



LARANA, INC.

BUSINESS PROJECT

MAGNETIC GLOVES

RESUMEN DE NUESTRO PRODUCTO:

NUESTRO PRODUCTO SON UNOS GUANTES CON IMANES EN LA PUNTA DE LOS DEDOS QUE AYUDAN A LOS MECÁNICOS, CARROCEROS Y PERSONAS QUE TRABAJAN CON TORNILLOS Y TUERCAS EN SU ENTORNO LABORAL.



1. PROPOSICIÓN DE VALOR:

Lo que queremos proporcionar al mundo de la mecánica y carrocería con este nuevo epi que sirve como herramienta de trabajo y de orden es la obtención de mayor orden a la hora de montar y desmontar una pieza ya que impide que se pierdan los tornillos.

Diferencias de competencia: Nuestro proyecto tendrá competencia debido a que es algo novedoso, tendrá un diseño diferente a lo antes visto y moderno, facilitará el trabajo y tendrá mucha disponibilidad.

Tipo de valor: El valor de nuestro proyecto será cualitativo.

Práctico: Lo que aportará nuestro proyecto será orden y comodidad de trabajo.

Por ejemplo imaginen que se les cae un tornillo en una zona poco accesible y te cuesta cogerlo con la mano, pues magnetic gloves es la solución, con su imán podrás obtener el tornillo sin esfuerzo.

2.SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Tipo de cliente: Este producto va dirigido principalmente a mecánicos y carroceros, personas que trabajan con tornillos y tuercas y empresas tanto grandes como pequeñas, para así facilitar su trabajo en los talleres a la hora de trabajar y así también mejorar la productividad de estos.

Tipos de mercados:

Mercado masivo.

Mercado segmentado.

Plataformas o mercados multilaterales.

3.SOCIEDAD CLAVE:

El único y principal proveedor de nuestro grupo es la Ferretería Olaguibel ya que tienen el material que necesitamos para llevar a cabo nuestro producto, tambien podemos tener distintos socios en talleres a los cuales venderles el producto en mayor cantidad, por un lado los pares de guantes de trabajo, por otra parte las escuadras magnéticas y para finalizar el Loctite para poder sellar los dos materiales.



4. FUENTES DE INGRESO:

Nuestros clientes pagarán 20 por un par de guantes imantados, y en caso de que quieran un pack, pagarán 90 euros por una caja de 4 pares de guantes.

Tipos de ingresos: Nuestros ingresos serán por pago único y nuestro principal ingreso será de la venta de este producto

Maneras de ingreso: Dispondremos de diferentes fuentes de ingresos las cuales serán: primas de suscripción, publicidad, venta de activos, prima por uso y primas de broker o comisiones.

Clasificación de precios:

Nuestro producto tendrá un precio fijo.

Práctico: Los activos serán guantes imantados con diferentes diseños y tendremos una fuente de ingresos de pago único.

5.CANALES:

Creemos que el mejor canal de comunicación para acercarnos más a nuestros clientes son las redes sociales mediante anuncios, ventas en internet mediante páginas web.

El internet nos conviene mucho a la hora de vender nuestro producto, Magnetic Gloves. Ayuda a cada mecánico, trabajador y empresa que trabaja con tuercas o/y tornillos.

La distribución y envío de los productos por correo o empresas de transporte, entregas en 24h o 48h.

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Nos aseguramos de que tengan la asistencia dedicada que les conviene y combinada con nuestro servicio de auto servicio, así optando por un ambiente fluido.

Tenemos servicios de atención al cliente para resolver cualquier duda sugerida, disponibles 24/7.

Además se nos puede contactar llamando al 911234567, enviarnos un mensaje a nuestras redes @magnetic.gloves o a nuestro email.

7 RECURSOS CLAVE:

Dependeremos de nuestros proveedores para crear el producto, también dependeremos mucho de nuestras habilidades comerciales para dar a conocer el producto y que a mucha gente le interese, también dependeremos de que el producto se venda bien para así aumentar nuestra producción y así también aumentar nuestros ingresos

Las aportaciones de cada uno de nosotros fueron:

Wilson: la capacidad para buscar páginas webs

José: la capacidad de buscar precios

Markel: la capacidad de hacer listado de materiales y precios

Saif: la habilidad comercial y buscar material.

8.ACTIVIDADES CLAVE

RECURSOS FÍSICOS: Nuestros recursos físicos serán nuestro grupo de trabajadores, por donde daremos atención al cliente. Por otro lado el material que utilizaremos para hacer los guantes, y por último la empresa donde se crean.

RECURSOS INTELECTUALES Y HUMANOS: Para este tipo de recurso utilizaremos los conocimientos que tenemos todos los integrantes del grupo para todo el tema de la creatividad, los conocimientos informáticos y las habilidades comerciales.

RECURSOS FINANCIEROS: Para el recurso financiero decidimos usar nuestros ahorros.

9 ESTRUCTURA DE COSTES

Para que nuestro proyecto salga adelante debemos tener una serie de gastos.

Los costes más importantes para la empresa son los de tener el material que se necesita para hacer los guantes, el local donde está nuestra empresa, y por último pagar las acciones y los anuncios para que los clientes sean informados de nuestro producto.

