresos

Al ser una empresa nueva en el mercado, el objetivo es conseguir aumentar la base de clientes lo antes posible. Para ellos se va a utilizar una estrategia de precios muy común en las empresas de nueva creación que se llama penetración de mercado donde el precio del producto que se ofrece es relativamente barato, ya que aunque el beneficio unitario sea menor, lo que se busca es llegar en el menor tiempo posible al mayor número de personas. El precio inicial del producto será de 35€ y una vez se haya conseguido el objetivo y la empresa se haya asentado en el mercado, se cambiará de estrategia de precios para generar un beneficio mayor. En concreto se utilizaría la estrategia de precios psicológicos, es decir, aumentar el producto hasta 39,99€ con el fin de aumentar el beneficio por venta, y además hacerlo de esta manera para que se realicen un mayor número de compras. Por otro lado, uno objetivo tiene la empresa es el de colaborar con marcas deportivas. Una buena estrategia de precios para estas colaboraciones sería la de precios diferenciales, donde se ofrecería un paquete en el que se incluyese el calzado deportivo y nuestra plantilla inteligente.

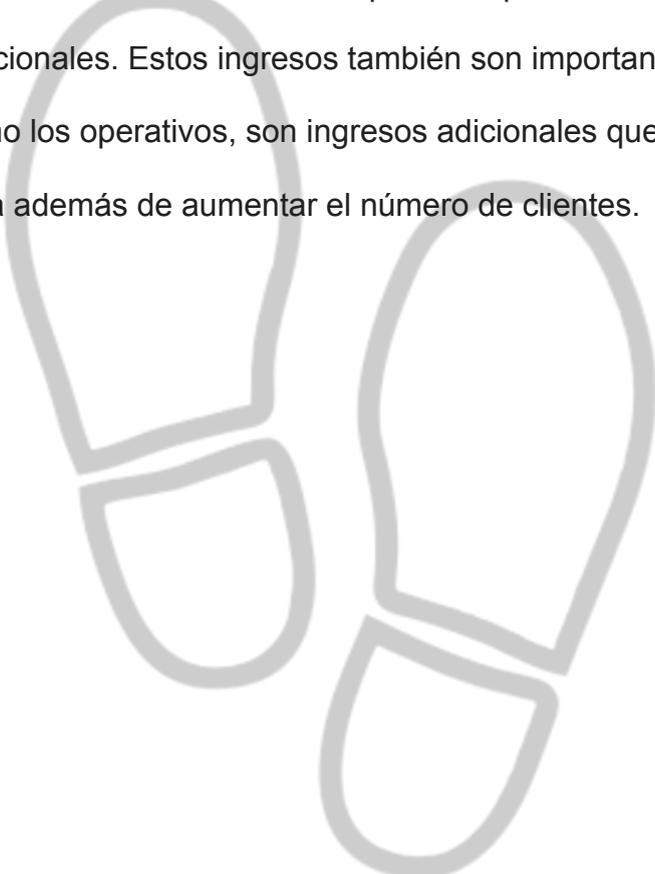
### Ingresos de la empresa:

Los ingresos de la empresa se van a dividir en dos partes. Los operativos y los no operativos:

- **Operativos:** El principal ingreso y el más importante es el de la venta de las operaciones comerciales principales, en concreto, la venta del producto, la

plantilla inteligente a partir de materiales 100% reciclados. Este ingreso es el principal de la empresa porque es el que más beneficio por venta puede ofrecer.

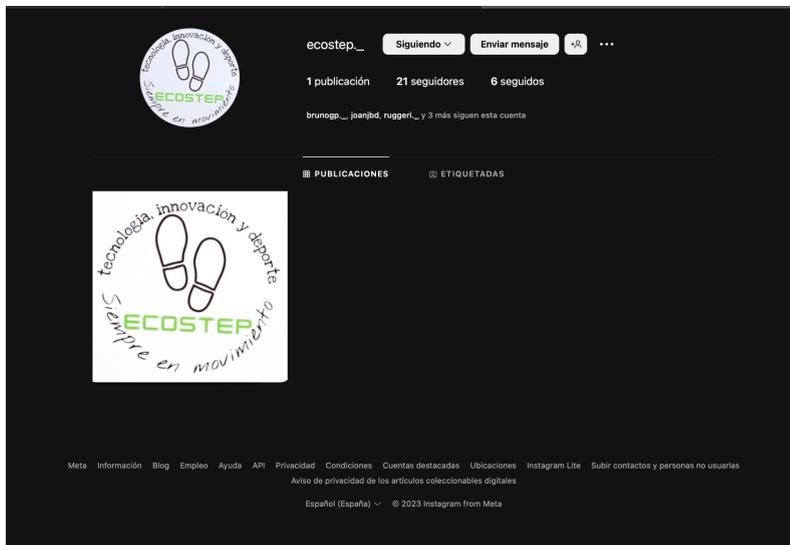
- **No operativos:** Otros ingresos que se esperan obtener son los secundarios, donde mediante colaboraciones con marcas deportivas, suscripciones a la aplicación de entrenamiento realizada por la empresa... Se pretenden generar ingresos adicionales. Estos ingresos también son importantes ya que aunque no sean como los operativos, son ingresos adicionales que pueden venir bien a la empresa además de aumentar el número de clientes.



ECOSTEP

## Nuestras redes sociales

### Instagram:



### Tiktok:





**ECOSTEP**