



SINCE 2023

SADAAL S.L.

SIENTE LA LIBERTAD EN TUS PRENDAS



SADAAL

SIENTE LA LIBERTAD EN TUS PRENDAS

En SADAAL tanto el logotipo como el slogan demuestran la libertad que deseamos transmitir a nuestras clientas con la producción de nuestras prendas, proporcionándoles una mayor comodidad en sus cuerpos, así mismo, el slogan resalta la importancia de ello. Además, se puede visualizar el nombre de nuestra empresa y un arco que rodea a las alas, lo cual refleja que somos una empresa que busca una familiaridad empresa-cliente.

PROPOSICIÓN DE VALOR

SADAAL es una empresa que busca satisfacer las necesidades de nuestras clientas, para ello hemos diseñado y propuesto la fabricación de una camiseta con el sujetador adherido sin necesidad de ajustarse en la espalda, proporcionando una gran comodidad, tendrá incluido un ligero elástico con un pequeño broche en la parte inferior del sujetador que se unirá a la costura lateral de la camiseta. De esta forma estará más seguro, mucho más cómodo y dará un beneficio medioambiental al no tener que ser lavado diariamente lo cual contribuye a la reducción de la huella de carbono.



Para ello, empleamos materiales como algodón y poliéster en nuestras prendas, los cuales poseen propiedades como resistencia y durabilidad, que permiten que nuestra prenda sea resistente, también posee propiedades aislantes que permitirán a la prenda mantener el calor del cuerpo y dificultar la presencia de manchas en ella, además el algodón tiene la capacidad de transpirabilidad que permitirá a nuestras usuarias sentirse cómodas. De esta manera podremos reducir el lavado de la prenda.

Modelos: Creamos diferentes modelos y estilos de camisetas con gran variedad de colores, conformes a cualquier estación del año.

- Nuestros diseños:

<https://www.canva.com/design/DAF1jXY42Ak/4jX-RAoPSh4vtQSDDck04Q/edit>

Aparte de ello, contamos con un probador inteligente en nuestras instalaciones que facilita las largas esperas para ingresar a los probadores y proporcionará una mayor comodidad y privacidad para aquellas mujeres que la desean. Con esto buscamos crear una relación empresa-cliente, en la cual desarrollamos una familiaridad mostrando el aspecto acogedor de SADAAL y nuestra preocupación por el bienestar de las clientas, tanto sobre la prenda que usan sobre sus cuerpos como fuera de ellos.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO



Nuestra empresa busca la comodidad de las mujeres con el uso del sujetador, este producto va dirigido a todas las mujeres, desde preadolescentes / adolescentes que comienzan con su desarrollo como mujer. Disponemos de un catálogo que está disponible en nuestra página web www.sadaaloficial.com, en él se presentan gran variedad de modelos de camisetas para las diferentes estaciones como invierno y verano con gran variedad de colores, tallas, diseños...etc.

SOCIEDADES CLAVE

Colaboramos con empresas distribuidoras de los materiales necesarias para poder realizar nuestro producto. Por otro lado, colaboramos con alguna empresa que nos proporciona la tecnología que necesitamos como el probador inteligente y por último con empresas de venta de ropa para poder vender nuestro producto. La condición indispensable para que colaborásemos con ellos es que cuiden del planeta.



Para adquirir los materiales colaboramos con Recyclingfibers que es una empresa que saca los materiales de productos desechados apoyando al buen mantenimiento del planeta, además tienen una gran variedad de productos textiles.

- <https://recyclingfibers.com>

RECYCLING FIBERS



Para la tecnología colaboramos con **Vodafone** para la instalación de un espejo que funciona como Tablet y sirve como un probador inteligente.

women'ssecret

PRIMARK®

Por otro lado, colaboramos con Women´s Secret y Primark para vender nuestro producto y comprar las camisetas para realizar nuestro producto.



fiverr.

Fiverr se encargará del mantenimiento de nuestra página web.

Para la distribución de las camisetas colaboraremos con Glovo.



FUENTES DE INGRESOS

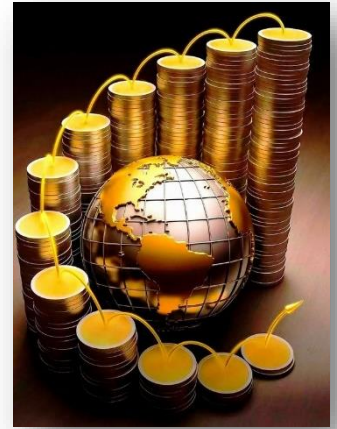
- Establecimiento del negocio 13125€

Esta es la ayuda que podemos reclamar para iniciar el negocio

Vendiendo un alrededor de 300 camisas a los siguientes precios:

1. La camiseta básica a 30€
2. La camiseta semiformal a 35€
3. La camiseta formal a 40€

Entre nuestros colaboradores y nuestra tienda ganaríamos 6000€ mensuales y unos 72000€ anuales.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución de los que dispondrá nuestra empresa serán dos: de manera presencial (atenderemos a nuestras clientas en la tienda) y a domicilio (entregamos el pedido a la casa de nuestras clientas).

El pedido a domicilio se realizará a través de nuestra página web, o a través de llamadas telefónicas a nuestro local. El tiempo estimado de espera dependerá de la distancia que haya entre nuestras sedes a la vivienda de nuestras clientas.



CANALES DE COMUNICACIÓN



- *Página web*

La página web de nuestra empresa está realizada para informar a nuestras clientas de las variaciones de modelos que ofrecemos, con su talla, colores, estilos... y para darles comodidad al poder hacer pedidos desde sus casas en nuestra página.

Alejandro, especialista en Marketing y CEO llevará la página web de nuestra empresa, sin embargo, el mantenimiento será realizado por Fiverr por 30€ mensuales.

www.sadaaloficial.com

- *Página en Facebook*

Esta no tiene ningún tipo de coste y en ella mostramos el producto cada vez que sacamos una colección nueva.

- *Instagram*

La realización de este perfil tampoco tendrá ningún tipo de costes, en ella anunciaremos las promociones que nuestra empresa hará y publicaremos los nuevos modelos que realizaremos.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra relación con el cliente tiene mucha importancia, ya que es de tipo personal y de manera automatizada, se realiza de diferentes maneras:



- Atendemos a nuestras clientas de manera presencial en nuestro local, en el que situaremos todos nuestros modelos de camisetas.
- Ofrecemos un servicio automatizado al crear nuestra página web, así nuestras clientas pueden comprar sin tener que ir a nuestra tienda, donde aparecen todos los modelos, colores, tallas... de nuestras camisetas.
- Llevaremos a cabo ciertas actividades para que nuestras clientas se mantengan ligadas a nosotros:

Ofrecemos promociones del 2 por 1 al comprar cierta cantidad de camisetas, ofertas en días especiales (Navidad, Black Friday...)



RECURSOS CLAVE

Los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione se pueden clasificar en físicos, intelectuales, humanos y financieros.



FÍSICOS:

Los recursos físicos que utilizamos son los siguientes:

- Una lonja de 40 metros cuadrados situada en Bilbao.
- Una moto para entrega a domicilio.
- Ordenadores para llevar las redes sociales.
- Colgadores de ropa y elementos de decoración.



INTELECTUALES

Marca del nombre, (SADAAL) registrada en el Registro Europeo de Patentes y Marcas.

Habilidades comerciales para poder conseguir clientes y mantenerlos.

ECONÓMICO

Un préstamo de 3000€ para hacer frente a los principales gastos que se crean a la hora de poner en marcha un negocio.

Posible financiación de Laboral Kutxa para la gestión del equipamiento de nuestro negocio, en ámbitos como seguros, imagen y papelería, equipamiento informático, mobiliario, etc.



Programa AFA de apoyo financiero a las inversiones en microempresas y personas autónomas. (La cuantía de la inversión subvencionable deberá ser al menos de 15.000 €)

HUMANOS

El negocio cuenta con 3 socios:

- Alejandro se encargará del marketing y de la actualización de las redes sociales y de la web añadiendo nuevos productos o modelos de los ya existentes. Estudie en la universidad de Deusto Marketing y tengo 4 años laborales en distintas compañías.
- Daniela se encargará de las bases de datos, facturas y las finanzas de nuestra empresa, además de ello se encargará de la atención al cliente. Estudio en Donostia un doble grado de ADE e informática y tengo 4 años de experiencia laboral en diversas compañías.
- Sarai se encargará de dirigir el diseño y costura de las prendas y de diseñar nuevos modelos de los productos ya creados. Estudie en la universidad de San Sebastián de confección y costura y tengo 4 años laborales en diferentes compañías.



ACTIVIDADES CLAVE

Las compras que se realizan al proveedor, el diseño del producto, la eficiencia de los probadores automáticos, la atención al cliente y la entrega de productos por la web son las actividades clave principales que debemos llevar a cabo para producir nuestra propuesta de valor.

Por un lado, para ofrecer la propuesta de valor a nuestro segmento de clientas, ofrecemos una experiencia diferente en nuestra tienda para mayor comodidad y seguridad a la hora de comprar nuestra



ropa gracias a los probadores inteligentes que dispondremos en nuestra tienda.

Atención al cliente: Alguno de nosotros hará de cajera y estará disposición de cualquier cliente que tenga dudas a la hora de escoger las prendas.

ESTRUCTURA DE COSTES



Inversiones (€, imágenes)

Maquinaria: La maquinaria que emplearemos para la confección de los sujetadores serán dos máquinas de Coser Singer Heavy Duty 4432, Gris valorizada en 319.90€ cada una.


- Ordenadores/ impresoras/ teléfonos.


Nuestra empresa contará con:

- Un teléfono fijo (Teléfono in. Panasonic KX-TG1611SPH que tiene un costo de 20.99€)
- Dos ordenadores (Portátil - Acer Aspire que cuesta 399 € cada uno)
- Una impresora (75.90€) y un datáfono (45.95€)

Fibra 300Mb
Sin permanencia
Sin IVA ✓

22'31€
/mes

 **Fibra 300Mb**
Conecta hasta 10 dispositivos

 **Teléfono fijo con llamadas ilimitadas**



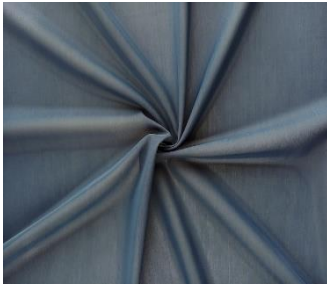
- Mobiliario (mesa, sillas, estanterías, lámparas, ...)

- Emplearemos 4 colgadores de ropa (40€ en total)
- Un mostrador para la tienda (200€)
- 2 mesas (140€ en total)
- 2 estantería (34€ en total)



-Materias primas

- Power net 20kg por 120€
- Algodón 20kg por 140€
- Poliéster 20kg por 140€



- Probador: Contaremos con un probador inteligente por el precio de 450€



INVERSIONES SADAAL S.L.		
TIPO DE INV.	PRODUCTO	PRECIO
Maquinaria	2 Máquina de Coser Singer	639.80€
Dispositivos	Telf. Fijo	20.99€
	Impresora	75.90€
	Probador	250 €
	Datafono	45.95€
Mobiliario	4 colgadores	40.00€
	2 mesas	140.00€
	1 mostrador	200.00€
	2 estanterías	68.00€
Materias primas	Power net 20kg	120.00€
	Algodón 20kg	140.00€
	Poliéster 20kg	135.00€
Total		1875.64€

Gastos (€, imágenes)

Alquiler: Ubicación (€, metros cuadrados...)

Por este local pagaremos un total de 1350€, que son dos meses de fianza y el primer mes de alquiler. El local para la venta al público está en Indautxu. Este local cuenta con 50 m2, aseos y aire acondicionado. Además, el local cuenta con un almacén el cual usaremos para la confección de sujetadores y un probador.



GASTOS	
Luz y agua	250 €
Telf- Internet	51.50€
Seguro	31.50€
Materia prima	395 €
Alquiler	450 €
Mant.Pág Web	30 €
Total	1.208 €

- Luz y Agua: 250€

- Tfno./ Internet Estimación de gastos (al mes): 51.50€

Y para el buen uso de estos aparatos contaremos con un plan de Internet y teléfono fijo que contrataremos a través de un plan para compañías de la empresa Vodafone.

- Contaremos con un mantenimiento para la página web de 30€

- Compra de materia prima, compra de mercadería
Algodón, poliéster y Powers net :395 €



