

## Proposición de Valor

Nuestra empresa se diferencia de la mayoría en el sector debido a que nuestro principal enfoque no es la venta de dispositivos electrónicos, sino que nuestra principal actividad está en realización de reparaciones a estos dispositivos.

Ofrecemos un servicio de recogida a domicilio como complemento destacable que aporta mayor singularidad a la empresa.

Al ser nuestro enfoque la reutilización y la promoción de prácticas sostenibles tenemos gran capacidad de destacar dentro y fuera del ambiente de la electrónica. Trataremos de sobresalir también ofreciendo servicios de calidad-precio, realizando un trabajo que deje marca en nuestros clientes.

Análisis de la competencia: Observando la localización de nuestra empresa hemos podido constatar que nuestro principal punto de competencia se encuentra en Logroño, ciudad capital de La Rioja. Puesto que en un ámbito más local solo hemos encontrado pequeños establecimientos cuyos objetivos son meramente la venta de electrónica, sin incluir la reparación de estos, por estos motivos pensamos que destacaremos en el sector en nuestros primeros años.



### **Forma jurídica**

Sociedad cooperativa una sociedad cooperativa entre cuatro personas podría funcionar de la siguiente manera:

Socios Cooperativos: Los cuatro socios cooperativos se unen para crear y operar la empresa de reparación de vehículos de transporte individual y servicios de electrónica. Cada socio puede aportar una combinación de recursos, que pueden incluir capital financiero para la inversión en herramientas y equipos, experiencia en reparación de dispositivos electrónicos, habilidades de gestión o ventas, y tiempo para trabajar en la empresa.

Objetivo Común: El objetivo común de esta sociedad cooperativa sería proporcionar servicios de reparación de alta calidad y la venta de dispositivos electrónicos a los clientes. Pueden acordar ofrecer servicios de recogida a domicilio para mayor comodidad de los clientes.

Además, podrían comprometerse a promover prácticas sostenibles en la reparación y reutilización de dispositivos electrónicos para reducir el impacto ambiental.

**Gestión Democrática:** La gestión de la cooperativa se llevaría a cabo de manera democrática. Esto significa que cada uno de los cuatro socios tiene voz y voto igual en las decisiones importantes de la empresa. Por ejemplo, podrían tomar decisiones sobre la estrategia de negocios, la inversión en nuevas herramientas o equipos, la fijación de precios de los servicios y la expansión del negocio.

**Capital Social:** Cada socio podría aportar capital en función de su capacidad financiera y su inversión en el negocio. Además del capital financiero, los socios también pueden contribuir con su experiencia y habilidades para el funcionamiento efectivo de la cooperativa.

# Segmentación de mercado

## **Público al que está dirigida nuestra empresa:**

- Aquellas personas que no están en disposición de comprar un nuevo dispositivo por diferentes razones
- Aquellas personas que no quieren deshacerse de su dispositivo y quieren seguir disfrutando del que ya poseen por más tiempo
- Aquellas personas que desean un mantenimiento y/o cambio de componentes en su dispositivo para mejor experiencia
- Aquellas personas con la intención de adquirir un dispositivo de primera mano y desean una recomendación de alguien con experiencia en el sector
- Aquellas personas que, sin necesidad de requerir nuestro servicio de reparación, quiere deshacerse de forma correcta de su electrónica en desuso.
- Aquellas personas que desean contribuir con nuestra visión ecosostenible

## **Público al que no está dirigida nuestra empresa:**

- Aquellas personas las cuales solo quieran comprar dispositivos de primera mano como si fuese una tienda de venta electrónica normal y corriente, sin pararse a pensar en el resto de servicios que ofrecemos.



## Sociedades clave

Para mantener nuestra idea de negocio necesitaremos crear fuertes lazos con otras empresas, estas empresas nos pueden ayudar a dar a conocer nuestro nombre y nuestro objetivo sostenible.

Las empresas que nos suministran los componentes de repuesto pueden ayudarnos no solo a recibir los materiales que necesitamos a un precio reducido, sino que también pueden proporcionarnos contactos que podemos utilizar para recibir más variedad de materiales poco comunes y ofertas de colaboración.

También tendremos acuerdos con empresas de subcontratación que nos puedan ayudar con labores de por ejemplo limpieza, transporte, etc...

Mediante nuestra visión de sostenibilidad atraeremos ofertas de colaboración de varias empresas que estén enfocadas en ese mismo objetivo, a través de su ayuda haremos que el nombre y propósitos de nuestra empresa sean cada vez más conocidos.

Estas mismas empresas podrían ayudarnos en caso de un estado crítico y al ras de la bancarrota, por lo que trataremos de ganarnos su confianza y forjar una gran relación con ellas.



# Fuentes de ingresos

En nuestra empresa ofrecemos varios servicios con diferentes métodos de pago.

Para los servicios de reparación ofrecemos dos opciones de pago:

- Pagar la reparación de una sola vez, ya sea antes de realizar el servicio o después del arreglo
- Mediante dos pagos, un pago adelantado al momento de dejar el dispositivo a reparar y el segundo pago una vez terminada la reparación del dispositivo

Para los servicios de recogida el cliente deberá realizar su pago a la vez del pago de la reparación o compra

Los pagos de dispositivos de primera mano se deberán realizar a una cuota a excepción de dispositivos que superen el precio máximo por ley para este tipo de pagos, en estos casos se realizarán pagos mensuales

Los servicios de “punto limpio” será totalmente gratuito ya que forman parte nuestra actividad ecosostenible

Conforme vallamos creciendo en el sector y tengamos clientes recurrentes, es posibles que empecemos a crear descuentos y/o bonificaciones a estos clientes, para mejorar nuestra relación con ellos

ENTRADAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Capital	20.000												20.000
Préstamo	50.000												50.000
Ventas	15.000	15.000	18.000	15.000	15.000	15.000	12.000	15.000	16.000	20.000	20.000	25.000	201.000
Subvenciones (ADER)	3.000												3.000
Intereses de la cuenta corriente													0
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>88.000</b>	<b>15000</b>	<b>18000</b>	<b>15000</b>	<b>15000</b>	<b>15000</b>	<b>12000</b>	<b>15000</b>	<b>16000</b>	<b>20000</b>	<b>20000</b>	<b>25000</b>	<b>274.000</b>
<b>SALIDAS</b>													
Devolucion del prestamo e intereses	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	30.000
Alquiler	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	13.200
Subcontratas ( transporte, limpieza)	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Compra de maquinaria	4.000												4.000
Compra de mobiliaria	10.000												10000,00
furgoneta y toro mecanico													
alquiler equipos informáticos	4.500												4.500
reformas	6.000												6.000
Gastos de creación de la empresa	1.600												700
Asesor	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Seguros	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	1740
Compra de materias primas	2.000	2.000	2.000	2.000	200	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	22.200
Salario	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	6.440,00	77.280,00
Seguridad Social	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	2.440,00	29.280,00
Impuestos													0,00
Suministros	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	8.160
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>43.905</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>16.005</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>17.805</b>	<b>237.060</b>
<b>ENTRADAS MENOS SALIDAS</b>	<b>44.095</b>	<b>-2.805</b>	<b>195</b>	<b>-2.805</b>	<b>-1.005</b>	<b>-2.805</b>	<b>-5.805</b>	<b>-2.805</b>	<b>-1.805</b>	<b>2.195</b>	<b>2.195</b>	<b>7.195</b>	<b>36.040</b>
<b>SALDO EN EL BANCO C/C</b>	<b>44.095</b>	<b>41.290</b>	<b>41.485</b>	<b>38.680</b>	<b>37.675</b>	<b>34.870</b>	<b>29.065</b>	<b>26.260</b>	<b>24.455</b>	<b>26.650</b>	<b>28.845</b>	<b>36.040</b>	

# Canales

En nuestra empresa haremos uso de canales directos, nosotros seremos los que tratemos con nuestros clientes directamente, sin tener la necesidad de un intermediario.

## **Canales de comunicación**

Con nuestros clientes nos comunicaremos de forma distinta a través de tres medios:

- Personalmente: trataremos con los clientes cara a cara.
- A través de marketing físico: trataremos de atraer clientes mediante merchandising del que harán uso las personas que ya hayan sido clientes
- A través de marketing on-line: estaremos activos en las redes y pagina web con la intención de hacer llegar nuestra empresa a gente de todas partes.

## **Canales de distribución**

Para la comodidad de nuestros clientes ofrecemos dos tipos de hacer llegar nuestro servicio a los clientes:

- La clientela puede venir por su cuenta a nuestra tienda donde dejarán su dispositivo y tras la reparación vendrán ellos a recogerlo
- Nosotros ofrecemos un servicio de recogida y envío a domicilio para que nuestros clientes sientan la mayor comodidad.

## **Canales de venta**

Nuestra empresa ofrece diversas opciones a la hora de la venta de sus servicios:

- Vendiendo nuestros servicios o dispositivos en nuestras tiendas
- Un pago de forma digital a través de la web



## Relaciones con los clientes

En nuestra empresa trataremos de dar todas las facilidades a nuestros clientes para que se sientan en un ambiente cómodo, así mejorando nuestra relación con ellos.

Para lograr esto tendremos diversas maneras de comunicarnos con nuestros clientes:

-Personalmente: los clientes vendrán a la tienda física y en ella nosotros trataremos con el cliente y su problema en cuestión. De este modo ganaremos una mayor confianza al poder ser cara a cara.

-Vía On-Line: nos comunicaremos con nuestros clientes mediante la página web y les ayudaremos con sus dudas o problemas de forma anónima. También atenderemos mensajes a través de las redes sociales

Con los clientes más recurrentes tendremos un mejor trato y les dedicaremos más tiempo como respuesta a la confianza que depositan sobre nosotros.

Debido a nuestro enfoque ecosostenible haremos buenas relaciones con los clientes que tengan la misma opinión, los cuales nos ayudaran a difundir el nombre y marca de nuestra empresa





## Recursos clave

### Recursos físicos

Nuestras instalaciones cuentan con una tienda donde se harán las principales actividades de reparación, venta y atención al cliente. Aquí es donde estará la maquinaria y los componentes de sustitución más comunes que necesitaremos para las reparaciones.



También dispondremos de un almacén donde guardaremos los componentes de recambio dispositivos en espera de ser reparados (solo en caso de exceso de pedidos). Aquí es donde depositaremos los componentes en desuso, actuando, así como “punto limpio” enfatizando más en nuestro mensaje de ecostenibilidad.



De cara a futuro, tenemos pensado extendernos y abarcar más zonas a nivel nacional en otras comunidades autónomas, y próximamente dar el salto a nivel internacional.

### Recursos intelectuales



Disponemos de conocimientos sobre Electronica y electricidad necesarios para remover y reponer los componentes a la hora de la reparación de dispositivos, y para las recomendaciones hacia nuestros clientes

### **Recursos humanos**

Nuestra empresa dispondrá de una plantilla de 4 personas que desarrollaran las actividades de dependiente y atención al cliente, transportista, mozo de almacén, y técnicos en reparación electrónica.

Esta plantilla está pensada para nuestras instalaciones en Arnedo, pero mientras más nos expandamos, mas crecerá la plantilla.



### **Recursos de Marca**

El nombre de negocio "Relax", abreviación de "Reparaciones Electrónicas Arnedo Express", es una elección ingeniosa que encierra un mensaje poderoso y significativo para los clientes de Arnedo y sus alrededores.

Este nombre fusiona hábilmente dos elementos esenciales: el sentido de tranquilidad y la velocidad en el servicio de reparación de electrónica.

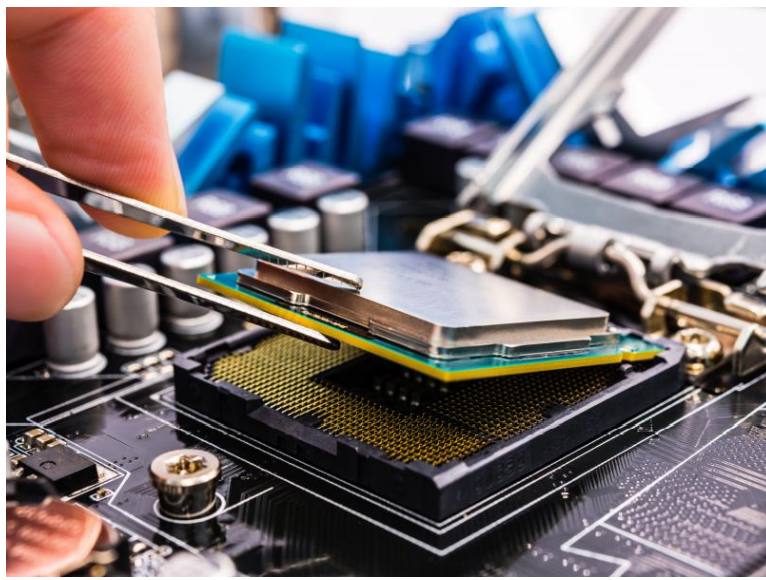
Nuestra intención es que la marca sea reconocida por su eficiencia y su mensaje de sostenibilidad a nivel nacional e internacional



## Actividades clave

### **Actividades de servicios**

“Relax” es una empresa que ofrece servicios reparaciones en vehículos de transporte personal motorizados, como patinetes y bicicletas eléctricas, así como en dispositivos electrónicos en general.



Como servicio adicional, ofrecemos la opción de recogida a domicilio para una mayor comodidad de nuestros clientes.

Aparte de los servicios de reparación contamos con una gran variedad de dispositivos electrónicos en venta.

Nuestro enfoque se centra en la reutilización y la promoción de prácticas sostenibles durante el proceso de reparación, incluyendo la recuperación y renovación de estos dispositivos, así como su adecuada disposición al final de su vida útil. De esta manera, contribuimos al fomento de la ecología y la sostenibilidad.

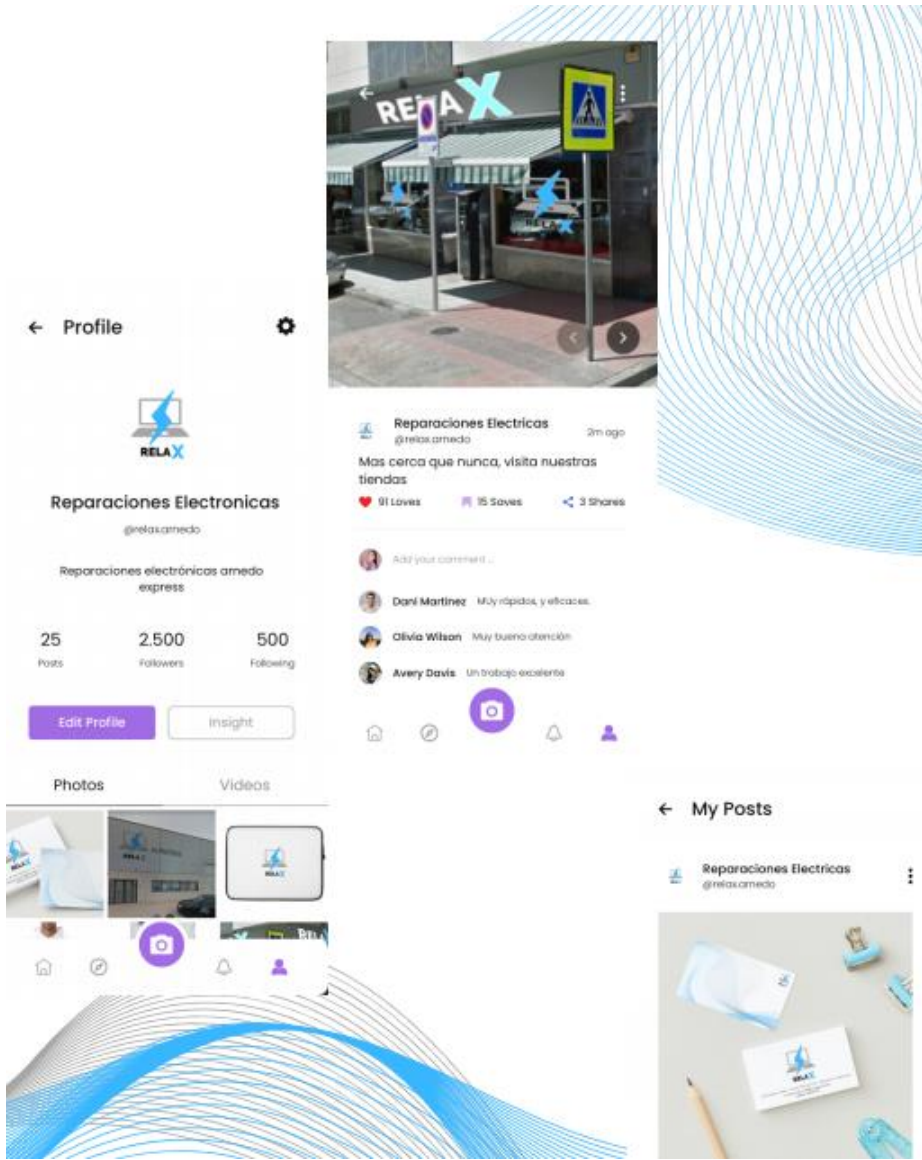
Indirectamente ofrecemos el servicio de “punto limpio” para dispositivos y componentes que ya hayan llegado a un punto de obsolescencia máxima y no puedan ser reutilizados y/o reparados, evitando así que puedan acabar tirados afectando al medio ambiente.

### **Actividades de solución de problemas**

En nuestra empresa tratamos de aportar las mejores soluciones ante todo tipo de problemas. Problemas con clientes los solucionaríamos mediante el servicio de atención al cliente. Problemas que afecten a la empresa como dificultades económicas, escasez en la producción de componentes, etc....; trataremos de resolverlos con calma y tomando las mejores decisiones.

### **Actividades de plataforma**

Para llegar a todo el mundo haremos uso de nuestra página web y de las redes sociales, de este modo conseguiremos que más cantidad de gente nos conozca y se plantee el elegir la reparación por delante de la compra de un dispositivo nuevo, contribuyendo de este modo en nuestro mensaje sostenible



# Costes

## **Costes fijos:**

Nuestra empresa tendrá que afrontar gastos que tienen muy poca o nula probabilidad de variar, estos gastos serán los siguientes:

- devolución de préstamos e intereses
- alquileres
- subcontrataciones
- seguros
- asesor

## **Costes variables:**

Están compuestos por gastos que nuestra empresa debe de afrontar, los cuales pueden variar en función de la estabilidad económica de nuestro país. Estos son:

- cambio de maquinaria y mobiliaria, y otras reformas en caso de necesitarlo
- materias primas
- salarios
- Suministros

## **Economías de escala:**

Nuestra empresa deberá ganar vínculos con las empresas que nos suministran los componentes que necesitamos, esto con la intención de mejorar la relación con estas empresas hasta el punto de que se nos reduzcan los costes de los cargamentos de materiales y tengamos mayor rentabilidad con la misma cantidad de materiales

