

PROPUESTA DE VALOR

Antes de decidir cuál iba a ser nuestro producto, realizamos una lluvia de ideas con la intención de resolver la siguiente cuestión: ¿hay algún problema existente que pueda ser resuelto con algo simple?.

Identificación del problema

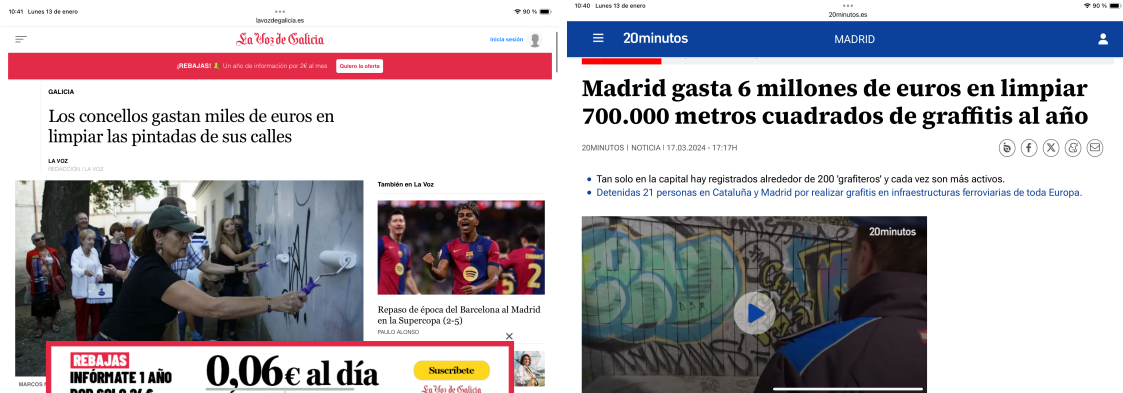
El problema con el que se encuentran numerosos jóvenes, que buscan expresarse de manera artística, y familias es la falta de productos accesibles y seguros para practicar graffiti. Los aerosoles convencionales son permanentes, difíciles de quitar de la ropa y en muchos casos pueden ser tóxicos; además de que al ser permanentes pueden dañar construcciones tanto públicas como privadas.

PROBLEMA ACTUAL	NUESTRA SOLUCIÓN
toxicidad de los materiales	spray seguro y no tóxico
permanencia en superficies	pintura removible
daños a construcciones ajenas	alternativa sostenible no dañina

Impacto social y económico del graffiti tradicional

Cada año los ayuntamientos de numerosas ciudades de todo el Estado español se gastan miles de euros en borrar y tapar graffiti no autorizados. Nuestro spray contribuye a reducir estos gastos al fomentar prácticas sostenibles y no permanentes.

Estos son solo algunos ejemplos de las numerosas noticias que son publicadas cada año relacionadas con el gasto económico que suponen los aerosoles tradicionales.



Diferenciación del producto

Nuestro spray de graffiti resuelve todos los problemas anteriores al ofrecer una alternativa innovadora y sostenible. Este producto permite la práctica de este tipo de expresión de manera que pueda ser borrado sin dañar el medio, fomentando el arte urbano sin comprometer el entorno.

Centrándonos más en lo que ofrecemos, podemos asegurar que somos los primeros en asegurar un spray de pintura completamente removible y que no es tóxico, siendo ideal para su uso tanto con niños como con principiantes, ya que permite su manipulación y corrección sin tener consecuencias permanentes.

CARACTERÍSTICAS	DESCRIPCIÓN
Seguridad	No tóxico/seguro para niños
versatilidad	Ideal para principiantes y artistas ya establecidos
Sostenibilidad	Libre de químicos dañinos/bajo impacto ambiental
Personalización	Diseños únicos para cada grupo de clientes

Estrategia de ventas

Además, tiene dos tipos de diseño distintos, y por tanto tener una variación entre los precios de las gamas diseñadas para niños, con diseños únicos en cada bote y una plantilla incluida, y para gente que busque la expresión y crítica mediante el arte, siendo estos más simples y monocromáticos.

Los sprays para niños contarán con ilustraciones fantásticas relacionadas con la mitología, para estimular su creatividad. Los diseños para artistas, tendrán un diseño más sobrio y minimalista, en tonos monocromáticos.

diseño del producto

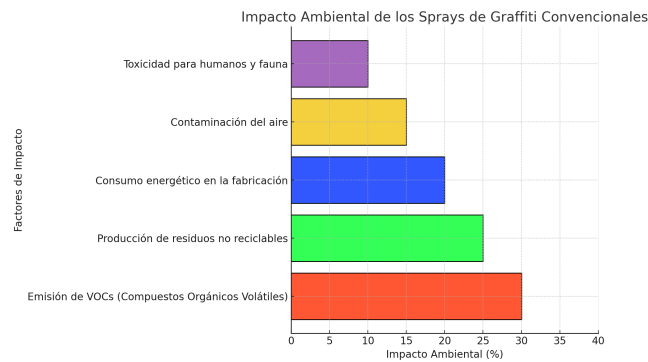


diseño de las plantillas



Por último, prometemos un bajo impacto en el medio ambiente al no depender de productos químicos que puedan resultar dañinos.

Gráfico del impacto ambiental



Nosotros vamos a dedicar nuestro producto tanto a familias, así como padres que buscan productos seguros para fomentar la creatividad en sus hijos o familiares más pequeños, como a jóvenes, que busquen expresarse sin dañar el medio ni cometer errores permanentes. También nos gustaría expandir nuestros productos hasta instituciones que buscan herramientas seguras para enseñar arte urbano en un entorno controlado.

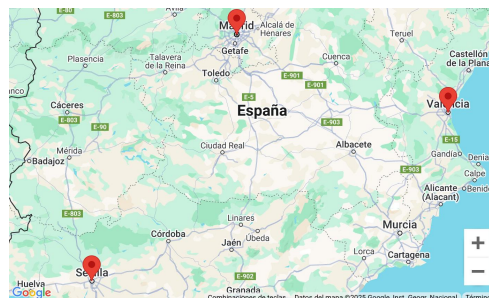
Valor añadido

El valor añadido que aportamos a nuestros clientes es: primero a las familias les ofrecemos la tranquilidad al usar un producto lavable y no tóxico, a los jóvenes artistas la libertad de experimentar y crear sin temer a equivocarse. El valor que ofrecemos a la sociedad en general, es la reducción de conflictos relacionados con el graffiti en espacios inadecuados. Por último, para el medio ambiente, ofrecemos una alternativa sostenible frente a los aerosoles tradicionales.

Estrategia comercial

Nuestra estrategia comercial se basa en presentar el producto de diferentes maneras dependiendo de la edad, así como variar el diseño mismo del aerosol. Además, nuestras ventas van a estar distribuidas tanto en tiendas de arte como en tiendas online (como Amazon) y en jugueterías.

Mapa de distribución



Nuestros botes serán fáciles de identificar según su gama de colores, identificando cada una con un ser mitológico en el caso de los botes para niños; y contaremos con ediciones limitadas para coleccionistas o temporadas, como navidad.



lata edición navidad

Calendario de lanzamiento

FASE	DURACIÓN
Investigación y desarrollo	3 meses - 4 meses
Desarrollo de prototipos	2 meses
Validación y ajuste	2 meses
Lanzamientos	1 mes

Estimación de ventas

Para realizar la estimación de ventas hemos tomado como referencia a montana colors, con la ayuda de diversas fuentes hemos aproximado las ventas de esta empresa a 18 millones en 2023. siendo una empresa de menor capacidad, hemos calculado que podríamos conseguir un 0,03% de su mercado en el primer año.

suposiciones iniciales:

- precio unitario de 7€
- porcentaje de mercado captado estimado: 0,03%

- crecimiento anual: 10% , reflejando un crecimiento moderado acorde con nuestras capacidades.
- ventas físicas en el primer año del 70%

Resumen de los primeros años

AÑO	BOTES VENDIDOS	INGRESOS ESTIMADOS	COMENTARIOS
1	5.000	35.000€	Entrada al mercado, distribuido en jugueterías, tiendas de arte y online.
2	5.500	38.500€	Expansión en el mercado nacional e introducción de ediciones limitadas.
3	6.050	42.350€	Consolidación de marca y aumento de ventas online.
4	6.655	46.585€	Lanzamiento en mercados internacionales.
5	7.320	51.240€	Establecimiento como líder en el segmento de sprays sostenibles.

Totales en 5 años:

- Botes totales: 30.525
- Ingresos totales: 213.675€
- Ventas físicas: 18.025 botes