



### **-PROPOSICIÓN DE VALOR:**



Nuestra empresa ha sido creada para la fabricación y venta de muebles de la más alta calidad.

Nosotros ofrecemos a los clientes un producto que puede satisfacer sus necesidades de amoblar cualquier sitio con bajo presupuesto y excelente calidad, aplicamos las "3B" (bueno, bonito y barato).

Hemos creado una empresa que se diferencia por la excelente calidad de trabajo y siendo responsables socialmente cuidando nuestro hogar principal que es el planeta tierra, reutilizando muebles de 2da mano y dando nueva vida a estos productos que han sido dejados por consumidores que han renovado. No obstante si el mueble no está 100% reutilizable, se utilizará lo que se pueda de este y evitaremos la creación de productos comprando madera, a no ser que el cliente lo requiera.

Nuestra diferencia con el resto del mercado es que nuestros precios son más bajos que el resto de empresas que actualmente están establecidas en el mercado por lo que nos hace ser más competitivos.

Otro punto que nos diferencia es que ofrecemos un servicio de enseñanza con un valor simbólico para el mejor mantenimiento económico de la empresa, con el objetivo de tener un ingreso extra que pueda beneficiar cualquier área que necesite un apoyo económico (salarios, mantenimientos, servicios públicos, alquiler, materia prima, etc)

### **-SEGMENTACIÓN DE MERCADO:**

Las características para esta segmentación se basan en personas con necesidad de renovar y dar un nuevo aire de innovación a sus hogares teniendo en cuenta su presupuesto, gustos, caprichos o necesidades. Sin embargo nos dirigimos a un público con edades entre los 20 y 60 años, con intenciones de renovar y adquirir nuestros productos. Sin embargo tendremos una atención a nuestro cliente según su edad para que se sienta identificado e incentive su atención a nuestros productos.

### **-SOCIEDADES CLAVE:**

En primer lugar, tenemos que asociarnos con una persona que domine el marketing digital con el fin de promocionar nuestro negocio por redes sociales, páginas web, y en toda la red de internet para dar a conocer nuestros servicios ya mencionados (creación, restauración y reutilización), añadiendo el servicio a domicilio.

Por otra parte, se haría publicidad a través de carteles y folletos impresos que se pueden repartir en zonas concurridas de la ciudad para hacer marketing de nuestra compañía

También para la adquisición de materia prima (en este caso madera) será a través de muebles de segunda mano que se encuentren en buen estado apoyando la economía circular o la obtención de material completamente nuevo según la petición del cliente y sus necesidades, contactando compañías como Bricomart, Leroy Merlin, Hilti, entre otras con un perfil similar, para la obtención del material.

Sin embargo contactar con educadores que estén dispuestos a colaborar enseñando este valioso arte y transmitiendo la pasión que esto requiere.

No obstante buscaríamos el patrocinio de alguna marca o empresa con reconocimiento y renombre para poder llegar a más personas y despertar en ellos una necesidad de apoyar y adquirir nuestros bienes.

### **-RELACIÓN DE CLIENTES:**

Nuestra empresa de creación, restauración, reutilización de muebles de madera, tiene como sistema de venta una página web en la que el acceso es totalmente gratuito y simple para todos los interesados.

Aunque nuestra página web es solo a través de una relación "virtual", o al menos solo eso es lo que las demás páginas dejan ver, nosotros implantamos un sistema de mensajes, en el que nuestros clientes interesados por el producto, nos puedan señalar dudas o inquietudes que puedan surgir, simplemente queremos que nuestros clientes sientan que son prioridad y siempre se busca su felicidad y satisfacción.

### **-CANALES:**

Contaremos con canales para hacer llegar nuestros productos a nuestros clientes, nuestro público objetivo.

Hemos tenido en cuenta que nuestro negocio no es físico, es online. Contaremos con un vehículo que transporte los pedidos de nuestros clientes a su destino y además dos empleados se encargarán de hacerlos llegar hasta el

destino final porque nuestro mayor deseo es facilitar la vida de nuestros clientes.

Nuestro canal será directo, esto ya que nuestra tienda no será física, será sin intermediarios y basada en una fuerza de voluntad propia, debido a que serán los clientes los que se pongan en relación con nosotros.

#### **-RECURSOS CLAVE:**

Nuestra empresa se centra en los recursos físicos y humanos. Para la realización de este necesitaremos recursos materiales para dar lugar al producto final que vamos a vender, recursos físicos como un sitio donde trabajar o los materiales que vamos a implementar y convertirlo en un excelente producto.

Pasando a los recursos humanos, contamos con asistencia personalizada de forma que estemos en un continuo contacto con nuestro cliente y que su producto sea lo más parecido a sus necesidades y caprichos. Además contará con asesoramiento personalizado todo el tiempo que sea necesario, desde el primer momento, hasta el momento de pago.

No obstante, contaremos con una comunidad con acceso exclusivo en nuestra página web, en esta página estará toda la gente interesada en los productos que les ofrecemos, información sobre nosotros como compañía e incluso si están interesados en acceder a nuestro curso de enseñanza sobre este arte. Sin embargo podrán ejecutar encuestas de valoración, podrán dar su opinión respecto a sus experiencias con nosotros o productos que han pasado por nuestras manos y además incluso proponer ideas.

#### **-FUENTES DE INGRESO:**

Nuestras fuentes de ingreso se basan principalmente mediante la venta de muebles con diversas formas de pago: prepago, a plazos, pago al contado, y si el cliente no posee un poder adquisitivo suficiente, se financiará el producto que desea adquirir con la posibilidad de pagar una cuota por la financiación menor.

Por otro lado, tenemos un ingreso variable donde ofrecemos un servicio de enseñanza cuyo precio oscila entre 5 o 10 € dependiendo de la cantidad de tiempo que la persona desee para recibir nuestra enseñanza sobre este arte, y este dinero se destinará a cubrir áreas de la empresa que necesiten un apoyo económico o para mejorar los cursos que ofrecemos y que estén lo más actualizados y acorde a lo que el cliente necesita.

Otra fuente de ingreso es el crowdfunding donde el cliente aporta cualquier cantidad de dinero para apoyar nuestra empresa y esto lo beneficiará con sorteos, regalos, rifas y premios.

## - ACTIVIDADES CLAVE:

Nuestras actividades son de producción ya que nos basamos en la producción de muebles para decorar hogares a base de madera reutilizable o simplemente de madera que está por estrenar.

Las actividades que recorreremos a lo largo de todo este proceso serán las de recogida de madera y producción de muebles a partir de ella, para que luego cuando demos con el producto final venderlas a través de nuestra página web y llevarlas hasta su destinatario y en ocasiones ayudar a llevar los muebles hasta donde se quieren colocar.

Además a lo largo de este proceso también necesitaremos la recogida de materiales necesarios para llevar todo este largo proceso a cabo y que se realice con éxito.

Ya acabado todo esto nuestros clientes darán su opinión sobre nuestra empresa y nuestros productos en nuestra página web.

## - ESTRUCTURA DE COSTES:

Para estructurar nuestros costes, los vamos a categorizar por su nivel de relevancia. Empezaremos por el lugar donde almacenaremos nuestros productos (almacén), también nuestra maquinaria para el trabajo, que variaría con máquinas pequeñas y grandes para facilitar la elaboración de nuestros productos. Tendremos también que realizar un presupuesto con los ingresos que manejarán los socios de nuestra empresa, que podrían variar respecto a la venta y producción de material para el comercio.

No obstante las personas que viene a aprender sobre este oficio podrán obtener ingresos a partir de los productos que hagan aparte de lo que nosotros les solicitemos y con estos aportar a nuestra empresa material económico para su mantenimiento y sostenibilidad en el área que sea requerido, así mismo para el mejor desarrollo de su aprendizaje.

La aproximación de precios la encontrarán en la siguiente tabla de valores:

Cabe aclarar que un presupuesto para una empresa de ebanistería implica tener en cuenta varios factores, incluyendo el costo de las máquinas necesarias, el espacio de trabajo y otros gastos asociados. Estos son solo estimados y los costos pueden variar según la ubicación exacta, la calidad de las máquinas y otros factores específicos. Aquí tienes un presupuesto básico:

### 1. Máquinas y Equipos:

- Sierra de mesa: \$1,500 - \$3,000
- Tornos para madera: \$2,000 - \$5,000
- Cepilladora y regruesadora: \$2,500 - \$5,000
- Lijadora de banda: \$1,000 - \$2,500
- Taladro de banco: \$500 - \$1,500
- Router de madera: \$800 - \$2,000
- Sistema de extracción de polvo: \$1,000 - \$2,500

Total aproximado para máquinas y equipos: \$9,300 - \$21,500

## 2. Espacio de Trabajo:

- Alquiler de espacio: El costo del alquiler de un taller en Valencia puede variar considerablemente. Un estimado conservador sería de \$500 - \$1,500 al mes, dependiendo del tamaño y la ubicación.

## 3. Herramientas Manuales y Accesorios:

- Herramientas manuales (martillos, destornilladores, sierras manuales, etc.): \$500 - \$1,000

- Accesorios y consumibles: \$500 - \$1,000

Total aproximado para herramientas manuales y accesorios: \$1,000 - \$2,000

## 4. Mobiliario de Oficina y Otros Gastos:

- Escritorios, sillas y estanterías: \$1,000 - \$3,000

- Computadora y software: \$1,500 - \$3,000

- Gastos iniciales y contingencias: \$2,000 - \$5,000

Total aproximado para mobiliario y otros gastos: \$4,500 - \$11,000

#### 5. Marketing y Publicidad:

- Sitio web y material promocional: \$1,000 - \$2,500
- Publicidad local: \$500 - \$1,500

Total aproximado para marketing y publicidad: \$1,500 - \$4,000

#### 6. Capacitación y Certificaciones:

- Cursos de ebanistería y certificaciones: \$1,000 - \$3,000

Total aproximado para capacitación y certificaciones: \$1,000 - \$3,000

Gran Total Estimado para Iniciar el Negocio: \$17,300 - \$42,500 Aprox.

Estos son sólo estimados y los costos pueden variar. Es importante investigar precios específicos en el área y ajustar todo esto para una mejor inversión.