

CANVAS

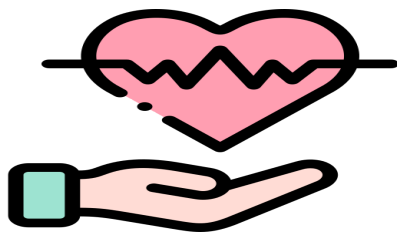
Introducción:

Somos AQUASALUD.
Estábamos pensando en un producto económico, fácil de crear y útil para todo tipo de personas y de población.

Era un día lluvioso, y se nos ocurrió fabricar algo que tenga que ver con el agua y el aprovechamiento del agua.

Decidimos crear un termo filtrador de agua, también útil para tuberías y grifos de casa, pero en realidad nos basamos en la población de la gente del tercer mundo.

Propuesta de valor



A nuestros clientes, les proponemos salud. Es decir, les garantizamos que el agua que cojan, de donde sea, sea limpia, potable y 100% saludable. Esto se conseguirá con el conjunto de elementos en nuestra idea.

También, garantizaremos comodidad, esto lo conseguiremos mediante un local, agusto, acomodado, dispondremos de número de teléfono y correo, para que no tengan que venir al local por una simple pregunta. Tenemos un horario muy acomodado a la población, además, hacemos envíos de todo tipo, en corto plazo y sobre todo la confianza que garantizamos, es la que proporciona que nuestros clientes estén cómodos y a gustos. Decidimos crear un termo filtrador de agua, también útil para tuberías y grifos de casa, pero en realidad nos basamos en la población de la gente del tercer mundo. Con todo esto, queremos garantizar seguridad a nuestros clientes y garantizar un buen trato.



Nosotros nos concentramos tanto en la amabilidad, respeto y educación, ya que, por lo que hemos experimentado en diferentes locales, hemos podido apreciar el trato de cada empresa. Una vez que te hablan mal, por muy bueno que sea el producto, las ganas de comprarlo desaparecen.

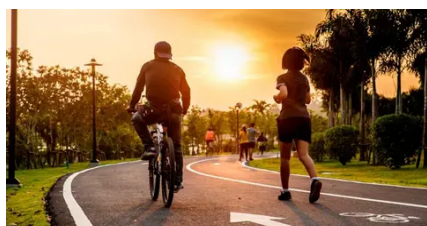
educación

FLAMINGTEXT.COM

Segmento de clientes:



Está creado para todo tipo de personas. Sobre todo, gente de economía, baja, media y alta, para todo el que lo quiera poseer.



Este producto, les viene bien, a la gente de economía baja y gente que le gusta pasear, correr, ir al monte, al río, ciclistas...

Para cuando el agua que poseen, se les acabe, poder rellenarla en cualquier lado.

→  Nacional

→  Internacional



Canales:



Si el negocio va bien, hablaremos con otras marcas más conocidas para hacer una colaboración para crecer nuestro negocio. Por ejemplo, Nike, podría ser una opción de un anuncio.



El anuncio: Dos personas salen a correr a la montaña, y los dos llevan un termo de agua, en el cual, uno de ellos es nuestro producto.



Después de correr cierto tiempo, se les termina el agua. A la vuelta, los dos tienen mucha sed, pero solo tienen un río al lado.

Ahí es donde aparece nuestro termo, filtrando el agua y bebiendo, en el cual se ven los precios y contactos.



Una vez cada tres meses, realizaremos un sorteo con la tienda, donde por comprar cualquier producto, como si solo se compra un filtro, se le entrará una numeración en el ticket donde entrará en el sorteo, obviamente, será avisado para no tirar el ticket, mientras más compras más oportunidad tendrá. Esto nos ayudará a dar visibilidad a nuestro negocio, así, llamaremos la atención y atraeremos clientes.

Relación con los clientes



Queremos mantener una muy buena relación con los clientes, ya que sentimos que es lo mejor al entrar a un negocio, un buen trato, educación, respeto y amabilidad.

Tendremos un trato rápido y eficaz con los clientes, para que así los clientes no pierdan tiempo y le garantizaremos el mejor producto para cada situación necesaria.



El buen trato en la tienda empieza y no acaba, es decir, cualquier buen cliente o conocido tanto en la tienda o fuera de ella, el buen trato seguirá, para crear y conseguir una buena relación y llegar a conseguir hasta una amistad con los buenos clientes. Así conseguimos tener una confianza excesiva y estos tendrán la oportunidad de fiar el producto, con un límite de pago de 15-30 días.

Nosotros queremos un buen trato con el cliente, para ello, tendremos una buena asistencia, esta se basa en ayudar a los clientes, darles información precisa, recomendaciones y, sobre todo, la amabilidad y respeto.



Para cumplir con la asistencia, tendremos un buen trato pre y postventa, para garantizar seguridad a los clientes y entren de la forma que entren, salgan a gustos, alegres y contentos. Esto lo conseguiremos con la amabilidad, compren o no compren, ya que, el respeto y la educación es lo primero.



Fiar se basa en cederle el producto al cliente sin la necesidad de que pague de inmediato, obviamente, apuntaremos, nombre, número de teléfono y DNI.

Fuentes de ingreso:



Nosotros vendemos estos productos para que además de ganar dinero, proporcionaremos salud y la posibilidad de que la gente de baja economía, puedan beber agua potable.

Los ingresos los sacaremos nosotros de nuestro dinero y ahorros. Nosotros proporcionamos la creación de la empresa.



Los precios de los productos que vendemos, son los siguientes:

- 14,99 € Termo de agua
- 19,99 € Termo de agua que contiene 2 filtros reemplazables
- 39,99 € 2 Termos de agua con 5 filtros reemplazables
- 3,99 € Únicamente, el filtro recambiable



Los métodos de pago son los siguientes:

- Tarjeta de crédito/débito
- Transferencias bancarias
- Bizum
- Efectivo

Recursos claves:



El personal nuestra empresa seremos nosotros mismos es decir:

- Julen Andres Otalvaro Alzate
- Ismael Bouhou Zannouti
- Kevin Andrés Rincón Jiménez

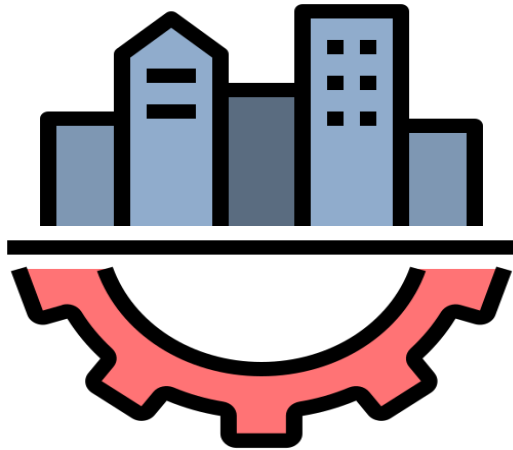
Temporalmente, solamente, trabajaremos solos y en conjunto, y poco a poco, contrataremos a gente, para diferentes tareas.



CAPITAL

El capital lo ponemos nosotros, con nuestros ingresos y ahorros, es decir, nuestras aportaciones son las que harán crear y crecer la empresa.

Pagaremos tanto alquiler, luz, agua, dispondremos de wifi, como elementos y componentes necesarios para crear y fabricar el termo de agua, gastos materiales, etc.



La infraestructura es nuestro local, es donde empezaremos todo y donde venderemos nuestros productos. Tendremos todos los servicios disponibles y con el paso del tiempo, contrataremos técnicos para remodelaciones y posibles mejoras.



Nosotros poseemos la tecnología justa, una tienda sencilla con un estilo llamativo, tranquilo, pacífico y cómodo. Nuestra tecnología será algunas luces, ordenadores para temas de papeleo o mensajes y correos, y el datáfono.

Actividades clave:

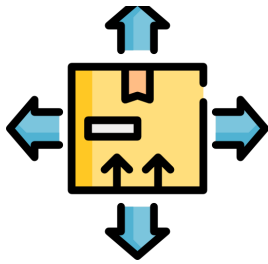


Nosotros tendremos una línea de producción escasa por así decirlo, ya que no crearemos cantidades y cantidades del producto, que si no, crearemos cierta cantidad, y cuando veamos que se está vendiendo bien y que hace falta fabricar, volveremos a fabricar cierta cantidad, hasta que tengamos una línea de venta muy continua, para así, fabricar mayores cantidades.



Nosotros fabricaremos barato y venderemos barato, ya que no nos parece una exageración de dinero, con la vida útil que contiene nuestro producto y la salud que proporciona.

Además, distribuiremos nuestros productos, como hemos comentado nacionalmente e internacionalmente.



Socios claves:



Nosotros, debemos trabajar, con ganas, ánimos, muy importante el compromiso, educación, amabilidad, respeto, etc...

Trabajaremos con Decathlon, El corte inglés, Material médico 24, Kiwoko, Bricodpot para el tema de materiales, pero además, para el tema de logística trabajaremos con CTT Express. Estos nos garantizarán calidad y rapidez.

Tenemos diferentes proveedores, los cuales nos distribuyen los componentes y elementos que necesitamos para fabricar nuestro producto.

Los socios claves seremos tanto nosotros como nuestros proveedores de confianza, garantizando los mejores y más saludables elementos.

Proveedores:

- Decathlon
- El corte inglés
- Material médico 24
- Kiwoko
- Bricodepot
- CTT express
- MRW



KIWOKO



ctt
Express



Componentes:

- Termo de agua
- Pajitas de acero inoxidable
- Algodón
- Gasa antiséptica
- Arena de río
- Gravilla pequeña
- Carbón vegetal
- Gravilla mediana



Estructura de costes:

Nosotros hablaremos con nuestros proveedores y haremos pedidos mínimos para no pasarnos de productos y gestionar fácilmente nuestros impuestos. Estos pedidos mínimos rondarán por los 240€, para crear lo necesario, y tener guardado lo necesario para momentos puntuales.

Los costes con los proveedores serán mínimos ya que llegaremos a ciertos tratos. Como empresa vamos a necesitar mucho compromiso, buena publicidad y buen tiempo de recolección de elementos, para que la empresa pueda funcionar correctamente.

Trabajaremos mucho mejorando cada vez más nuestro producto, para que cada nuevo producto o elemento que saquemos al mercado, garantice más confianza, seguridad y salud. Los sueldos de nuestra empresa serán variables, por el tema de producción y venta, ya que no podemos garantizar un sueldo fijo sin saber las ganancias obtendremos. Lo primero será cada mes si todo va bien , realizar el pedido de materiales y pagar los gastos y alquiler.

El alquiler será de un total de 750€ al mes, más los gastos de servicio rondarán los 100€, es decir contaremos con que el gasto del agua ronde los 20€, la luz rondará los 40€ y por último el gas, rondará los 30€. Estos gastos dependerán el mes y lo gastado, entonces estos gastos pueden variar.

El sueldo rondará como mínimo 1134€ al mes, después puede variar y podremos elevar el sueldo.

Los costes que tendremos en nuestra empresa, serán, aparte de los gastos obligatorios, como alquiler y servicios; compra y recolección de nuestros elementos y componentes necesarios para realizar el producto.

Iremos mejorando tanto la tienda como el servicio de envíos a domicilio, garantizando comodidad para nuestros clientes.

