

PROPOSICIÓN DE VALOR

La empresa DIVERPARK ha creado el parque infantil adaptado y el parque de atracciones adaptado.

El proyecto **resuelve** que al igual que las personas y niños que no padecen una diversidad funcional, puedan disfrutar en cualquier tipo de parque, resuelve todas las barreras arquitectónicas que tendrían en un parque convencional y de atracciones.

Lo que **diferencia** los parques de los demás es que permite que las personas con diversidad funcional como paralíticos, tetraplégicos o en silla de ruedas puedan acceder a él sin importar como estén físicamente ni los productos de apoyo que necesiten ya que este proyecto no tiene dificultades de accesibilidad y así todas las personas tendrán las mismas oportunidades.

La razón por la cual los clientes **elegirían** este proyecto es porque ofrece y aporta opciones diferentes a las habituales, aparte de favorecer la tranquilidad de los padres y dar opción a los niños a que se relacionen más y abran su círculo social, ya que en los demás parques no tendrían las mismas facilidades.



El valor es **cualitativo** ya que lo que lo diferencia, son las cualidades que aporta respecto a otros, como el diseño de lo que se compone el parque.

El proyecto es **novedoso** porque no es habitual que haya parques adaptados para gente que tenga algún tipo de dificultad.

Los parques están **libres de riesgos**, el suelo es liso ya que no tiene desniveles, tampoco tiene pavimento ni está compuesto por arenas o

similares. Tiene columpios adaptados, cinturones de seguridad y rampas accesibles y no muy elevadas para facilitar el uso de personas que usan sillas de ruedas u otros productos de apoyo.

El **diseño** del parque convencional consta de una entrada amplia, para el acceso de todo tipo de personas y apoyos. Está rodeado por una valla de seguridad, el parque está compuesto por de dos columpios; uno de ellos es un asiento con respaldo que llega hasta la cabeza, tiene una sujeción para que en algunos casos en los niños que tengan un mayor deterioro tengan la cabeza sujeta, también, tiene un cinturón el cual se ata desde la parte superior del cuerpo hasta la cintura.

El otro columpio tiene el mismo funcionamiento pero tiene una plataforma que va unida al columpio con sujeciones que permiten que entren las sillas de ruedas.

En la parte central hay una rampa que está unida a una caseta amplia, la cual permite el acceso a sillas de ruedas por todo el circuito.

A la esquina del parque hay un columpio giratorio en el cual habrá una barra de seguridad para que las personas que necesitan silla de ruedas estén más seguros y no se caigan

Habrà una tirolina no muy larga en la que habrá un asiento con cinturones para la seguridad de los niños.

Aparte del parque convencional nuestra empresa también ha creado recursos de apoyo para todo tipo de edades en cualquier parque de atracciones, tendrán adaptaciones como una grúa para poder mover a las personas en silla de ruedas de su silla al asiento adaptado, con arneses para inmovilizar a la persona y que no pueda caerse.

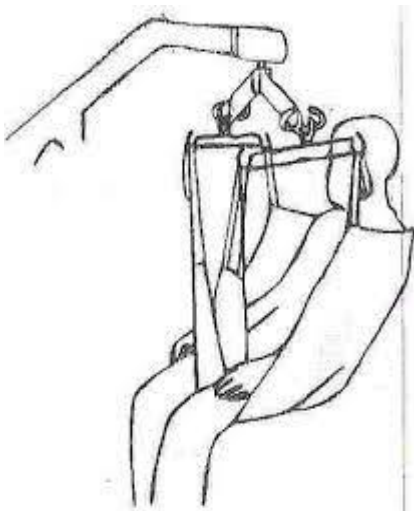
En este otro proyecto también nos dirigimos a personas de otros países y continentes.

SEGMENTACIÓN

Los **clientes** principales serán las personas con algún tipo de diversidad, tanto funcional o motriz como sensorial que tengan dificultades en un parque habitual o en un parque de atracciones, y no tengan las adaptaciones necesarias para la diversión y seguridad de la persona y de la familia

Las **características** más generales del parque es que pueden ir niños sin dificultad con el acompañamiento de la familia, para la familiarización de los niños con alguna diversidad, para que puedan interactuar con ellos y de esa forma ver qué dificultades pueden tener en su día a día.

El parque que ha creado la empresa es eficaz para niños en silla de ruedas con diversidad funcional, niños con parálisis cerebral tanto en silla de ruedas como con problemas de movilidad, que les falte alguna extremidad del cuerpo tanto superior como inferior, con necesidad de productos de apoyo, con problemas de visión...



La empresa tiene recursos de apoyo dirigidos a todo tipo de edades para cualquier parque de atracciones que no esté adaptado y no sea accesible, como una grúa para poder mover a las personas en silla de ruedas, de su silla al asiento adaptado, con arneses para inmovilizar a la persona y que no pueda caerse.

Para las caídas libres de los parques de atracciones habrá, una silla adaptada entera con un sujeta cabezas, sujeta piernas, arnés, cinturón y agarraderos para los brazos.

Este proyecto se identifica con el **mercado de nichos** ya que es un mercado de segmentación para un grupo de personas específico con características similares, aunque dentro de ese grupo haya diferentes tipos de dificultades

Habr  diferentes posibilidades de acceder a los parques teniendo distintas dificultades ya que en cada atracci3n habrá un apoyo distinto para que la persona seleccione el más conveniente para ella.

Los productos de apoyo serán para personas en silla de ruedas, personas con parálisis cerebral y personas con falta de alguna extremidad.

Lo que quiere la empresa en este caso es que todas las personas con o sin dificultades y sus familiares est n c3modos y que de forma segura tengan las mismas posibilidades de ocio que todos.

Actualmente no hay ningún parque convencional o parques de atracciones con apoyos o ayudas para las personas con dificultades y que necesiten ayuda para realizar actividades de ocio.

CANALES

La empresa utilizará canales de comunicación para llegar a la mayor gente posible.

Para los **canales** de venta, se contará con comerciales de la misma empresa DIVERPARK para que ellos mismos se encarguen de la **venta** del proyecto

Para los canales de distribución la empresa se encargará de contratar a la empresa DHL para que el proyecto sea trasladado a diferentes zonas de Álava

Para que el producto de la empresa llegue a los clientes y se dé a conocer, nos centraremos en publicitar la novedad por diferentes medios para el colectivo al que nos dirigimos con el proyecto, a sus alrededores como familia y amigos.

Habrà una página **web** en internet para que cualquier persona pueda consultar la información que necesite sobre la seguridad, que tipo de adaptaciones tiene, para asegurarse de que es apto y cubra las necesidades de cualquier persona.

En la página web aparecerà donde están instalados los parques, las adaptaciones de las que consta y en las atracciones donde están los apoyos.



La empresa DIVERPARK creará anuncios publicitarios para difundirlo a través de los diferentes canales de televisión.

Los canales de televisión que utilizará la empresa serán, Antena 3, Telecinco y La 1 ya que son algunos de los canales que más se ven entre la audiencia.

En estos canales se realizan 20 reproducciones a las horas de mayor audiencia para que se dé a conocer entre la mayor cantidad de personas posible, junto con el periódico EL CORREO que también se anunciará mediante ese medio de comunicación, carteles informativos en los que contendrán toda la información necesaria sobre los parques que serán pegados en las marquesinas de autobuses, en algunos postes, paredes...

Un anuncio en la televisión, algunos influencers fomentarán la idea a través de marketing, esto se distribuirá en dos periodos de tiempo durante el año, en abril, durante Semana Santa y a principios de diciembre, la empresa creará folletos con algunas de las características, adaptaciones e imágenes del parque.

Las personas que crean la empresa harán llegar el proyecto a amigos, familiares y a la gente de su entorno mediante conversaciones

Mediante estos diferentes canales de comunicación, llegaremos a dar a conocerlo a diferentes colectivos de personas.

Informaremos a los centros y servicios a los que acuden las personas con diversidad funcional o con alguna discapacidad para que desde allí les informen de la nueva apertura de los parques adaptados sin barreras y de las adaptaciones habilitadas en el parque de atracciones.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

A través de los canales de publicidad la empresa atraerá nuevos **clientes** que hará que el abanico de personas a las que va dirigido el proyecto se extienda.

De esta forma se dará a conocer entre las personas que tengan alguna discapacidad la posibilidad de que accedan al ocio de manera adaptada y segura.

Una vez que las personas con discapacidad y sus familiares estén en cartera, en la página web habrá un apartado para poner reseñas o comentarios y que de esta forma que los clientes puedan escribir nuevas adaptaciones que necesite en temas de mejoras sobre los parques para poder seguir adaptando los parques a las necesidades de cada persona para que todos puedan usarlo y disfrutarlo.

Y así dar nuevas ideas a la empresa para próximos proyectos de la empresa.

La interacción con los clientes será la manera en la que se mantendrán los clientes, por la página web.



La página web tendrá la opción de cambiar el idioma para que todo el mundo independientemente del idioma que utilicen puedan acceder y entender lo que pone en ella sin ningún tipo de problema.

Los clientes irán creciendo ya que habrá constantes adaptaciones según la persona que lo solicite y así con cada adaptación nueva podrá ir viniendo más gente con diferentes dificultades para probarlo y asegurarse que también cubre sus necesidades de una forma segura.

SOCIEDADES CLAVE

Para el parque convencional, el ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz será uno de los **socios**, el cual ayudará con la distribución de los parques ya que se instalarán en diferentes zonas de Álava .

La Caja Vital será otro de los **socios** principales de la empresa ya que para el proyecto ayudará económicamente.

Caja Vital es un aportador **importante**, nos ayudará a llevar a cabo todo el proyecto y subvencionados los necesitaremos en todo momento.

Con la ayuda de los dos la empresa saldrá adelante en unos meses.

A parte de los socios claves en los que confiarán en la empresa, los trabajadores ayudarán en otros recursos como son la creación de una página web y la visualización en redes sociales.

Respecto al parque de atracciones uno de los **socios claves** será la Warner, proporcionará ayudas económicas y dará visualización a una nueva forma de ocio a la diversidad y sus características.



Contando con estos socios se consigue una **reducción de riesgos** para que sea más factible el proyecto y salga adelante con más facilidad y sin tantos inconvenientes como podrían tener, ya que al ser novedoso es más complicada la organización y la familiarización entre las personas y la empresa.

De esa forma la empresa adquirirá unos recursos para la construcción de los dos tipos de parques.

Fomentarán una inclusión de las personas con diversidad funcional en las ciudades, aparte de las ayudas y subvenciones que proporcionan para la realización del proyecto y así salga adelante

Una vez se haya hecho el proyecto, Caja Vital creará actividades que estén relacionadas con algunas discapacidades o dificultades de todo tipo para que todas las personas puedan estar entretenidas en el parque a parte de las atracciones e instalaciones que hay, que fomentarán la diversidad funcional.

FUENTE DE INGRESOS

El **cliente**, que serán los ayuntamientos de las diferentes ciudades o pueblos, pagarán dependiendo de la zona en la que se quiera construir, ya que la empresa misma se encargará de la instalación.

Otra cosa que dependerá del **ingreso** serán las instalaciones que quieran poner, ya que cada una de ellas tendrá un valor diferente.

La empresa DIVERPARK ofrece instalar el parque entero o la individualidad de uno o algunos columpios así como las adaptaciones a los parques de atracciones, de eso dependerá el precio y esa será una de las **fuentes de ingresos**.

En la fuente de ingreso habrá opción a dos tipos de método de pago, el pago único y el pago recurrente, el método de pago dependerá de la decisión que tome el cliente.

En el **pago único**, se pagará un 30% al inicio para cubrir materiales que la empresa. Más adelante se le pagará el resto del pago.

En el **pago recurrente** se reparte el pago total en diferentes partes ya sea anualmente, semanalmente o mensualmente.

En estos periodos de tiempo se pagará la misma cantidad de dinero durante un tiempo determinado. Con este método de pago se aseguran ganancias y se reducirán las posibilidades de pérdida monetaria.

Los **precios serán fijos** en algunos casos ya que no habrá variación en el precio en ciertos periodos de tiempo.

En ciertas fechas habrá **precios dinámicos** dependiendo de la época, se cambiarán en Semana Santa y en diciembre ya que es una estrategia la cual la empresa modifica el precio de acuerdo con el precio y la demanda, contando también con el tiempo en el que el ayuntamiento esté cerrado.

RECURSOS CLAVE

Los recursos claves más importantes de la empresa serán los recursos físicos, intelectuales y humanos.

Los recursos **físicos** que la empresa posee es una nave industrial de 2000m cuadrados que se divide en tres departamentos en los cuales en cada uno de ellos se realizaran cosas diferentes.

A la entrada habrá una oficina de 30m cuadrados la cual se utilizará como sala de reuniones donde se juntarán los miembros de la empresa para debatir, hacer y crear los primeros diseños.

La segunda parte de la nave industrial será donde guarden todos los materiales, al que tienen acceso los trabajadores que se encargan de montar y trasladar las piezas para montar el proyecto, esta nave será de 970 m cuadrados.

La tercera parte de la nave será donde se monte el parque por partes y desde donde se trasladará al lugar donde estará, esta nave medirá 1000 m cuadrados, en esta nave también se guardaran los camiones que se encargan de trasladar el material del parque.

Uno de los camiones es de la empresa, en el exterior tiene el nombre de la empresa "DIVERPARK", tiene la capacidad de llevar un parque entero desmontado.

Ya que solo con un camión no es suficiente para poder trasladar todo el material, la empresa contratará otros dos camiones de DHL para poder ser rápidos y efectivos.

Los **recursos intelectuales** que la empresa tendrá serán, Irati Bornachea será la que aportará la organización, es una persona organizada y aporta orden a la empresa.

Irene Argote será la que aporte creatividad, proporciona ideas originales para la empresa.

Andrea Zamudio será la comercial porque tiene dotes para relacionarse, facilidad para comunicarse y de vender de manera óptima el proyecto a todos los comerciales que quieran el producto.

Andrea Ventura será la líder de esta empresa ya que tiene características directivas que favorecen a la empresa.

Erika Moreno será la que se encargue del diseño por sus habilidades artísticas; respecto al diseño del proyecto.

ACTIVIDADES CLAVE

Las **actividades clave** más importantes para que el proyecto funcione correctamente serían la venta, la producción, la instalación y el transporte.

Principalmente la venta, con esto necesitaremos personal de gestión administrativa para el tema de facturas, nóminas, los contratos...

Para que los clientes vean que el proyecto es eficaz y funcional, la empresa misma se encargará de **visibilizar** a través de la publicidad en las diferentes cadenas de televisión, redes sociales y todo los medios posibles, mostrando el funcionamiento de los parques y sus diferentes apoyos.

La aplicación que la empresa ha diseñado dará cierta visibilidad ya que en esa misma plataforma se informa sobre el funcionamiento y la utilización , para los tipos de personas está adaptado específicamente.

Con todos los recursos adquiridos, comenzará la producción tanto en los materiales que componen el parque, tanto en los apoyos que vayan a tener.

La **producción**, se realiza en la empresa STARLIGHT situada en Madrid, para hacer llegar los productos desde Madrid hasta Vitoria que es donde está situada la empresa DIVERPARK, la empresa de producción está bastante alejada de la empresa y con esto los precios aumentaran, ira un trabajador de la misma empresa con un camión a recogerlos y de esta forma hacerlo llegar a la empresa ya que hay una nave específica en la cual se guardan los materiales y productos finales.

Con la **solución de problemas**, habrá ciertas estrategias para evitar ciertas situaciones de conflicto en el transporte de los materiales o a la hora de elaborarlos, la empresa se encargará de mantener un orden al realizar ese tipo de actividades y se revisará mensualmente para comprobar el correcto funcionamiento.

En el caso de que ocurran se comunicará a todo el equipo de trabajo para buscar una solución factible con el fin de arreglarlo de una forma adecuada.

ESTRUCTURA DE COSTES

Los **costes** más importantes en la empresa serán los fijos el alquiler de la nave y de los camiones serán uno de ellos, aunque habrá otros costes que serán variables, los que no dependen solo de DIVERPARK sino de diferentes tipos de empresas que nos facilitaran sus servicios

Los costes **variables** vendrán de los fabricantes de las piezas y del tiempo de consumo de luz de la nave, el agua de los aseos y el gas de la calefacción.

Por una parte los costes **fijos** serán los que la empresa ofrecerá a los clientes: instalación de adaptaciones y parques, reparaciones...

Por otra parte en estos costes fijos entran los sueldos de todos los trabajadores, habrá 5 en concreto que participan en el proyecto y el salario será de 8,35 euros la hora de lunes a viernes aproximadamente.

La **economía en escala** será la opción perfecta cuando la producción de la empresa crezca, para producir más a un coste menor, a medida que la producción en la empresa crezca, los costes por unidad producida se reducen.

Cuanto más se produzca, menos costará producir cada unidad.

Siendo el sistema de producción que es capaz de aprovechar los recursos de la forma más eficiente posible, dando como resultado el producto que se amoldará a la perfección a lo que quiere el consumidor.

A la empresa esto repercutirá una mejora, ya que se sacarían más beneficios por cada unidad.