



Proyecto StartInnova



Propuesta de Valor

Tres Manos Mobiliario Infantil se dedica al diseño y fabricación de mobiliario educativo adaptado para niños, contribuyendo a su desarrollo integral mediante seguridad, ergonomía, sostenibilidad, accesibilidad, e innovación. La empresa destaca por:

- Seguridad y Ergonomía: Mobiliario seguro y diseñado para un desarrollo postural adecuado.
- Material Didáctico Innovador: Equipos modulares y flexibles adaptados a metodologías educativas modernas.
- Sostenibilidad: Uso de materiales reciclables y procesos responsables.
- Accesibilidad e Inclusión: Diseños para niños con necesidades especiales, promoviendo igualdad de oportunidades.
- Impacto Social: Creación de espacios estimulantes y adaptados a presupuestos diversos.

Valor Cuantitativo:

- Reducción de costes mediante materiales duraderos.
- Optimización del espacio con diseños compactos.
- Incremento del rendimiento académico en un 10-15%.

Valor Cualitativo:

- Productos seguros, sostenibles y personalizados para cada cliente.
- Mejora de la reputación educativa y confianza de los usuarios.
- Impacto positivo en la comunidad educativa.

Diferenciación de la Competencia

- Personalización del mobiliario según necesidades específicas.
- Incorporación de tecnología interactiva en los diseños.
- Atención al cliente personalizada con soporte técnico eficiente.

Participación de Usuarios: la empresa involucra a docentes, padres y niños mediante entrevistas, pruebas y observación, asegurando diseños funcionales y adaptados a las necesidades reales del aula.

Impacto en la Comunidad y Sostenibilidad

- Educativo: Mejora de la calidad del aprendizaje y entornos estimulantes.
- Económico: Producción eficiente, diversificación de productos y relaciones a largo plazo.
- Ambiental: Uso de materiales sostenibles y reducción del impacto ecológico.



Los miembros del equipo de Tres Manos Mobiliario Infantil, aportan valores clave como empatía, creatividad y habilidades sociales para crear una empresa democrática, enfocada en la innovación y el beneficio común.

Segmentación del mercado

El mobiliario educativo es clave para el desarrollo integral de los niños, y la empresa lo adapta a diferentes segmentos y contextos. Para escuelas privadas, se ofrece diseños premium e innovadores ya que de normal son los que buscan materiales que se hagan diferenciar del resto; para públicas, opciones funcionales y sostenibles; y en áreas desfavorecidas, soluciones económicas y duraderas con apoyo comunitario. También hay que considerar las necesidades de educadores y familias, ofreciendo formación y asesoramiento sobre el uso óptimo del mobiliario. Se adaptarán los diseños a las condiciones geográficas y culturales de cada región, respetando tradiciones y contextos locales. Se promueve la sostenibilidad mediante materiales reciclables y procesos ecoamigables, garantizando accesibilidad e inclusión para todos los niños. Este enfoque asegura funcionalidad, impacto social y respeto por el medioambiente.

Otros posibles clientes incluyen empresas constructoras especializadas en proyectos educativos, que buscan proveedores confiables para garantizar la calidad en sus obras, y distribuidores de mobiliario escolar, interesados en ampliar sus catálogos. También se pueden considerar centros de ocio infantil, ludotecas y clínicas pediátricas, que requieren mobiliario seguro, ergonómico y adaptado al uso infantil.

La segmentación de clientes puede basarse en intereses específicos como el enfoque pedagógico, con instituciones que aplican métodos como Montessori o Waldorf, que demandan mobiliario especializado. También destacan los clientes interesados en sostenibilidad, que buscan materiales ecológicos y producidos de manera responsable, así como aquellos que valoran diseño, durabilidad y funcionalidad. Además, la integración de tecnología en el mobiliario y la relación calidad-precio son factores clave para distintos tipos de instituciones.

Una estrategia efectiva debe adaptarse a las necesidades de cada segmento. Por ejemplo, las licitaciones públicas requieren priorizar la eficiencia en costos y el cumplimiento normativo, mientras que los centros privados valoran la personalización y el diseño innovador. De este modo, la empresa puede posicionarse como un proveedor confiable y especializado, ofreciendo soluciones integrales para los diversos retos del entorno educativo.

La segmentación de mercado para una empresa de mobiliario infantil adaptado para escuelas puede realizarse en función de la edad y el rol de los usuarios, así como de su situación geográfica y socioeconómica. Por edad, se identifican tres grupos principales: los niños de 0 a 3 años, que necesitan mobiliario seguro y ergonómico para actividades básicas como gatear y explorar; los de 3 a 6 años, que requieren mobiliario que fomente la



autonomía y el aprendizaje, como mesas grupales y estanterías accesibles. Además, el mobiliario también debe adaptarse a las necesidades de educadores, que buscan funcionalidad en el aula; administradores escolares, interesados en soluciones duraderas y estéticas; familias, que valoran mobiliario práctico para el hogar; y especialistas, como terapeutas, que necesitan equipos adaptados para niños con necesidades especiales.

En cuanto a la segmentación geográfica, las áreas urbanas demandan mobiliario compacto y con diseños innovadores debido a la limitación de espacio y el enfoque en modernidad, mientras que las zonas rurales requieren opciones más resistentes y fáciles de transportar, adaptadas a presupuestos ajustados. También es importante considerar las preferencias culturales y normativas locales al ofrecer productos en mercados internacionales, donde los diseños y colores pueden variar significativamente según la región.

La situación socioeconómica también es un factor clave. Las escuelas de alto poder adquisitivo, como las privadas o internacionales, suelen priorizar el diseño, la ergonomía y la sostenibilidad, mientras que las escuelas públicas y de nivel medio buscan funcionalidad y una buena relación calidad-precio. Por otro lado, las escuelas en áreas desfavorecidas requieren soluciones asequibles, donde la empresa puede implementar programas de responsabilidad social corporativa para ofrecer mobiliario accesible o realizar donaciones. Esta segmentación permite adaptar la oferta a las necesidades específicas de cada cliente, optimizando así la estrategia comercial de la empresa.

Nuestra empresa atenderá las necesidades específicas de cada segmento de clientes:

Escuelas y centros educativos: Ofreceremos muebles duraderos, funcionales y adaptables, que cumplan normativas de seguridad y optimicen el espacio.

Docentes: Diseñaremos mobiliario ergonómico, fácil de usar y con opciones de almacenamiento, fomentando el orden y el aprendizaje.

Padres: Garantizaremos seguridad con materiales no tóxicos, ecológicos y fáciles de limpiar, creando entornos acogedores para los niños.

Instituciones públicas: Proporcionaremos opciones económicas y sostenibles, con impacto social mediante accesibilidad para escuelas vulnerables.

Niños: Muebles adaptados a su tamaño, seguros y estimulantes, fomentando creatividad y desarrollo.

Así, combinamos funcionalidad, sostenibilidad y accesibilidad para responder a las prioridades de nuestros clientes.

Si nuestro proyecto incluyera una plataforma educativa, operaríamos en un mercado multilateral, conectando creadores de contenido (docentes, diseñadores, pedagogos) y consumidores (escuelas, padres y niños).



Los creadores de contenido aportarían ideas, guías y metodologías en un foro (como youtube por ejemplo) para optimizar el uso del mobiliario, monetizando sus propuestas y ampliando su impacto educativo, mientras que los consumidores de contenido accederían a recursos prácticos y personalizados de los propios creadores de contenido que enriquecen el entorno educativo y maximizan el valor del mobiliario.

Ambos grupos se benefician mutuamente ya que los creadores de contenido monetizan sus propuestas y los consumidores tienen todo muy bien segmentado y simplificado, con la empresa como intermediaria que facilita esta interacción. Esto genera valor educativo, impulsa la personalización y aumenta el impacto del proyecto.

SOCIEDADES CLAVE

Las sociedades clave de la empresa serán las siguientes:

EGGER Group, es un proveedor de materiales sostenibles, puede suministrar tableros de madera sostenible ideales para muebles infantiles. Refuerza el compromiso con la sostenibilidad y la seguridad, atrayendo a clientes preocupados por el medio ambiente y el bienestar infantil. También facilitan el cumplimiento de normativas en proyectos públicos.

Promethean, es un fabricante de tecnología educativa que permite integrar soluciones tecnológicas en el mobiliario, con pantallas interactivas que ayudan al aprendizaje.

Posiciona a la empresa como un proveedor integral, combinando mobiliario y tecnología, lo que atrae a escuelas interesadas en modernizarse.

Montessori España es una asociación que promueve la educación Montessori en España, ofreciendo formación, certificación y recursos para educadores y escuelas. Su objetivo es fomentar un aprendizaje autónomo y respetuoso con el desarrollo infantil. Esta asociación diferencia nuestro catálogo, adaptándolo a las necesidades de centros educativos con estas metodologías, un mercado en auge.

Ergokids es una empresa que desarrolla sillas y mesas ajustables al crecimiento de los niños, creando un mobiliario atractivo, funcional y seguro, garantizando la comodidad y el desarrollo adecuado de los niños. Los diseños únicos y funcionales mejoran la competitividad y justifican precios premium.

Abacus Cooperativa es una entidad con sede en España que ofrece material educativo, libros, juguetes y recursos para centros escolares, familias y profesionales. Funciona como una cooperativa de consumo, promoviendo valores de sostenibilidad, educación y cultura. Su red incluye tiendas físicas y una plataforma online.

Incrementa las ventas al acceder a una red establecida de clientes educativos, reduciendo costos de captación.



Francesco Tonucci es un pedagogo, psicólogo y dibujante italiano reconocido por su enfoque en la educación centrada en los niños. Defiende que los entornos educativos y urbanos deben adaptarse a las necesidades de los niños para fomentar su creatividad, autonomía y participación activa. Además, es un destacado conferenciante en temas de educación y urbanismo infantil. Puede ayudar a la empresa a crear espacios que estimulen el juego y la creatividad. Genera confianza entre los clientes al ofrecer mobiliario respaldado por expertos en desarrollo infantil.

Gracias a estas sociedades la empresa gana un buen acceso a materiales sostenibles, a tecnología de última generación dedicada a la educación, también se consigue un buen repertorio de formaciones y recursos destinados a la educación, un lugar confiable para vender el producto y un certificado de calidad por expertos que puede dar un plus de confianza a nuestros clientes

Hemos establecido alianzas clave con empresas de materiales sostenibles, instituciones educativas y organizaciones gubernamentales. Estas colaboraciones optimizan recursos, amplían nuestro alcance y reducen costos.

- Empresas de materiales sostenibles: Garantizan la calidad y sostenibilidad de los productos.
- Instituciones educativas: Ayudan a probar y ajustar los diseños según las necesidades reales.
- Organizaciones gubernamentales: Facilitan proyectos sociales y el acceso a comunidades con menos recursos.

Estas alianzas impulsan nuestro crecimiento y generan un impacto positivo al promover sostenibilidad, accesibilidad y desarrollo educativo.

Los socios y proveedores clave ayudan a reducir riesgos al garantizar materiales sostenibles, distribución eficiente y diseños adaptados a las necesidades reales mediante pruebas en instituciones educativas.

Además, las alianzas optimizan el modelo de negocio al reducir costos compartiendo recursos, facilitar la expansión a nuevos mercados, impulsar la innovación y fortalecer la sostenibilidad del proyecto. Esto asegura eficiencia, rentabilidad y relevancia a largo plazo.

Fuentes de ingresos

Nombre del producto	Precio	Colaboración	Descripción
Torre de aprendizaje Montessori	120-150 € por unidad	Montessori España	Fomenta la autonomía y seguridad de los niños al permitirles participar en actividades como cocinar, pintar o jugar a una altura adecuada. Perfecto para desarrollar habilidades prácticas y confianza.
Bloques de construcción gigantes	100-130 € por set de 20 bloques	- - -	Estimula la creatividad, el pensamiento lógico y el trabajo en equipo al construir estructuras seguras y blandas. Son ideales para actividades grupales y motricidad gruesa.
Rompecabezas sensoriales Montessori	25-40 € por set	- - -	Ayudan al desarrollo de habilidades motrices finas y la resolución de problemas, además de estimular la percepción táctil y visual.
Caminos de equilibrio	150-200 € por set de 8 piezas.	Ergokids	Fortalece el equilibrio, la coordinación y la motricidad gruesa. Se pueden configurar en diferentes formas, promoviendo la creatividad en el juego.
Tablas de clasificación de colores y formas	40-60 € por set		Ayudan a desarrollar habilidades matemáticas básicas, como clasificación, conteo y reconocimiento de formas y colores.
Juego de encaje de figuras geométricas	25-35 € por set		Favorece la coordinación ojo-mano y la comprensión de conceptos espaciales. Es resistente al uso intensivo en entornos escolares.
Juguetes musicales de madera	50-70 € por set de 5 instrumentos		Estimula la percepción auditiva, el ritmo y la creatividad musical. Son duraderos y diseñados para el uso seguro por parte de niños pequeños. Incluyen maracas, tambor, xilófono, etc.
Muñecos de tela	20-30 € por unidad.	Abacus Cooperativa	Fomentan el juego simbólico, ayudando a los niños a desarrollar habilidades sociales, empatía y lenguaje mientras simulan situaciones de la vida diaria.
Túneles plegables para psicomotricidad	50-70 € por túnel		Estimula la exploración y la motricidad gruesa. Son ligeros, fáciles de transportar y resistentes para el uso en actividades de interior y exterior.

Paneles interactivos de actividades	200-250 € por panel	Promethean	Ofrecen múltiples actividades táctiles y de lógica que desarrollan habilidades motrices finas y fomentan la curiosidad y la resolución de problemas.
Animales apilables de madera	30-50 € por set de 12 piezas		Desarrollan la coordinación ojo-mano, el equilibrio y la creatividad. Ideales para juegos individuales o grupales.
Juguetes de arrastre Montessori	20-30 € por unidad		Estimula el desarrollo de la motricidad gruesa y fomenta el movimiento independiente. Sus diseños simples y naturales atraen la atención de los más pequeños.
Torre de cuentas para contar	60-80 € por unidad	Montessori España	Ayuda al aprendizaje de las matemáticas básicas, como el conteo, las operaciones y la comprensión de la relación entre cantidad y número.
Set de frutas y verduras de madera	35-50 € por set de 12 piezas.		Fomenta el juego simbólico y el aprendizaje de conceptos relacionados con la alimentación y la salud. También refuerza las habilidades sociales durante el juego grupal
Cajas de exploración sensorial	50-70 € por set		Estimulan los sentidos y fomentan el aprendizaje a través del juego. Ayudan a los niños a desarrollar habilidades cognitivas y de exploración
Alfombra sensorial Montessori	80-120 € por unidad	Montessori España	Diseñada para zonas de lectura o actividades en el suelo, estimula el tacto y la exploración, además de delimitar espacios de aprendizaje. Ideal para fomentar actividades grupales y el trabajo individual en un ambiente cómodo y adaptado.
Panel acústico decorativo	150-200 € por panel	EGGER Group	Reduce el ruido ambiental en aulas y zonas comunes, creando un entorno más tranquilo y adecuado para la concentración. Su diseño personalizable también mejora la estética del espacio.
Armario abierto Montessori	280-350 € por unidad	Armario abierto Montessori	Permite a los niños acceder y guardar materiales de forma autónoma, promoviendo la organización y el orden en el aula. Su diseño robusto garantiza una larga durabilidad.

Carro móvil para dispositivos electrónicos	700-900 € por unidad	Promethean	Almacena y carga dispositivos electrónicos como tabletas y portátiles de forma segura. Es ideal para centros educativos que usan tecnología de manera intensiva.
---	----------------------	-------------------	--

Mesas grupales modulares	250-300 € por unidad		Su diseño modular permite configuraciones variadas para actividades grupales o individuales. Son resistentes y fáciles de limpiar, ideales para el uso intensivo en aulas infantiles.
Banco semicircular para actividades grupales	180-220 € por unidad.		Facilita la interacción entre niños y educadores en actividades grupales, fomentando la participación y la comunicación. Su diseño ergonómico es cómodo y seguro para niños pequeños.
Cajoneras móviles con ruedas	200-250 € por unidad.	Ergokids	Ideales para guardar materiales educativos y trasladarlos fácilmente dentro del aula. Su diseño compacto y resistente las hace perfectas para entornos dinámicos.
Juegos de construcción de gran tamaño Montessori	100-150 € por set de 20 bloques.		Estimula la creatividad, la coordinación motriz y el trabajo en equipo. Perfectos para actividades grupales en escuelas infantiles.
Caballetes de arte con bandejas integradas	120-160 € por unidad.		Fomenta la expresión artística y la creatividad en los niños. Sus bandejas permiten un almacenamiento fácil de pinceles, acuarelas y materiales de arte.
Colchonetas apilables para zonas de descanso	40-60 € por unidad.		Proporcionan un espacio cómodo y seguro para el descanso de los niños. Son ligeras, fáciles de apilar y limpiar, ideales para aulas infantiles.
Estaciones de juego sensorial	300-400 € por estación.		Diseñadas para actividades multisensoriales, incluyen módulos para agua, arena y otros materiales, fomentando la exploración y el desarrollo cognitivo.

Paneles de luz LED para exploración sensorial	400-500 € por unidad.	Promethean	Ayuda a explorar conceptos de luz, color y transparencia, además de estimular el pensamiento creativo y la curiosidad.
Percheros individuales con espacio para mochilas	100-150 € por unidad		Facilitan la organización personal de los niños, promoviendo la autonomía y el orden en la entrada y salida del aula.
Estantería Montessori	250-300 € por unidad.	Montessori España y EGGER Group	Diseñada a la altura de los niños para fomentar su independencia, permite que puedan acceder fácilmente a materiales educativos. Su diseño modular facilita la organización y el uso en espacios adaptados a la metodología Montessori.
Mesa ergonómica ajustable	180-220 € por unidad	Ergokids	Ajustable en altura para adaptarse al crecimiento del niño, asegura una postura correcta y evita problemas de salud relacionados con el uso prolongado. Ideal para aulas o espacios multifuncionales.
Silla infantil ajustable	90-120 € por unidad	Ergokids	Ofrece un diseño ergonómico que garantiza comodidad y seguridad. Es apilable, ahorrando espacio, y está disponible en varios colores no tóxicos para adaptarse a diferentes ambientes escolares.
Estación interactiva con pizarra digital	1.500-2.000 € por unidad	Promethean	Combina tecnología avanzada con un diseño robusto para ofrecer un recurso clave en aulas interactivas. Facilita el aprendizaje colaborativo, presentaciones y el uso de recursos digitales.
Bloques sensoriales Montessori	50-70 € por set de 10 bloques	Montessori España	Estimula el desarrollo sensorial y la coordinación motriz. Estos bloques están diseñados siguiendo los principios Montessori para fomentar el aprendizaje a través del juego.
Armario modular sostenible	400-500 € por unidad	EGGER Group	Proporciona almacenamiento seguro y sostenible para materiales educativos. Su diseño modular permite personalizarlo según las necesidades del espacio escolar.

Kit de mesa interactiva con soportes para tabletas	600-800 € por unidad	Promethean	Ideal para el trabajo en grupo, permite que los niños utilicen dispositivos interactivos en un entorno seguro y adaptado a sus necesidades. Su diseño moderno fomenta la integración de tecnología en el aula.
---	----------------------	-------------------	--

Este es un plan de suscripción diseñado para escuelas con diferentes niveles de poder adquisitivo. Este plan ofrece opciones mensuales, trimestrales y anuales, adaptadas a sus necesidades pedagógicas y presupuestarias:

Plan	Características Principales	Planes y Costos	Material Incluido
Premium Educativo	- Productos de alta gama y tecnología avanzada. - Renovación cada 6 meses - Personalización de materiales. - Mantenimiento y asistencia técnica. - Talleres formativos.	Mensual: 1.200€/mes Trimestral: 3.400€/trimestre (5% ahorro) Anual: 13.000€/año (10% ahorro)	- 5 mesas y sillas ergonómicas ajustables. - 1 pizarra digital interactiva Promethean. - 2 juegos de bloques sensoriales Montessori. - 1 alfombra sensorial. - Juguetes variados.
Educación Avanzada	- Productos equilibrados calidad/precio. - Renovación anual. - Asistencia técnica básica.	Mensual: 700€/mes Trimestral: 2.000€/trimestre (5% ahorro) Anual: 8.000€/año (10% ahorro)	- 3 mesas y sillas ergonómicas ajustables. - 1 juego de bloques Montessori. - 1 alfombra sensorial. - 2 caminos de equilibrio. - Juguetes variados.
Básico Educativo	- Productos esenciales para un entorno funcional. - Renovación cada 2 años. - Soporte técnico limitado.	Mensual: 300€/mes Trimestral: 850€/trimestre (5% ahorro) Anual: 3.200€/año (10% ahorro)	- 2 mesas grupales modulares. - 4 sillas básicas. - 1 set de bloques gigantes. - 1 túnel plegable. - Juguetes básicos.



Beneficios adicionales para todos los planes:

- **Acceso a demostraciones y asesoramiento pedagógico:** Garantizamos que los productos se alineen con las metodologías educativas de cada escuela.
- **Flexibilidad de pago:** Posibilidad de adaptar los plazos según las necesidades del cliente.
- **Sostenibilidad garantizada:** Uso de materiales certificados y respetuosos con el medio ambiente.

La empresa ofrece un servicio adicional de diseño y asesoramiento personalizado para optimizar espacios en escuelas infantiles, ludotecas y hogares. Expertos evalúan el entorno y proponen soluciones adaptadas con mobiliario y juguetes seguros y funcionales. Además, incluyen recomendaciones pedagógicas, instalación profesional y la opción de mantenimiento periódico. Este servicio garantiza un ambiente ideal para el desarrollo infantil y facilita la planificación a los clientes.

Como se puede observar la empresa tres manos mobiliario infantil acepta pagos únicos como en las mesas ergonómicas ajustables a un precio de 180-220€ y pagos mensuales, trimestrales y/o anuales a diferentes precios cada uno, esto para dar diferentes opciones a la hora de hacer negocios.

A medida que la empresa consiga clientes puede ser algo más flexible a la hora de los precios, incluso ofrecer más descuentos para los clientes fieles

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución seleccionado es el siguiente:

Marketing Digital: La empresa se apoyará en una página web interactiva, con catálogo digital y descripciones detalladas, precios y opciones de personalización. Además, se integrará un blog con contenido educativo sobre tendencias pedagógicas y diseño de espacios infantiles.

Se utilizarán redes sociales como:

LinkedIn: Dirigido a directores y gestores educativos para posicionar la marca como referente.

Instagram y Facebook: Publicaciones visuales mostrando el uso de los productos en contextos reales (fotos, videos cortos y testimonios).



Email marketing: Enviar boletines mensuales con ofertas exclusivas, casos de éxito y consejos sobre diseño educativo.

Respecto a la atención personalizada, se recurrirá a consultores educativos, representantes que visiten las escuelas para analizar sus necesidades y presentar soluciones personalizadas. Habrá chat en vivo en la web, línea telefónica y Whatsapp web Business para consultas rápidas y correos electrónicos personalizados para propuestas formales y seguimiento.

Se organizarán talleres virtuales y presenciales sobre el uso de mobiliario y juguetes en metodologías como Montessori.

Canales de distribución y venta seleccionados:

E-commerce: Plataforma propia donde los clientes puedan seleccionar productos, personalizarlos y gestionar pagos de forma segura además de implementar la función de carrito para generar presupuestos detallados antes de la compra.

Catálogo físico y digital: Enviar catálogos impresos o en PDF a potenciales clientes, destacando productos estrella y planes de suscripción.

Colaboración con intermediarios: Distribución de productos a través de Abacus Cooperativa

Suscripciones para escuelas:

Planes flexibles: Mensuales, trimestrales o anuales (como se ha detallado anteriormente), adaptados al presupuesto y necesidades de cada escuela.

Proyectos llave en mano: servicio completo de diseño y renovación de espacios educativos, desde el mobiliario hasta la instalación de tecnologías interactivas.

Entrega de la propuesta de valor de manera efectiva

Entrega de productos:

Logística optimizada: Contratos con empresas de transporte confiables para garantizar entregas rápidas y seguras en todo el territorio.

Seguimiento en tiempo real: Proveer a los clientes acceso a una plataforma de seguimiento para saber el estado de su pedido.



Opciones sostenibles: Embalajes ecológicos y reutilizables para reducir el impacto ambiental.

Instalación y soporte técnico:

Equipo técnico propio: Especialistas en instalación de mobiliario y configuración de productos tecnológicos (pizarras interactivas, estaciones de aprendizaje).

Formación: Instrucción al personal de las escuelas sobre el uso de los productos, especialmente los tecnológicos.

Mantenimiento y renovación:

Programas de mantenimiento preventivo: Revisión periódica de mobiliario y equipos tecnológicos.

Renovación de productos: Cambiar productos obsoletos o desgastados por modelos más recientes como parte de los planes de suscripción.

Atención postventa: Encuestas de satisfacción tras cada entrega o proyecto, línea directa para resolver dudas o gestionar reclamaciones, ofertas exclusivas para clientes recurrentes.

Sostenibilidad como valor clave: Comunicación constante sobre el impacto positivo del uso de materiales certificados (en colaboración con EGGER Group).

Promoción de los beneficios económicos y pedagógicos de invertir en productos duraderos y ecológicos.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Tipos de relación con los clientes

1. Asistencia personalizada

Se brinda un asesor de diseño que ayude a los clientes a personalizar el mobiliario infantil según sus necesidades (colores, tamaños, materiales). Por otro lado, se dan reuniones presenciales o virtuales para crear propuestas únicas basadas en el espacio disponible y las preferencias del cliente.

2. Asistencia personal

En mi primer lugar se da una atención al cliente a través de chat, correo electrónico o teléfono para resolver consultas sobre productos, precios o plazos de entrega, también un servicio de seguimiento de pedidos y soporte postventa para garantizar la satisfacción del cliente.



3. Servicios automatizados

Un configurador online en la página web donde los clientes puedan diseñar y visualizar el mobiliario infantil según sus preferencias. También se dispone de un sistema de seguimiento de pedidos en tiempo real accesible desde la web o una app. Por último, un apartado de preguntas frecuentes (FAQ) automatizadas o chatbots que resuelvan dudas comunes.

Fidelización de los clientes

1. Descuentos y promociones

Descuentos por volumen de compra: Ofrecer descuentos progresivos para clientes que adquieran varios productos o mobiliario en grandes cantidades (por ejemplo, guarderías, colegios o familias numerosas). También brindan promociones estacionales: Crear campañas en fechas clave como el inicio del curso escolar, Navidad o el Día del Niño, con descuentos en productos seleccionados descuento por primera compra: Incentivar a nuevos clientes ofreciendo un porcentaje de descuento en su primera compra, para animarlos a probar los productos y por último, recomendaciones: descuentos para clientes que recomienden la empresa a amigos o familiares que realicen una compra.

2. Bonos o recompensas

Primeramente se dispone del programa de puntos: Crear un sistema en el que los clientes acumulen puntos por cada compra. Estos puntos pueden canjearse por descuentos, accesorios o productos adicionales. En segundo lugar bonos por fidelidad: Ofrecer un bono de descuento o un regalo especial a clientes frecuentes después de alcanzar un número determinado de compras o un gasto acumulado.

Co-creación y participación del cliente

1. Co-creación del contenido

En principio, invitar a los clientes a participar en el diseño de nuevos productos mediante encuestas o concursos, donde puedan proponer ideas sobre colores, formas o funcionalidades. Después se creará un configurador online que permita a los clientes personalizar sus muebles y compartir sus diseños con la comunidad. Y por último, colaborar con expertos, como educadores o pediatras, para desarrollar contenidos relacionados con la importancia del mobiliario en el desarrollo infantil.

2. Comunidades

En primer lugar, crear un grupo en redes sociales (Facebook, Instagram o WhatsApp) donde los padres y educadores puedan compartir fotos y opiniones sobre los productos, así como consejos de decoración infantil, organizar eventos o talleres presenciales o virtuales para clientes, en segundo lugar, como "Cómo diseñar espacios infantiles funcionales y



seguros", en tercer lugar establecer un blog o foro en la página web donde los clientes puedan comentar artículos y debatir sobre temas relacionados con la infancia y el mobiliario.

3. Recogida de feedback

Modelo de Feedback y Mejora Continua

El sistema de feedback se basa en tres pilares principales:

1. Encuestas de Satisfacción

Se envían automáticamente tras cada compra para evaluar aspectos clave como la calidad del producto, la experiencia de compra y el servicio al cliente. Las respuestas detalladas ayudan a identificar áreas de mejora específicas.

2. Reseñas y Valoraciones

En la página web y redes sociales, los clientes pueden dejar reseñas públicas con valoraciones por estrellas, comentarios, e incluso fotos o vídeos. Esto no solo fomenta la transparencia, sino que también fortalece la confianza en la marca y guía futuras mejoras.

3. Incentivos para Participar

Los clientes que completen encuestas o dejen reseñas son recompensados con descuentos, sorteos o puntos de fidelidad. Esto impulsa la participación activa y refuerza el compromiso de la empresa con la satisfacción del cliente.

Además, el feedback recopilado se analiza de manera periódica para identificar patrones y oportunidades de desarrollo, que se revisan internamente para implementar mejoras continuas en productos y servicios.

4. Atención a diferentes necesidades

Personalización de servicios

Diseño personalizado: Ofrecer opciones para que los clientes personalicen los muebles según colores, materiales, tamaños y funcionalidades. Esto se puede gestionar mediante un configurador online o atención personalizada.

Asesoramiento individualizado: Proporcionar a los clientes un servicio de asesoría para ayudarlos a elegir los muebles más adecuados según el espacio disponible y la edad de los niños.



Adaptación a necesidades especiales: Diseñar muebles específicos para niños con necesidades especiales, como mobiliario ergonómico o adaptado a requisitos de accesibilidad.

Paquetes personalizados: Crear paquetes que incluyan diferentes productos o servicios, como montaje, decoración del espacio o mantenimiento del mobiliario.

Monitores y supervisores

El rol de los monitores y supervisores es clave para garantizar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente:

- **Monitores:**
Son los encargados de realizar demostraciones de uso de los muebles, explicando características y beneficios. Organizan talleres prácticos para enseñar a los clientes cómo utilizar y mantener el mobiliario infantil. Actúan como intermediarios para recoger sugerencias y transmitirlas al equipo de diseño o producción.
- **Supervisores:**
Son los responsables de coordinar y supervisar el equipo de atención al cliente, asegurando que se cumplan los estándares de calidad. Gestionan el seguimiento postventa, verificando que los clientes estén satisfechos con los productos y servicios. Analizan los comentarios de los clientes y proponen mejoras en los procesos o productos.

Feedback y mejora continua

Encuestas de satisfacción

Las encuestas permiten recopilar opiniones detalladas de los clientes sobre diferentes aspectos de la empresa. Estas pueden incluir preguntas sobre: calidad del producto, experiencia de compra, entrega y montaje, satisfacción general y comentarios adicionales.

Reseñas y valoraciones

El sistema de reseñas y valoraciones permite a los clientes compartir sus experiencias públicamente, ayudando a otros a tomar decisiones y fortaleciendo la confianza en la marca. Este sistema incluye: valoración por estrellas, comentarios detallados, fotos o vídeos.



RECURSOS CLAVE

Recursos físicos

Infraestructura de producción: Fábricas o talleres equipados con maquinaria especializada para la fabricación de mobiliario y juguetes (corte de madera, ensamblaje, pintura ecológica) además de espacios de almacenamiento organizados (almacenes logísticos) para gestionar el stock de productos.

Showroom: Espacio físico donde los clientes puedan visualizar, probar y personalizar productos.

Oficinas administrativas: Espacios para el equipo de diseño, ventas, marketing y atención al cliente.

Flota logística: Vehículos propios o contratados para la distribución eficiente de productos a nivel local y nacional.

Recursos intelectuales

Diseño y propiedad intelectual: Diseños exclusivos de mobiliario, juguetes y sistemas de aprendizaje interactivo, registrados como propiedad intelectual de la empresa y metodologías educativas basadas en enfoques reconocidos (Montessori, aprendizaje activo), adaptadas a los productos.

Sistemas tecnológicos: Plataforma de e-commerce intuitiva con personalización de productos, seguimiento de pedidos y opciones de pago flexibles y software de diseño 3D para ofrecer simulaciones personalizadas de espacios educativos.

Red de alianzas: Colaboraciones estratégicas con socios como Abacus Cooperativa, Montessori España, Promethean, Ergokids y EGGER Group.

Marca y reputación: Reconocimiento de la marca como un referente en calidad, sostenibilidad y adaptabilidad educativa.

Recursos humanos

Equipo directivo: Profesionales con experiencia en la gestión empresarial, diseño pedagógico y estrategias comerciales.



Equipo de diseño y producción: Diseñadores industriales especializados en mobiliario infantil y juguetes y operarios cualificados para la fabricación y ensamblaje.

Consultores pedagógicos: Especialistas en educación infantil que asesoren en el diseño y adaptación de productos según metodologías reconocidas.

Equipo comercial y de atención al cliente: Representantes de ventas y consultores encargados de visitar escuelas, gestionar pedidos y personalizar propuestas, además de personal de atención al cliente (en línea y presencial) para resolver dudas y brindar soporte.

Equipo técnico: Especialistas en instalación y mantenimiento de productos, especialmente los tecnológicos (en colaboración con Promethean).

Equipo de marketing y comunicación: Expertos en marketing digital, redes sociales y gestión de campañas publicitarias dirigidas al sector educativo.

Recursos financieros

Capital inicial: Inversión para la adquisición de maquinaria, desarrollo de productos y establecimiento de infraestructura.

Flujo de ingresos: Ventas directas de productos y servicios, suscripciones de escuelas (planes mensuales, trimestrales y anuales) y proyectos llave en mano (diseño integral de espacios educativos).

Inversiones externas: Apoyo de inversores privados o fondos educativos interesados en la expansión de la empresa.

Subvenciones y ayudas públicas: Beneficiarse de programas gubernamentales enfocados en educación y sostenibilidad.

Alianzas estratégicas: Recursos compartidos con socios (por ejemplo, EGGER Group y Promethean) para optimizar costos de producción y distribución.

ACTIVIDADES CLAVE

Producción de productos

El **diseño y fabricación** de mobiliario infantil requiere un enfoque integral que combine seguridad, funcionalidad y sostenibilidad. Los diseños deben ser atractivos, ergonómicos y adaptados a las necesidades infantiles, utilizando materiales seguros, duraderos y ecológicos, como madera certificada y pinturas no tóxicas.



La **fabricación** se realiza con procesos eficientes, maquinaria moderna y personal capacitado, garantizando productos de calidad que cumplen las normativas de seguridad infantil. Además, un sistema logístico optimizado asegura la entrega puntual y en perfectas condiciones, ofreciendo soluciones completas y responsables para los espacios infantiles.

Innovación y mejora

El **desarrollo de mobiliario infantil** combina innovación, sostenibilidad y atención al cliente. La investigación de tendencias y el uso de tecnología, como iluminación LED o conectividad inteligente, permiten crear diseños modernos y funcionales, incluyendo muebles multifuncionales y adaptados a espacios pequeños.

La **sostenibilidad** es clave, con materiales reciclados y procesos que reducen la huella de carbono.

Gestión de la plataforma o servicios online

1. Mantenimiento de la plataforma

Primeramente, la actualización de contenidos: se mantiene el catálogo de productos actualizado con descripciones, precios, imágenes y disponibilidad. Se asegura de que toda la información esté al día y sea precisa. La optimización de la velocidad y el rendimiento: se asegura de que el sitio web cargue rápidamente, lo que mejora la experiencia del usuario y favorece el posicionamiento en los motores de búsqueda. La seguridad: se implementa medidas de seguridad robustas para proteger los datos personales y de pago de los clientes, como el uso de certificados SSL, encriptación y protección contra ciberataques. La compatibilidad móvil: se asegura también de que la plataforma sea completamente funcional en dispositivos móviles, dado que muchos clientes compran desde sus teléfonos. La gestión de inventarios y stock: se mantiene una integración entre la plataforma online y el sistema de gestión de inventarios para garantizar que los productos estén disponibles y actualizados en tiempo real. Y por último la mejora continua: se realizan auditorías regulares para identificar áreas de mejora en la funcionalidad del sitio web, como la navegación, el proceso de pago o la usabilidad general.

2. Atención al cliente online

En primer lugar el soporte en tiempo real: se ofrecen canales de comunicación instantánea, como chat en vivo, para responder rápidamente a las consultas de los clientes sobre productos, precios, plazos de entrega, etc. El correo electrónico y formularios de contacto: se tiene un sistema de atención por correo electrónico donde los clientes puedan plantear preguntas o problemas y recibir respuestas detalladas. Las redes sociales: se gestionan las redes sociales de la empresa para interactuar con los clientes, responder



preguntas y proporcionar información sobre productos y promociones. El asesoramiento personalizado: se ofrecen recomendaciones personalizadas a los clientes sobre el mobiliario infantil que mejor se adapte a sus necesidades, ya sea por chat, correo o videollamada. La gestión de quejas y devoluciones: se tiene un sistema claro y eficiente para gestionar reclamaciones, devoluciones o cambios de productos, asegurando que los clientes se sientan atendidos y satisfechos. El seguimiento postventa: se realizan seguimientos después de la compra para asegurarse de que los clientes estén satisfechos con sus productos y ofrecer asistencia si es necesario.

Marketing y promoción

Gestión de redes sociales

Lo primero es la creación de contenido atractivo: se publican regularmente imágenes, videos y publicaciones que muestren los productos en uso, consejos de decoración infantil, tendencias y soluciones prácticas para padres y educadores. Interacción con la comunidad: se responden a comentarios, mensajes directos y consultas en redes sociales para crear una relación cercana con los clientes. Colaboraciones con influencers: trabajar con influencers especializados en maternidad, infancia o decoración para promocionar los productos y llegar a una audiencia más amplia. Publicidad digital: se diseñan campañas publicitarias en plataformas como Facebook, Instagram y Google Ads, segmentando al público objetivo (padres, escuelas, guarderías) según edad, ubicación e intereses. Análisis de métricas: se monitorea el rendimiento de las publicaciones y anuncios para ajustar las estrategias y maximizar el impacto.

Campañas de marketing

En primer lugar los lanzamientos de productos: Organizar eventos online o en tienda para presentar nuevas colecciones de mobiliario infantil, con demostraciones y descuentos exclusivos. Las promociones estacionales: diseñar campañas para fechas clave, como el inicio del curso escolar, Navidad o el Día del Niño, ofreciendo descuentos o paquetes especiales. El marketing de contenidos: crear artículos, guías o videos educativos sobre cómo elegir el mejor mobiliario infantil, la importancia de la ergonomía o consejos de decoración. Estos contenidos pueden compartirse en blogs, redes sociales o newsletters. El email marketing: enviar correos electrónicos personalizados a los clientes con ofertas, novedades y contenido relevante para mantenerlos informados y fidelizados. Los eventos y ferias: participar en ferias de mobiliario o educación infantil para aumentar la visibilidad de la marca y establecer contactos con potenciales clientes y socios.



Mantenimiento y gestión del local o instalaciones

Limpieza y mantenimiento

Primeramente la limpieza diaria: asegurar que las áreas comunes, como la sala de exposición, oficinas y almacenes, estén siempre limpias y ordenadas. Esto incluye barrer, fregar, limpiar ventanas y desinfectar superficies de contacto frecuente. Luego, el mantenimiento preventivo: realizar inspecciones regulares para identificar y solucionar posibles problemas, como reparaciones en iluminación, sistemas eléctricos, fontanería o climatización. La gestión de residuos: implementar un sistema eficiente para la recogida y reciclaje de residuos, promoviendo prácticas sostenibles. Por último la seguridad: Comprobar regularmente que los sistemas de seguridad, como alarmas, extintores y salidas de emergencia, estén en buen estado y cumplan con la normativa.

Equipamiento adecuado

En primer lugar el mobiliario funcional: asegurarse de que el local esté equipado con muebles adecuados para la exposición de los productos, como estanterías, mesas y vitrinas, que resalten el diseño y calidad del mobiliario infantil. La tecnología: disponer de equipos tecnológicos actualizados, como ordenadores, tablets, pantallas interactivas y sistemas de punto de venta, para facilitar las operaciones y la atención al cliente.

La zona de demostración: crear un espacio donde los clientes puedan interactuar con los productos, probando su funcionalidad y visualizando cómo encajarían en sus espacios.

El almacenamiento eficiente: Contar con áreas de almacenamiento organizadas para garantizar que los productos estén accesibles y en perfectas condiciones. Y la climatización e iluminación: asegurar que el local tenga una temperatura agradable y una iluminación adecuada que realce los productos y haga que el espacio sea acogedor para los clientes.