

LOS RAYOS

Somos dos compañeros del CIFP La Laboral.

Luis Acevedo Rodriguez y Sergio Martínez Llorente, del ciclo formativo de Soldadura y Calderería de 2do año

Venimos a enseñar nuestro proyecto para STARTInnova .

Nuestro proyecto trata de la **venta de copas pistones** a modo de trofeo o modo de colección, nos hemos inspirado en la famosa saga de películas de Rayo McQueen

Creemos que la venta de copas pistones será un éxito debido a que no existe en el mercado ese tipo de trofeos /replicas

El mercado de productos relacionados con la película Cars, especialmente los artículos de Rayo McQueen, presenta una demanda constante por parte de niños y aficionados de todas las edades. La popularidad duradera de la franquicia garantiza un interés continuo en los productos relacionados.

Este proyecto sale por nuestro afán a la película, nos parecería buena idea tener un negocio de este producto.

Se harían copas de diferentes tamaños y de plata bronce y oro





En cuanto a nuestra proposición de valor cuantitativo nosotros vamos a ofrecer un precio inferior al existente en el mercado ya que las empresas competidoras son muy escasas y los precios que ofrecen en sus productos consideramos que son muy elevados por la investigación de mercados que hemos realizado.

En cuanto al valor cualitativo queremos comentar que ciertamente el producto no está nada introducido en el mercado y que al ser una novedad de carácter accesible la percepción que se tiene de nuestro producto va a ser muy positiva en lo que respecta al ser una novedad poco habitual en el mercado

Novedad. No es un producto habitual

Prestaciones. Las prestaciones además de decorativas cumplen su función técnica como trofeos para eventos deportivos y o bien su uso para el coleccionismo. Claramente es nuestra ventaja competitiva. Son exclusivos y personalizados

Diseño. Otra diferenciación clave de nuestro proyecto. El diseño es la base de toda nuestra idea. La reutilización de materiales para diseño

Marca/status. Creemos que nuestro logo y nombre combina muy bien con el concepto del producto ya que en la película hace referencia a el rayo de rayo MCqueen

Precio. No será tan alto como las pocas empresas que se dedican a ello, pero a la vez la exclusividad se verá reforzada en el precio

Reducción de riesgo. En principio como se va a trabajar bajo proyecto no tenemos por qué tener demasiados recursos inmovilizados por lo que el riesgo no sería demasiado elevado. Está claro que la parte comercial será fundamental para encontrar los primeros clientes

Disponibilidad. Será alguna inmediata en productos pequeños y en tiempo de entrega en los proyectos se pactará con los clientes

Sencillez de uso. Ninguno de nuestros productos tiene un uso complicado.



LOS RAYOS

Nuestros clientes en principio serán de todas las edades desde niños a adultos que les siga gustando la película, o para dar de trofeo. Principalmente será decoración de vivienda privada de personas con gusto por el diseño moderno y fan de la película, también para uso de entrega de premio a modo de copa

Otro segmento del mercado sería para establecimientos comerciales de juguetes/tienda de coleccionismo y decoración del dormitorio de un niño/niña





Hemos decidido que el canal de comunicación más adecuado para ponernos en contacto con nuestros clientes es a través de Internet, mediante una página web.

El canal que vamos a utilizar para la venta de nuestros muebles y productos es una tienda online.

La distribución y envío a los clientes, lo haremos mediante empresas de transporte y también vamos a darnos de alta en la plataforma de Amazon pudiendo así utilizar toda la logística que dispone para llevar el producto al cliente además de la confianza que ofrece este distribuidor mundial que nos respalda.



Hemos optado por una combinación entre el servicio automatizado al tener una página web desde donde se pueden realizar los pedidos de aquellos productos que no son exclusivos, sino que tiene una producción a mayor escala siguiendo nuestros diseños y por otro lado, ofrecemos un servicio de atención cara a cara y personalizado ya que nos adaptamos al entorno de nuestro cliente y sus demandas en cuanto al diseño del producto y del espacio disponible que quiere decorar.

En ese sentido nuestros clientes, ya sean personas privadas o entidades jurídicas institucionales o establecimientos hoteleros o de ocio requerirán una atención “in situ” por parte de nuestros socios que deberemos trabajar conjuntamente y mano a mano en el establecimiento de nuestros clientes.

También comentamos en otro apartado que la distribución sería por Amazon, en este caso sería para los productos de diseño no exclusivo para un cliente. De la misma manera se puede adquirir a través de nuestra web y solicitar las visitas in situ para el diseño personalizado de productos.

También al ofrecer una variedad de productos de diseño en “flying bar” con materiales reciclados, aprovechamos los mismos canales de comunicación ya que se dirige al mismo segmento del mercado.



Los recursos clave de nuestra empresa pueden dividirse en:

- Recursos físicos: nosotros nos vamos a localizar en el centro de empresas de CRISTASA en Gijón que nos ofrecen un espacio para trabajar con una zona de taller a un precio inicial de alquiler muy asequible al ser una empresa de nueva creación por jóvenes emprendedores. La misma posibilidad nos ofrece el Centro de Empresa de Valnalon situado en al Felguera



Naves Industriales de Mora Garay

La distribución de las superficies de las naves es la siguiente:

- 3 naves de 340 m² aproximadamente
- 6 naves de 185 m² aproximadamente
- 6 naves de 155 m² aproximadamente.

Todas las naves disponen de oficinas equipadas y vestuarios.



- Recursos intelectuales y humanos: Todos aportamos nuestros conocimientos técnicos asociados a la titulación de técnico en instalaciones frigoríficas y de climatización y otras habilidades que hemos descrito en apartado anterior relativas a los conocimientos de informática diseño finanzas organizativas y de producción

- Recursos financieros. Además de la aportación personal de cada uno de los socios para constituirnos como SL de 500€ por socio que disponemos de nuestros ahorros y ayudas



COOL PUNK



familiares vamos a solicitar al ayuntamiento de Gijón las ayudas existentes para la creación de empresas a través del cheque inicio actividad

<http://impulsa.gijon.es/page/2705-ayudas-a-la-creacion-cheque-inicio-actividad>



La actividad clave de route66 es la producción, es decir, se trata de una empresa manufacturera que realiza las funciones de diseño, realización y entrega de productos así como la producción de copas pistones realizando modelos , personalizados con carácter exclusivo fundamentalmente.

Aunque también es importante la actividad de gestión, mantenimiento y promoción de nuestra página web para obtener mayor número de clientes en nuestra página web y tienda online.

Por lo tanto, nuestras actividades clave serán:

- Producción y diseño de nuestras copas
- Solución de problemas a las necesidades decorativas de nuestros clientes ofreciéndoles nuestro asesoramiento además de nuestros diseños y productos
- Actividades de plataforma o red para tener al día la información de nuestra empresa y servicios y poder llegar al mayor número de clientes.



Los costes de nuestra empresa los podemos resumir de la siguiente manera

- Costes fijos:

Alquiler del taller con oficina del Ayto de Gijon con suministros de luz y agua incluidos en el precio

En principio disponemos de equipos informáticos personales

Nos plantearemos más tarde la compra de furgoneta o plantear sus uso por renting o tal vez decidamos alquilarla en función de las necesidades por lo que pasaría a ser un coste variable.

En principio el corte de personal no lo incluimos ya que somos los socios los que pondríamos en marcha el negocio.

- Costes variables: los materiales que algunos serán reciclados cuyo coste será simplemente la recogida de donde se encuentren y también deberemos comprar materiales específicos para algún diseño.