

Proposición de Valor

14 de noviembre de 2023



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L, y Laura M.



¿Qué necesidad o problema resuelveis?

Durante mucho tiempo las personas con problemas auditivos y de concentración han tenido la necesidad de poder concentrarse ante el ruido externo. Gracias a nuestro proyecto podremos ayudar a los estudiantes que no consiguen concentrarse ya sea por el ruido externo del tráfico, de otras personas, por el tiempo meteorológico, entre otras cosas; a los trabajadores que les molesta el ruido de sus compañeros o alguna máquina; y a la gente de la tercera edad que tienen problemas auditivos o que tienen oídos sensibles.

Si vuestro problema es alguno de estos, nuestro producto os resolverá los problemas para que tengáis una vida más fácil y cómoda.

¿Que es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Lo que hace diferente a este proyecto de los demás es que tiene un valor significativo en cuanto a salud, ya que te permite silenciar o aumentar el sonido del exterior sin tener unos cascos excesivamente voluminosos. Este producto conjunta varios problemas auditivos y varias situaciones en las que el sonido es incómodo sin importar la edad o profesión.

El precio será accesible a la gran mayoría de la población, con un precio medio de 200€ y la posibilidad de adaptarlo a las necesidades de cada persona, lo que puede implicar una variación en el precio.

Está creado con un material que supone una gran comodidad para el usuario. Los diseños serán de diferentes colores y formas pero siempre cómodas para las oídos de los usuarios gracias a la silicona con la que se rodea. Al estar envueltos en una silicona hace que no sufra cortocircuitos por agua o que entre algo al sistema de los cascos.

Además tienen todos los cascos un seguro por fallos de fabricación o alguna rotura.

Segmentación de mercado

14 de noviembre de 2023



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L y Laura M.



¿Quién es tu cliente?

Tenemos varios clientes(usando la segmentación de mercado los separamos), ya que este producto soluciona los problemas que tienen diferentes personas, estos son :

- Personas con problemas auditivos.
- Adultos con trabajos donde necesitan silencio.
- Estudiantes que necesitan estudiar.
- Amantes de la música (cancelación de sonido).

· ¿Cuáles son las características de estos clientes?

Las características de los clientes son:

- Las personas con problemas auditivos, que necesitan un aparato para subir o bajar el volumen ya que sino les hace daño al oído.
- Los adultos que trabajan en un lugar con mucho ruido, les puede molestar los sonidos externos.
- Los estudiantes que necesitan concentrarse para estudiar y silenciar los sonidos de su alrededor.
- Si en alguno de los anteriores clientes quiere escuchar música también podrá hacerlo.

Sociedades Clave

23 de noviembre de 2023



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L y Laura M.



¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

Los principales proveedores de este proyecto suministrarían los componentes básicos de los audífonos, como los micrófonos, los amplificadores, los altavoces y los circuitos electrónicos (Material exterior y Material interior). Algunos ejemplos de fabricantes de componentes de audífonos son:

- Knowles (EE. UU.)
- STMicroelectronics (Italia)
- Analog Devices (EE. UU.)
- Cirrus Logic (EE. UU.)
- Infineon Technologies (Alemania)

· ¿Por qué son importantes para nosotros?

Porque estas empresas nos aportan los materiales para la fabricación de los auriculares y nos ayudan a:

- Reducir los costos de producción: Los proveedores pueden ofrecer precios competitivos que pueden ayudar a la empresa a reducir sus costos de producción.
- Mejorar la calidad de los audífonos: Los proveedores pueden suministrar componentes o audífonos de alta calidad que pueden ayudar a la empresa a mejorar la calidad de sus productos.),
- Acelerar el tiempo de comercialización: Los proveedores pueden proporcionar componentes o audífonos rápidamente, lo que puede ayudar a la empresa a acelerar el tiempo de comercialización de sus productos.

Fuentes de ingresos



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L y Laura M.



*¿Cuánto y cómo esta dispuesto a pagar
vuestro cliente al producto/servicio que le
estas ofreciendo?*

El producto al estar al alcance de todas las personas no tendrían problemas para pagarlo en un único pago. Nuestro producto tiene un precio fijo de 200€ pero al modificarlo al gusto del comprador los precios variaran dependiendo que le añadas.

19 de noviembre de 2023

- Auriculares básicos: 200€

Agregue:

- Color personalizado: +14,99€
- Elegir con cable o forma de los cascos: +14,99€
- Personalizar nombre o dibujo: +4,99€
- Cargador personalizado: +14,99€
- Waterproof: +14,99€
- Seguro Cascos + Mantenimiento: +49,99€

Todo incluido: 314,94€

*si compras todo en la primera compra: 299,99€

Canales



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L y Laura M.



*¿Como vais a hacer para que vuestro
producto llegue a vuestros clientes?*

Para que nuestros productos lleguen a nuestros clientes, usaremos una pagina web, en la que subiremos nuestro producto a las redes social, para de esa forma poder hacer marketing, y poder conseguir mas clientes, también contactaremos con los de Amazon, para que también los consumidores pueden comprarlo por esa aplicación.

Relaciones con los clientes

5 de diciembre 2023



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L y Laura M.



*¿Cómo vais atraer nuevos clientes,
mantenerlos y hacerlos crecer?*

Queremos que nuestros clientes se sientan familiarizados con la empresa para que puedan intercambiar ideas y ser parte de ella. Queremos que sea un ambiente seguro en el que puedan valorar y recomendar modificaciones para adaptarnos a sus necesidades.

Priorizamos la comodidad de nuestros clientes para que así tengan libre potestad sobre nuestro producto, manteniéndoles informados de todos los cambios de auriculares o colores que pueden implementar en sus cascos personalizados para garantizar una experiencia positiva con la empresa. Para ello optaremos por la asistencia personal, ya que queremos que los clientes sientan que no les ignoramos y nos importan sus problemas.

RECURSOS CLAVE

14 de noviembre de 2023



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L, y Laura M.



*¿Cuáles son los elementos más importantes
que necesitáis para que nuestro proyecto
funcione?*

Los elementos mas importantes que necesitamos para nuestro proyecto son los siguientes:

- **Tecnología:** La tecnología es el factor más importante para una empresa de auriculares ya que la empresa debe contar con la tecnología adecuada para diseñar, fabricar y comercializar sus auriculares. La tecnología incluye los componentes de los auriculares, como los micrófonos, los amplificadores, los altavoces y los circuitos electrónicos. También incluye el software que controla los auriculares.
- **Diseño:** El diseño es otro factor importante para nuestra empresa de auriculares. Los auriculares deben ser atractivos y cómodos de llevar. El diseño también debe ser funcional y proporcionar una buena calidad de sonido.
- **Marca:** La marca es importante para cualquier empresa, pero lo es especialmente para nuestra empresa de auriculares. La marca ayuda a los consumidores a identificar y recordar los productos de la empresa. Una marca fuerte puede ayudar a la empresa a diferenciarse de sus competidores y a aumentar las ventas, ya sean marcas como SONY o como JBL.
- **Distribución:** La distribución es importante para que las empresas de auriculares lleguen a sus clientes. La empresa debe tener una red de distribución eficiente que le permita entregar sus productos a los consumidores de forma rápida y sencilla, y para ello la empresa hará un convenio para que la empresa de correos.
- **Marketing:** El marketing es importante para nuestra empresa ya que es el medio visual mas sencillo a la hora de presentar y demostrar que los auriculares son indispensables para los consumidores .

Actividades clave

7 de diciembre 2023



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L y Laura M.



· ¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

Las actividades mas importantes que debemos hacer para que nuestro proyecto funcione es hacer todas las pruebas posibles para que el producto se efectúe y siempre estar pendiente que el comprador este feliz con el producto y el proceso del producto.

Encargarnos de que el producto ofrezca todo lo que prometemos y que nadie tenga quejas.

Estructura de costes

14 de noviembre de 2023



Yasmine M, Ricardo B,
Danae L, y Laura M.



*¿Cuáles son los costes más importantes de
vuestro proyecto?*

Los costes más importantes de nuestra empresa de auriculares son los costes de producción. Estos costes incluyen los costes de los componentes, la mano de obra y los gastos generales de producción. Los costes de producción pueden ser fijos o variables:

Los costes fijos son aquellos que no varían en función de la cantidad de auriculares producidos. Estos costes incluyen los costes de arrendamiento de las instalaciones, los costes de los equipos y los costes de la plantilla. Los costes fijos suelen ser el mayor coste de una empresa de auriculares. Los costes variables son aquellos que varían en función de la cantidad de auriculares producidos. Estos costes incluyen los costes de los materiales, la energía y los costes de distribución. Los costes variables suelen ser menores que los costes fijos, pero pueden ser significativos a medida que aumenta la producción.

Luego nos afecta las economías de escala que son los beneficios que se obtienen al aumentar la escala de producción. Las economías de escala pueden reducir los costes de producción, lo que puede mejorar la rentabilidad de la empresa.

Y como último la economía de amplitud o alcance son los beneficios que se obtienen al fabricar una gama más amplia de productos. La economía de amplitud o alcance pueden reducir los costes de producción, lo que también puede mejorar la rentabilidad de la empresa.

Por tanto estos son los costes más importantes de nuestro proyecto.