

PROPUESTA DE VALOR**GrowChain®****ÍNDICE**

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 de la cadena de objetos
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 de negocio

En GrowChain buscamos reducir el impacto ambiental, ayudar a las familias a ahorrar y promover una economía circular sostenible. A través de un modelo innovador, ofrecemos packs de productos esenciales diseñados para cubrir las necesidades de los bebés en cada una de sus cinco etapas de desarrollo, desde los 0 meses hasta los 6 años.

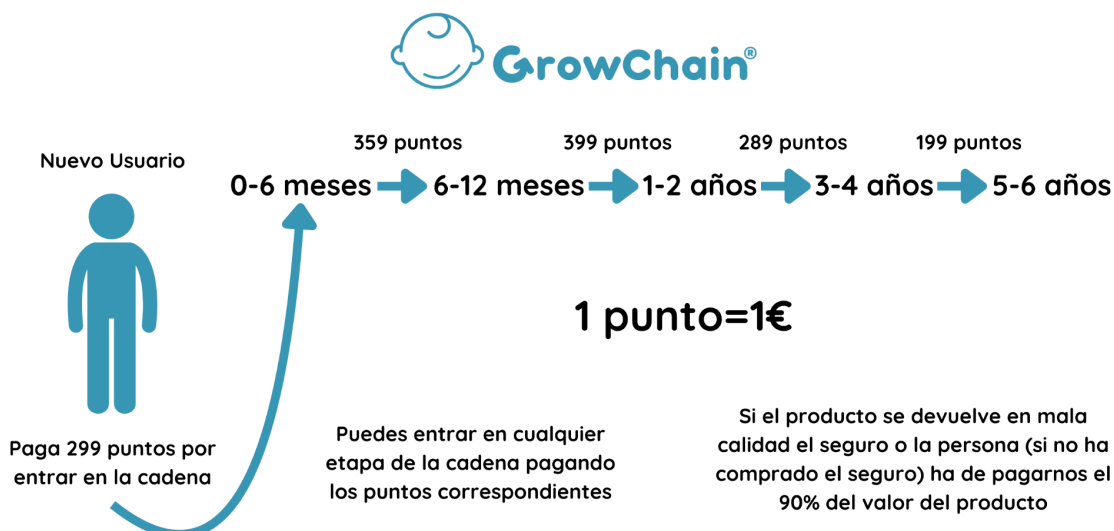
¿Cómo funciona GrowChain?

El concepto es simple, pero transformador. Nuestro servicio se basa en proporcionar packs por etapas que se ajustan a las necesidades específicas de los bebés según su desarrollo. Las familias pueden registrarse fácilmente y, al hacerlo, pagar una cuota inicial que les permite acceder al pack correspondiente a la etapa en la que se encuentra su hijo o hija.

Cuando los productos ya no son necesarios, las familias los devuelven. En GrowChain, nos encargamos de que cada producto pase por un control de calidad y un mantenimiento cuidadoso antes de enviarlo a una nueva familia. Gracias a este modelo, cada producto tiene una vida útil de 4 años, fomentando así la reutilización y reduciendo los residuos.

Para garantizar tranquilidad, ofrecemos un seguro opcional que protege tanto a las familias como a la empresa frente a posibles daños en los productos. Si las familias deciden no contratar el seguro, deberán abonar la diferencia correspondiente en caso de devolver productos en mal estado.

Finalmente nos asociaremos con la fundación [Proyecto Infans](#) que se dedican a ofrecer productos a niños y bebés menores de 6 años, cuando los productos de GrowChain acaben su ciclo de 4 años serán donados a esta asociación cerrando definitivamente la cadena.



¿Por qué elegir GrowChain?

Elegir GrowChain significa elegir un modelo más inteligente, sostenible y accesible. Nuestras soluciones permiten a las familias ahorrar más de un 50% por acceder a productos de alta calidad. Al mismo tiempo, contribuimos a reducir el impacto ambiental al implementar un modelo basado en la economía circular, donde nada se desperdicia y todo se reutiliza.

En GrowChain, no sólo proporcionamos productos; creamos un impacto positivo en las vidas de las familias y en el planeta.



2. Estudios de mercado

¿Por qué nace GrowChain?

España ha experimentado un cambio demográfico importante en la última década. [La tasa de natalidad ha caído significativamente, pasando de 454.648 nacimientos en 2013 a 322.098 en 2024, lo que supone una reducción del 29%.](#) Además, la edad promedio de los padres primerizos es de 31 años, lo que ha reducido la posibilidad de tener varios hijos, siendo la media actual de 1,12 hijos por familia.

Este descenso en la natalidad está vinculado al menor poder adquisitivo de las familias. Según datos recientes, [el coste del primer año de vida de un bebé supera los 7.000 euros,](#) de los cuales el 25% se destina a comida y pañales, y el restante 75% a otros productos. Esta situación ha hecho que muchas familias no puedan permitirse gastos elevados o actividades habituales como intercambiar productos con amigos o familiares.

En GrowChain nos centramos en contribuir a las necesidades básicas de las familias, especialmente en productos esenciales de descanso, transporte e higiene. Además, ofrecemos productos de entretenimiento, aunque estos no sean estrictamente necesarios

aportan un valor añadido a las familias. Nuestro modelo está diseñado para que las familias puedan ahorrar más de un 50% en comparación con la compra de productos nuevos.



3. Análisis de la competencia y en qué nos diferenciamos

NOMBRE	SERVICIOS QUE OFRECE	VALOR DIFERENCIAL GROWCHAIN
	Wallapop es una app, que permite a los usuarios comprar y vender artículos de segunda incluyendo productos para bebé. Dispone de una app gratuita que pone en contacto a compradores y vendedores locales para agilizar las transacciones de forma segura.	En GrowChain nos diferenciamos por nuestra forma de cubrir las necesidades de las familias primerizas, nos enfocamos en un solo nicho y eso nos permite explotarlo al máximo. El hecho de funcionar con una economía circular permite extender la vida útil de los productos todo lo posible y disminuir la huella de carbono.
	Bebeaway es una empresa que alquila productos para bebés en situaciones puntuales, incluidos los productos que ofrecemos en GrowChain.	En GrowChain tenemos un sistema de economía distinta, en la que ofrecemos los productos en etapas más largas, para el uso diario de las familias.

	Wallyboo es una plataforma online diseñada para padres, que facilita el intercambio de artículos de niños y bebés entre particulares, a través de la venta de segunda mano y del alquiler.	En GrowChain nos diferenciamos de Wallyboo por la forma en la que ofrecemos los productos, ya que tenemos una solución más estructurada y planificada para solucionar las necesidades de las familias a lo largo del tiempo, acompañándolas durante el proceso.
---	---	--

4. Necesidades que resuelve nuestra empresa

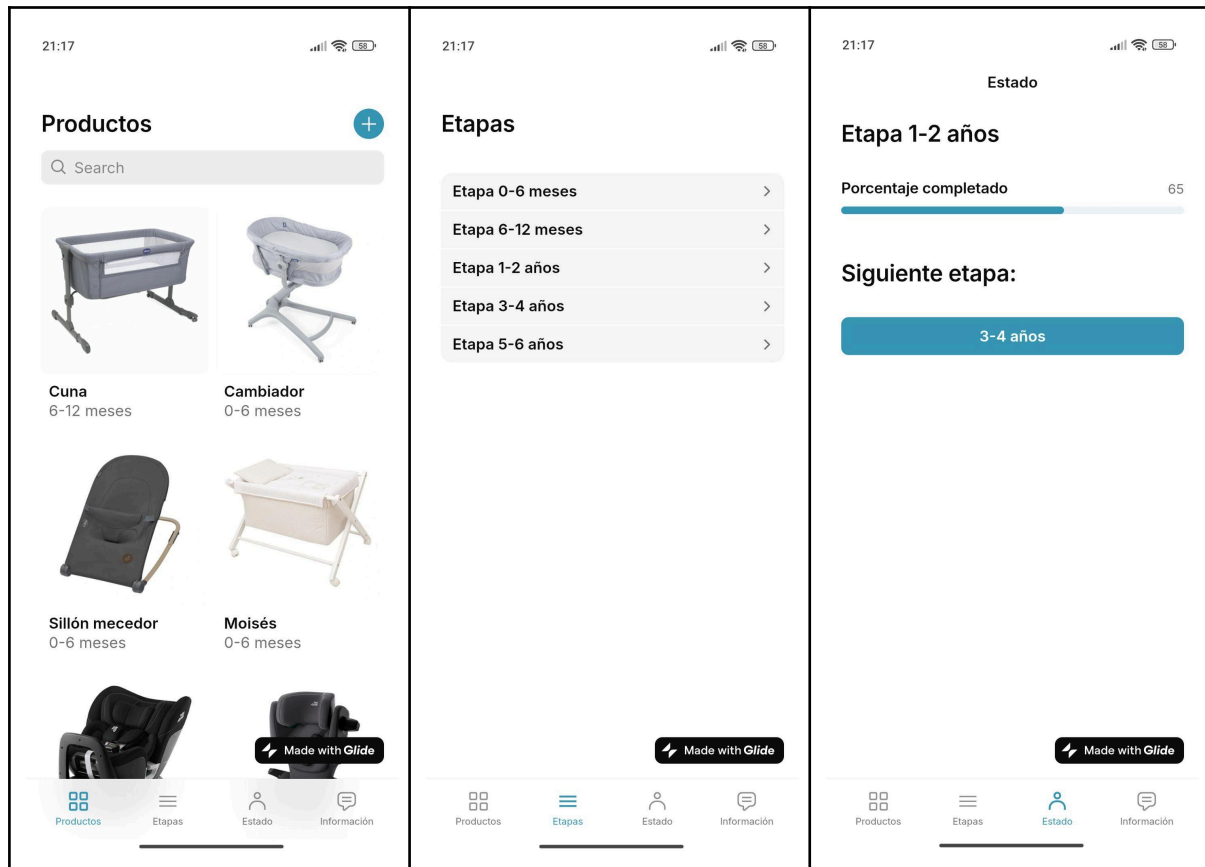
GrowChain ofrece una solución completa para los padres primerizos y las familias con hijos de hasta 6 años, ayudándolas tanto en sus necesidades económicas como ambientales. Por un lado, proporcionamos productos de calidad que han pasado por un proceso de revisión, lo que les permite ahorrar dinero en una etapa de grandes gastos. Pero no solo les ayudamos a ahorrar, sino que también les ahorramos tiempo, un recurso muy valioso durante los años de crianza, cuando los padres llevan un ritmo de vida bastante caótico. Nuestro servicio hace que no tengan que pasar horas buscando y comprando productos en diferentes sitios, y les da tranquilidad al acompañarlos en el proceso de crecimiento de sus hijos.



Al enfocarnos en la sostenibilidad y el ahorro, nos posicionamos como una opción atractiva para un público cada vez más consciente de su impacto ambiental. Nuestra empresa no solo ofrece productos, sino que también promueve un estilo de vida más responsable y consciente.

5. Dónde encontrar nuestra empresa

Puedes encontrarnos en redes como Instagram, TikTok y LinkedIn, con el usuario: @growchain_. Pero nuestra principal actividad se desarrolla en la app de GrowChain donde puedes acceder a la cadena, conocer las diferentes etapas y los productos que hay en cada una de ellas, ver tu etapa actual, resolver tus dudas acerca de GrowChain, ponerte en contacto con nosotros... Puedes descargarla para móvil o tablet desde este enlace: <https://growchain.glide.page>



6. Marca y logo

Nombre: GrowChain®

El nombre, en inglés, representa a la perfección nuestra empresa. Grow significa crecimiento y chain significa cadena. Con este nombre buscamos reflejar nuestra empresa, que se basa en un sistema de productos en forma de cadena (chain) mientras que acompañamos a los bebés durante su crianza (grow).

Hemos decidido el azul claro porque transmite calma, tranquilidad, descanso y confianza. Nos hemos decantado por un logo minimalista para transmitir sencillez y capacidad, buscando expresar un mensaje claro con la menor cantidad de elementos posibles. Si nos fijamos, en la palabra "GrowChain", la letra "G" parece una rueda de reciclaje, dándole así un doble significado al logo que, además, conecta con nuestros valores.



7. Beneficios de la cadena de objetos

En GrowChain, ayudamos a las familias a reducir sus gastos ofreciendo productos en excelente estado con un precio más económico. Al hacer que las familias puedan ahorrar una gran parte de los costes de criar un bebé fomentamos la natalidad, un problema real en España y cada vez más grave. Además, promovemos un estilo de vida más sostenible al impulsar la reutilización de productos, reduciendo la huella de carbono. Facilitamos una completa comodidad al ofrecer todo en un solo lugar, sin necesidad de buscar en diferentes tiendas. De esta forma, GrowChain no solo optimiza recursos, sino que también apoya a aquellos que valoran la sostenibilidad.

Contribuimos a la economía circular al extender la vida útil de los productos y reducir la cantidad de residuos generados. Al disminuir la demanda de nuevos productos, ayudamos a preservar los recursos naturales y a reducir el impacto ambiental.

Nos diferenciamos como una empresa innovadora y socialmente responsable, lo que nos permite destacar en un mercado cada vez más competitivo. Además, fomentamos la lealtad de los clientes mediante un servicio de calidad y valores alineados con los de nuestros usuarios, lo que impulsa las recomendaciones. Contribuimos a construir una marca fuerte con un propósito claro, lo que atrae a un público más amplio y comprometido.

8. Misión, visión y valores

Misión: Nuestra misión es promover una economía circular en el sector infantil, alargando la vida útil de los productos para bebés y ofreciendo una alternativa sostenible y económica al consumo tradicional. Queremos garantizar que cada bebé tenga acceso a artículos de alta calidad, sin que las familias deban sacrificar su economía. Ayudamos a reducir el impacto ambiental y facilitamos que las familias puedan disfrutar de cada etapa de la crianza sin preocuparse por grandes inversiones.



Visión: Nuestra visión es ser la plataforma líder en la reutilización circular de productos para bebés en nuestro país, transformando la manera en que las familias acceden y utilizan estos artículos. Imaginamos un futuro donde la circulación responsable de productos entre familias sea la norma, generando un impacto positivo tanto en el planeta como en la sociedad. Nos esforzamos por promover una economía circular y sostenible, facilitando que cada familia participe en un modelo más consciente, práctico y respetuoso con el medio ambiente.

Valores de la empresa

En GrowChain nos guiamos por valores que marcan todas nuestras decisiones y acciones. Uno de ellos es el respeto por el medio ambiente, buscando siempre reducir los residuos y cuidar los recursos naturales. También creemos en la solidaridad, ayudando y compartiendo con las familias que más lo necesitan. La confianza es otro de nuestros pilares, ofrecemos productos de calidad y un servicio transparente para que siempre recibas lo que esperas.

Además, nos preocupa un problema muy importante en España: la baja natalidad. Por eso, apoyamos y promovemos acciones que ayuden a las familias a crecer y a hacer frente a este gran reto.

En nuestra actividad, trabajamos activamente para contribuir a diversos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). A través del ODS 12: Producción y consumo responsables,

promovemos la reutilización y reducimos los residuos, impulsando un consumo más sostenible y consciente. Nuestro compromiso con la acción climática (ODS 13) se refleja en la reducción de la necesidad de producir nuevos productos, lo que ayuda a disminuir la huella de carbono y mitigar el cambio climático. En cuanto al (ODS 11): Ciudades y comunidades sostenibles, fomentamos prácticas responsables en las comunidades y apoyamos la creación de ciudades más verdes y sostenibles. Finalmente, contribuimos al (ODS 8): Trabajo decente y crecimiento económico, ya que nuestra actividad empresarial apoya el desarrollo económico local a través de la reutilización de productos.



9. Adecuación de los perfiles

GrowChain está constituido por tres integrantes del bachiller social, decididos a llevar a cabo este proyecto. En GrowChain todos los integrantes tenemos algo en común: las ganas y la convicción de llevar la empresa adelante. Aparte, a los tres nos interesa el mundo de la economía circular y de la posibilidad de darle una segunda oportunidad a los productos que ya no se aprovechan. Tras mucho pensar, dimos con la idea de GrowChain.

Estos son los miembros de nuestro equipo y en qué destacan y contribuyen cada uno:

- Carlos: Es el pilar del equipo. Tiene iniciativa y dirige el rumbo del proyecto
- Andreu: Es la mente creativa. Da ideas y sugerencias al equipo
- Pablo: Es la mente pensante. Ofrece salidas a posibles problemas.

10. Vídeo presentación

<https://youtu.be/latNjhRW6iQ>

11. Líneas de nuestro producto

El mercado de productos reutilizables está creciendo a una tasa compuesta anual (CAGR) del 5.56% en los próximos años, reflejando el cambio en las preferencias hacia opciones más sostenibles y económicas, impulsado por consumidores jóvenes preocupados por el medio ambiente y los costos.

El ahorro promedio para las familias al optar por la reutilización de productos puede superar el 30-50% del costo de comprar productos nuevos durante un año. Esto incluye grandes

ahorros en artículos de corta duración como carritos o sillas de coche, que generalmente son caros.

Más del 60% de los consumidores indican que la sostenibilidad influye en sus decisiones de compra, y el 73% de las familias jóvenes se muestran más dispuestas a adoptar modelos circulares que reduzcan su impacto ambiental.

Algunos productos, como sillas de coche o bañeras para bebés, suelen usarse durante un período corto (6-12 meses), mientras que otros, como carritos y juguetes educativos, tienen una vida útil más larga. Gracias a esto estimamos el tiempo de vida útil de cada producto y así ajustamos su valor dentro de la cadena según su estado. Con esto nos garantizamos recuperar la inversión inicial y generar beneficios, asegurando que cada producto cumpla su ciclo de vida de forma sostenible y rentable.

La reutilización de productos pueden reducir significativamente la huella de carbono. Por ejemplo, reutilizar un carrito de bebé puede disminuir hasta un 50% las emisiones relacionadas con su fabricación, mientras que el modelo de economía circular permite prolongar la vida útil de cada artículo.



Productos según las etapas:

Producto	0-6 meses	6-12 meses	1-2 años	3-4 años	5-6 años
Cuna		X	X		
Bañera/Cambiador	X	X			
Sillón mecedor	X	X			
Moisés	X				
Silla de coche (40 a 125 cm)	X	X	X		
Silla de coche (100 - 150 cm)				X	X
Carrito	X	X			
Silla Ligera			X	X	
Portabebés	X	X			
Trona		X	X		
Andador		X			
Cama infantil				X	X
Triciclo			X		
Bicicleta				X	X
Patinete					X

12. Precio

En GrowChain ofrecemos productos de calidad para cada etapa del desarrollo infantil, con precios ajustados para que las familias puedan acceder a ellos de manera económica y sostenible. A continuación, detallamos los precios de alquiler para cada etapa:

1. Primera etapa (0-6 meses): 299€
2. Segunda etapa (6-12 meses): 359€
3. Tercera etapa (1-2 años): 399€
4. Cuarta etapa (3-4 años): 289€
5. Quinta etapa (5-6 años): 199€

Al alquilar los productos en lugar de comprarlos, las familias pueden ahorrar más de un 50% en total. Además, con esta opción, contribuyen activamente a la sostenibilidad al extender la vida útil de los productos y evitar que terminen en vertederos o incineradoras. De esta forma, no sólo ahorran dinero, sino que también participan en un modelo de economía circular que reduce el impacto ambiental y fomenta el cuidado del medioambiente. En GrowChain, nuestro compromiso es con las familias y con el planeta.

13. Redes sociales

En cuanto a las redes sociales, queremos llegar a un público Español. Nuestro objetivo aquí es dar a conocer nuestra empresa y nuestros servicios, para más tarde captar nuevos clientes y convertirlos en usuarios. La estrategia en redes que seguiremos para cumplirlo será la siguiente:

En TikTok, nos encargaremos de llegar al máximo público posible mediante vídeos cortos sobre bebés y su crianza que retengan la atención de los viewers. Desde TikTok los dirigiremos a Instagram donde crearemos una comunidad más sólida. En Instagram también publicaremos contenido similar al de TikTok para captar viewers (reels), pero sobre todo contenido más serio hablando de nuestros valores y de la empresa (posts y stories). De esta manera, convertimos a los viewers en seguidores de nuestra marca que pueden llegar a estar interesados en formar parte de nuestra cadena.



14. DAFO

En GrowChain, reconocemos diversas debilidades que podrían afectar nuestro desempeño. Una de ellas es la percepción de la calidad de los productos de segunda mano, ya que algunos consumidores podrían mostrar desconfianza, a pesar de que garantizamos que

todos nuestros artículos se encuentran en excelente estado. Otra de las debilidades podría ser la logística, ya que la gestión de la recogida, limpieza y entrega de los productos requiere de una organización eficiente para asegurar que todo el proceso se realice de manera adecuada.

Entre las amenazas que enfrentamos, la competencia es una de las más significativas, ya que existen otras empresas dedicadas a la venta de productos de segunda mano para bebés. Sin embargo, no hay ninguna tan diferencial como esta.

A pesar de estas dificultades, GrowChain también tiene varias fortalezas que nos posicionan de manera favorable en el mercado. En primer lugar, nuestro impacto ambiental positivo es cada vez más valorado por los consumidores, ya que contribuimos a reducir la generación de residuos y el consumo de recursos naturales. También ofrecemos un ahorro económico al poner a disposición productos de calidad a precios más accesibles, lo que atrae a un amplio segmento del mercado. Además, contamos con un potencial de crecimiento significativo, dado que existe una creciente demanda de productos sostenibles y económicos, especialmente en el sector infantil.

Por último, identificamos varias oportunidades para seguir expandiéndonos. La creciente conciencia ambiental entre los consumidores representa una gran ventaja para nuestro negocio, ya que cada vez más personas buscan alternativas responsables con el medio ambiente. Además, las colaboraciones con hospitales, maternidades, tiendas de bebés y otras empresas afines pueden ampliar nuestro alcance y aumentar la visibilidad de nuestra marca.

15. Integrantes del grupo

Somos Andreu, Pablo y Carlos

- Andreu: CMO y CHRO
- Pablo: COO y CTO
- Carlos: CEO y CFO