

PROPUESTA DE VALOR

	<u>ÍNDICE</u> 1. Presentación de la idea de negocio 2. Estudios de mercado 3. Análisis de la competencia y en qué nos diferenciamos 4. Necesidades que resuelve nuestra empresa 5. Dónde encontrar nuestra empresa 6. Marca y logo 7. Beneficios del renting de kits de iniciación en hobbies 8. Misión, visión y valores 9. Adecuación de los perfiles 10. Vídeo presentación 11. Líneas de nuestro producto 12. Precio 13. Redes sociales 14. DAFO 15. Integrantes del grupo
--	--

1-PRESENTACIÓN DE LA IDEA NEGOCIO

Borrow&Beyond nace de no querer desperdiciar los objetos que solemos utilizar, muchas veces para momentos puntuales, ya que muchas veces compramos porque creemos que lo necesitamos y acabamos guardando y no lo volvemos a utilizar más.

La idea de alquilar kits de iniciación para deportes y fotografía surge como respuesta a una serie de factores que convergen en un momento de creciente conciencia ambiental y cambios en los patrones de consumo.

La preocupación por el medio ambiente y la búsqueda de alternativas más sostenibles a la producción y consumo masivos ha impulsado la economía circular y la reutilización de productos. Alquilar en lugar de comprar reduce la demanda de nuevos productos, disminuye la generación de residuos y prolonga la vida útil de los equipos.

Al compartir los objetos se frena la producción y permite un uso más prolongado de los bienes cuando los demás lo pueden reutilizar.

Además, este tipo de negocio se enmarca dentro de la economía colaborativa o sharing economy. Esta tendencia se basa en compartir recursos y bienes entre particulares o empresas, en lugar de poseerlos de forma individual. Acceso en lugar de propiedad: Los usuarios acceden a bienes o servicios por un tiempo determinado, sin necesidad de comprarlos. Además, las personas pueden ganar dinero y espacio en casa trayéndonos sus productos.

Diseñado para las nuevas generaciones: Los Millennials y Centennials representan las primeras generaciones de nativos digitales, cuyas prácticas de consumo están siendo transformadas por un conjunto de factores sociales, demográficos, económicos y tecnológicos. En un contexto económico desafiante, donde la capacidad de ahorro se ve comprometida, estas generaciones han desarrollado una profunda conciencia ambiental. Además, valoran más la experiencia y la conexión social a través de las redes que la mera posesión de bienes materiales. Para ellos, disfrutar y compartir momentos significativos en el ámbito digital se ha convertido en una prioridad, redefiniendo así las dinámicas del consumo contemporáneo.

2-ESTUDIOS DE MERCADO

Al estudiar el porcentaje de personas que guardan cosas en casa que no utilizan y podrían alquilarse, hemos llegado a estos datos:

- En España, un **43%** de las personas encuestadas, dice que un espacio de su casa se ha convertido en un **depósito** de cosas que **no usan**.
- Un **70%** señaló haber guardado cosas que **no utiliza** desde hace **años**.

- Casi un **50%** admitió tener kits de sky, bici, máquinas de correr estáticas,... en su casa que no utilizan desde hace 5 años.

<https://dossiernet.com/articulo/una-de-cada-dos-personas-guarda-en-su-casa-objetos-que-no-usa-estudio-de-olx/6465>

3- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y EN QUÉ NOS DIFERENCIAMOS

COMPETENCIA	VALOR QUE OFRECEN	VALOR DIFERENCIAL DE NUESTRA EMPRESA
	Beneficios: Proporcionan un alquiler de electrodomésticos y dispositivos electrónicos.	Beneficios: Proporcionamos kits de hobbies para alquilar, no para la casa
	Beneficios: Proporcionan un alquiler y compra de maquinaria y dispositivos electrónicos.	Beneficios: Nuestros productos son para entretenimiento, no para hacer tareas
	Beneficios: Proporcionan un alquiler de herramientas y maquinaria.	Beneficios: Ofrecemos más variedad de objetos para alquilar.

4- NECESIDADES QUE RESUELVE NUESTRA EMPRESA

1- Ahorro económico. Muchas personas no pueden permitirse ciertos artículos que sólo necesitan ocasionalmente. Alquilar es más asequible que comprar.

2- Protección del medio ambiente: Fomentar la reutilización de recursos, reducir el desperdicio y reducir la necesidad de producir nuevos artículos.

3- Ganar variedad: permite a los usuarios obtener una gran cantidad de elementos que no necesitan de forma diaria.

4- Espacio del hogar: Muchas personas viven en espacios pequeños y no tienen espacio para guardar los artículos que utilizan ocasionalmente.

5- Probarlo antes de comprarlo: se recomienda probar el producto antes de comprarlo para ayudar a los consumidores a tomar decisiones más informadas.

6- Comunidad y colaboración: esto puede crear un sentido de comunidad al fomentar el intercambio de información y la colaboración entre los usuarios.

7- Menor consumo: Promover un estilo de vida más consciente reduciendo la dependencia del consumo constante de nuevos productos.

8- Comodidad: alquilar artículos específicos para un evento o proyecto puede ser más conveniente que comprarlos, especialmente si solo los necesita una vez.

5. DÓNDE ENCONTRAR NUESTRA EMPRESA

Nuestros productos se alquilarán en un local físico que tendremos en Valencia. A parte de que nuestros clientes pueden acceder a través de nuestra página web y app.

6. MARCA Y LOGO

Logo:



Hemos elegido el color marrón porque generalmente este color representa estabilidad, confianza, dependencia, cercanía, naturaleza, elegancia, seguridad, hogar, calidez, perfección, y honestidad, cosa que describe a nuestra empresa. En cuanto al colibrí y la flor, en conjunto representan a la naturaleza, ya que esta empresa es consciente del cambio

climático y el peligro que corren los diferentes hábitats. Además, el colibrí representa la alegría y la armonía, ya que nuestro deber es hacer feliz a nuestros clientes.

Eslogan:

"Alquila, usa, devuelve: Vive sin límites."

7. BENEFICIOS DEL RENTING DE KITS DE INICIACIÓN EN HOBBIES

- Este servicio de renting ofrece múltiples beneficios, como el hecho de que te permite experimentar una actividad con un kit de calidad antes de tener que invertir en ella.
- Puedes devolver el kit en caso de perder la afición sin haber tenido que gastar mucho dinero
- Promueve un estilo de vida más activo y entretenido sin tener que preocuparse por el dinero que se invierte en cada material de actividad.
- Se puede disfrutar de muchos deportes y actividades muy variadas, y además de reducir los costes, es mucho más sostenible.
- Es accesible ya que hay gente que no puede permitirse comprar un equipo nuevo y para ellos, alquilar es una mejor opción.
- No ocupa espacio en los hogares. Esto es un problema que afecta a muchos porque la mayoría de personas viven en pisos y no tienen espacio para almacenar los equipos.
- Es un negocio en el que se pueden utilizar las plataformas en línea y esto es muy útil, porque facilita los procesos de alquiler.

8. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

Misión

Nuestra misión es poner al alcance de todos los entusiastas los equipos y herramientas necesarias para explorar nuevas pasiones. Queremos que cada persona pueda vivir experiencias inolvidables y descubrir sus talentos, sin la necesidad de una gran inversión inicial.

Contribuimos a los siguientes ODS:



Visión

Ser la plataforma líder en alquiler de objetos, inspirando a las comunidades a adoptar un estilo de vida más sostenible y colaborativo, donde el compartir y la reutilización sean la norma. Queremos que la gente pueda llegar a sus pasiones, que poder disfrutar de lo que a uno más le gusta sea para todo el mundo.

Valores

1. Sostenibilidad: Promovemos prácticas que minimizan el impacto ambiental y fomentamos la reutilización de recursos.
2. Comunidad: Creemos en el poder de compartir y colaborar entre personas para construir conexiones más fuertes.
3. Accesibilidad: Hacemos que todo sea accesible para todos. Independientemente de su situación financiera.
4. Innovación: Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar nuestros servicios y adaptarnos a las necesidades de nuestros usuarios.
5. Responsabilidad: Promovemos el uso responsable de los recursos y protegemos nuestro planeta para las generaciones futuras.

9. ADECUACIÓN DE LOS PERFILES

Borrow&Beyond está formado por 4 chicas que quieren contribuir a que el mundo sea más sostenible.

Las cuatro estamos de acuerdo en que queremos cambiar el mundo o por lo menos ayudar a cuidarlo (evitando así el desperdicio de objetos poco usados). Además de ayudar a nuestros consumidores a ganar dinero.

1. **Malak:** Es el **Espíritu Ambicioso**. Es una chica muy competitiva, sabe lo que quiere y siempre busca el camino para lograrlo. Siempre nos ayuda a encontrar nuevas oportunidades para mejorar. Es proactiva y siempre se centra en querer hacernos superar a nosotros mismos.
2. **Zhiqing:** Es el **Espíritu Creativo**. Es una chica que disfruta creando cosas nuevas y detallista. Nos ayuda a ver las cosas desde diferentes perspectivas, acepta nuevas ideas y hace que no tengamos miedo a la hora de probar nuevas cosas.
3. **Nuria:** Es el **Espíritu Organizado**. Una chica a la que le gusta el orden y planificar las cosas. Lo cual es esencial para lograr los objetivos de la empresa.
4. **Diana:** Es el **Espíritu Reflexivo**. Ella siempre piensa en qué es lo mejor que se puede hacer, en las consecuencias de cada acción y en cómo mejorar. Le gusta ser creativa y evitar la monotonía de las cosas, lo que hace el trabajo más entretenido y productivo.

10. VIDEO PRESENTACIÓN

<https://www.youtube.com/watch?v=fPZgwQm5-WY>

11. LÍNEAS DE NUESTRO PRODUCTO

Tenemos diferentes “packs”, entre ellos el alquiler de kits de iniciación para diferentes hobbies y deportes que necesiten varios productos con precios elevados.

Categorías de renting de kits de iniciación en hobbies:

- 1) Kits de Iniciación Deportiva:
 - **Kit de ciclismo:** Bicicleta de montaña o de carretera, casco, luces, candado, guantes y bolsa para herramientas.
 - **Kit de yoga:** Esterilla, bloques de yoga, cinturón de estiramiento y una bolsa para el transporte.
 - **Kit de surf:** Tabla de surf, leash y bolsa de transporte.
- 2) **Kit de Fotografía:** Cámara, lente de 50mm, flash externo, difusores y reflectores.
- 3) Kits de Actividades al Aire Libre:
 - **Kit de camping:** Tienda de campaña, saco de dormir, esterilla.
 - **Kit de deportes de nieve:** Esquí, bastones, botas, casco, gafas de nieve y guantes
 - **Kit de observación de aves:** Binoculares, Guía de aves, Mochila de transporte
- 4) **Videojuegos:** Para Nintendo Switch y PlayStation

12. PRECIO

Como nuestros productos son para alquilar, por cada objeto que se nos otorgue nosotros vamos a dar a cambio un cupón que podrán canjear para alquilar un kit de lo que quieran. Los kits más demandados los compraremos nosotras mismas con la inversión inicial, y a medida que vayamos ganando popularidad, las donaciones que podamos recibir se canjearán por cupones de puntos, que se canjearán también por otros kits

13. REDES SOCIALES

Puedes encontrarlos en diferentes redes sociales como Instagram, X, Tiktok o YouTube, donde subiremos vídeos y fotos de nuestros productos, opciones de reseñas, diferentes secciones de comentarios y nuestro contacto de Whatsapp de atención al cliente (cuenta de empresa).



14. DAFO

Debilidades:

- No tenemos experiencia en ninguna empresa.
- Recursos limitados: pueden tener limitaciones en cuanto a capital, personal y equipo.
- Dependencia de proveedores: la calidad y disponibilidad de los kits dependerá de los proveedores.
- Conocimiento limitado del mercado: puede haber falta de conocimiento profundo sobre el mercado y la competencia.
- No disponemos de una app en la que puedas ordenar lo que necesites mediante esta.
- No hacemos entregas a domicilio.

Amenazas:

- Otras empresas de renting como 'Leroy Merlin'.
- Cualquier incidente relacionado con el uso de los kits (lesiones, accidentes) puede llevar a problemas legales y dañar la reputación de la empresa:
 1. *Seguro de responsabilidad civil:* Si un cliente se lesiona mientras usa algún equipo incluido en el kit o si el producto causa daño a la propiedad de un cliente. Este seguro cumpliría daños terceros si alguien resulta herido o su

propiedad se ve dañada debido al uso de los kits que vendemos, este seguro protegerá a nuestra empresa frente a reclamaciones por daños.

2. *Seguro de Daños a la Propiedad*: Este seguro cubre daños a la propiedad de la empresa (local o almacén) por razones como incendios, robos, vandalismo, desastres naturales, etc. También cubre si nuestro almacén o lugar de trabajo sufre algún tipo de daño que impida la continuidad del negocio.
 3. *Responsabilidad ambiental* (contribuyendo a las ODS): Nuestra empresa es consciente del cambio climático y tenemos la responsabilidad de cumplir con las normativas ambientales, ya que cumplimos con las leyes sobre el reciclaje de materiales o el manejo adecuado de productos desechables o peligrosos, además de garantizar que los kits que vendamos se puedan desechar de manera segura y no causen daño al medio ambiente.
 4. *Responsabilidad por cumplimiento fiscal*: Nuestra empresa tiene la responsabilidad de cumplir con las obligaciones fiscales, como el pago de impuestos, la correcta emisión de facturas y la declaración de ingreso.
 5. *Responsabilidad de Seguridad de los productos*: Ya que nos aseguramos de que los kits y sus componentes sean seguros para el uso previsto.
 6. *Responsabilidad de la protección de datos personales*: Nos aseguramos de que los datos de los clientes estén protegidos y que se cumpla con las leyes de privacidad.
 7. *Responsabilidad de dar Información precisa*: Siempre proporcionamos instrucciones y soporte claros y correctos.
- Eventos globales (pandemias, situaciones de emergencia) pueden interrumpir las operaciones o afectar la demanda de actividades al aire libre.
 - Cambios en las tendencias: los intereses de los consumidores pueden cambiar rápidamente.
 - Problemas logísticos: gestión del inventario, envíos y devoluciones.
 - Riesgos asociados al alquiler: pérdida o daño de los equipos.
 - Crisis económica: los cambios en la economía pueden afectar en la demanda de los servicios.

Fortalezas:

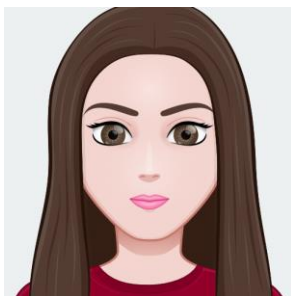
- *Área de especialización*: Brindar un mercado específico (como artículos de uso esporádico o herramientas especializadas) puede captar la atención de consumidores en busca de soluciones particulares que no son abordadas por otras compañías.
- *Transparencia*: Implementamos políticas claras sobre precios, condiciones de uso y mantenimiento de objetos, para generar más confianza en comparación con competidores que no son tan transparentes.
- *Calidad y cuidado*: Nos aseguramos de que todos los objetos estén en óptimas condiciones y reciban mantenimiento regular.
- Ofrecemos alternativas de *alquiler flexibles*, como la opción de alquilar por periodos cortos de tiempo.
- *Organizamos eventos comunitarios o actividades* que permiten a los clientes probar los objetos antes de alquilar, lo que puede atraer a más personas y fomentar la sensación de pertenencia.
- *Innovación en la oferta*: En nuestra página web y app, tenemos un 'Catálogo' donde vamos añadiendo novedades y así mantener a nuestros clientes al día.

- *Compromiso con la sostenibilidad:* Minimizamos residuos, por lo que atraemos a consumidores que están conscientes sobre el medio ambiente y que están dispuestos a gastar lo menos posible en la compra de objetos que suelen ser caros.
- *Conocimiento del público objetivo:* Al ser jóvenes, entienden las necesidades y preferencias de su generación.
- Ofrecer kits personalizados según las preferencias de los clientes nos puede diferenciar y atraer a más personas.
- Organizar eventos o talleres para probar los kits puede generar interés y atraer clientes potenciales.
- Utilizar plataformas digitales para promocionar tus kits y compartir experiencias de usuarios puede aumentar nuestra visibilidad.
- El modelo de suscripción para acceso a una variedad de kits puede fomentar la lealtad del cliente y generar ingresos recurrentes.
- Nos mantenemos atentas a las tendencias emergentes en hobbies y deportes para actualizar nuestro inventario y atraer a nuevos clientes.
- A través de nuestra web creamos contenido educativo, como tutoriales o guías, para ayudar a los clientes a sentirse más cómodos usando los kits y fomentar su uso.

Oportunidades:

- Ayudar a concienciar a la gente del problema que tiene el planeta. Ya que por eso creamos esta empresa.
- El alquiler promueve un consumo más sostenible, lo que puede atraer a clientes que valoran la eco-amigabilidad.
- La popularidad de actividades recreativas y hobbies ha aumentado, lo que puede traducirse en una mayor demanda de kits de iniciación.

15. INTEGRANTES DEL GRUPO



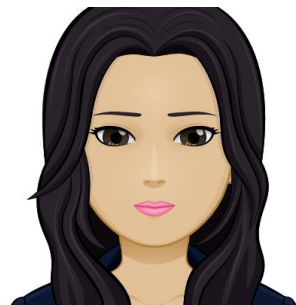
Nuria
Espíritu organizado
Directora de Recursos Humanos



Diana
Espíritu Reflexivo
Directora Financiera



Malak
Espíritu Ambicioso
Directora Ejecutiva



Zhiqing
Espíritu Creativo
Directora de Marketing

