

Proyecto de
investigación:GANDPACK

Proposición de valores

GANDPACK es el **tipo de mochila perfecto** para cualquier estudiante o atleta. Esto es por las grandes **facilidades** que ofrecemos. Hemos realizado dos modelos de mochila por ahora, una de deporte y otra para el colegio

Varios de los accesorios que poseen nuestras mochilas son puerto USB, compartimentos que mantienen tu botella fría y bolsillos especiales para las mochilas.

Lo que nos diferencia de las demás empresas es el bajo precio de nuestra mochila que es de 27,99€, esto es porque están fabricadas con materiales reciclables



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Los clientes que tendrá este producto serán niños y adolescentes que estén en el colegio o en la universidad, dado que uno de los tipos de la mochila es para el ámbito académico. Por ahora solo está destinado al mercado español.



Para la otra mochila, que se especializará en el ámbito deportivo sería para todas las edades, es apta para niños porque hoy en día los niños hacen mucho deporte y también es para adultos que quieran hacer deporte. Para el mercado español.

GANDPACK



SOCIEDADES CLAVE

Nuestros principales colaboradores con la marca, son:

- Decathlon nos proporcionará la venta de nuestras mochilas en la sección de deporte y El Corte Inglés, que nos proporcionará la venta de las mochilas escolares en la sección de colegio y en ,la vuelta al cole. Y por último Amazon, que pondrá nuestros productos a la venta online.



DECATHLON



amazon



El Corte Inglés

Canales de distribución

Los canales de distribución de nuestro producto a los consumidores a venta online y la distribución indirecta, en el que la empresa trabaja con uno o más socios de distribución o intermediarios para llevar sus productos y servicios a los clientes

- Los tipos de canales son el canal propio es la venta directa, es decir, la venta del producto desde nuestra propia empresa, y para incluirla en el comercio, usaremos nuestra propia página online, una empresa tercera. También tenemos El canal asociado es la relación las tiendas externas, que ayudan a mantener la empresa y en la venta del producto, como el Decatlon, Corte Inglés o Amazon.

Fuente de ingresos

- Nuestras mochilas se venderán a un precio de 27,99 €, asequible para todos los públicos
- la forma de obtener beneficios en nuestro negocio se hará tanto en un pago único, ya que se venderá a través de terceros y con un precio fijo, como en un pago mensual, como la inversión en la publicidad para obtener

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Primero nos centraremos en España, si este proyecto sale bien, nos intentaremos expandir por Europa y Sudamérica.

Para atraer más clientes tiene que haber una buena publicidad.

El trato de los vendedores a los compradores es personal y cara a cara. Además puede ser automatizado en la página web de Amazon.

Se podrá comprar nuestro producto en las tiendas del Corte Inglés, Decathlon y en las páginas web de Amazon con servicio a domicilio.



RECURSOS CLAVE

Hay varios tipos de recursos claves: recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros.

- Los recursos físicos serán una nave industrial de 3000m² que se encuentra en Toledo.
- Los recursos intelectuales y humanos hay que tener la creatividad para poder crear un producto innovador, la capacidad de liderato para poder dirigir la empresa, conocimientos de informática para crear páginas web etc. Y un experto en el mercado, para saber cuándo hacer el lanzamiento de las mochilas.
- Recursos financieros serán en gran parte de un préstamo del banco santader y la otra parte será de nuestros ahorros.

ACTIVIDADES CLAVE

La actividad principal de nuestra empresa es la **PRODUCCIÓN**.

GANDPACK es una empresa **manufacturer**a que realiza mochilas con un diseño que incluye diferentes compartimentos que se ajustan a las necesidades del cliente

GANDPACK posee una fábrica en España. La fábrica está situada en **Toledo**, la nave es de 3000 m² y se encuentra en las afueras de la ciudad.

Escogimos Toledo ya que es una ciudad bastante **céntrica** en España , por lo tanto puede distribuir nuestro producto a los distintos DECATHLON y El Corte Inglés de las ciudades más importantes del país.

Además, tener una fábrica en Toledo es mucho más **económico** que tenerla en otra ciudad más saturada como Madrid o Barcelona

ESTRUCTURA DE COSTES

- Entre los costes, tenemos los fijos y variables:
- Los costes fijos que nuestra empresa debe afrontar son
 - Costes laborales: 4.000€:
 - El alquiler de la nave de 3000 m2 en Toledo: 3.000€
 - Entre los suministros gastamos 1.350€.
 - Asesoría fiscal y laboral: 500€

TOTAL DE COSTES FIJOS : 8.850€/MES

Los costes variables de la empresa son:

- Luz: 2.000€
- Costes laborales: 26.000€.
- Por último tenemos el importe de materiales de 22.000€

TOTAL DE COSTES VARIABLES:50.000€/MES.

