



ANDA CON NOSOTRAS

Alessia Gimeno, Natalia Ponce y Emma Munera



Índice



Proposición de valor



Problemas y soluciones



Segmentación de mercado



Sociedades clave



Fuentes de ingreso



Canales de distribución y comunicación



Sociedades clave



Fuentes de ingreso



Canales de distribución y comunicación



Recursos clave

Proposición de valor

Factor cualitativos

CARACTERÍSTICAS HABITUALES

Asiento
cuatro ruedas
respaldo
cesta
frenos
plegable
ligero.

Factor cualitativos

CARACTERÍSTICAS AÑADIDAS

Luz blanca
Luz roja para en caso de
emergencia
Altavoz bluetooth
Un paraguas unido al
manillar
Motor ligero y pequeño
situado debajo del asiento

Factor cuantitativo

PRECIO

Su precio varía entre 100
y los 150€.

Problemas y soluciones

PROBLEMA

- **Problemas físicos:** Fatiga, dolor o incomodidad por el esfuerzo, limitación en la movilidad, sentimientos de dependencia, lesiones adicionales.
- **Problemas del andador:** Pérdida de ajuste en la altura y desgaste de ruedas.

SOLUCIÓN

Para la fatiga, incomodidad por el esfuerzo o las limitaciones en la movilidad: asiento y motor.

Para los sentimientos de dependencia: todos ya que el usuario/a dejaría de depender de un acompañante cuando se canse porque tiene en asiento y el motor, cuando llueve por que tiene el paraguas, cuando sea de noche o esté anocheciendo por las luces blancas, o cuando necesite ayuda podrá contactar con las personas gracias al botón de emergencias además que será visible por las luces rojas que se encienden en caso de emergencia.

Y para los problemas del andador: se podrá ajustar a la altura del usuario/a que lo utilice y vendrán 2 ruedas de recambio junto al andador.

Segmentación de mercado

Usuarios de la tercera y mediana edad.

Usuarios que buscan mayor independencia.

Usuarios preocupados por las caídas.

Personas con movilidad reducida .

Usuarios activos que necesitan un andador funcional.

Cuidadores o familiares de personas con movilidad reducida.

Recuperación postquirúrgica o lesiones.

Uso en exteriores o a largo plazo

farmacias y ortopedias

Pacientes con accidentes cerebrovasculares.

Fuentes de ingresos

En Anda con nosotras tenemos dos tipos diferentes de fuentes de ingreso:

- Ingresos por pago único:
Se generan cuando un cliente paga el total del precio de un andador en una sola transacción.

- Ingresos por pagos recurrente:
Proviene de pagos regulares o periódicos que un cliente realiza por un andador a lo largo del tiempo.



Canales de distribución y comunicaciones



Es importante mantener a los clientes al tanto y resolver sus dudas rápido.

Tener una web para comprar online y ofrecer atención personalizada hace que las ventas sean más fáciles.

La distribución, ya sea con agentes o plataformas online y un buen sistema de envíos, garantiza entregas rápidas.

Todo esto mejora la experiencia de compra para farmacias y ortopedias.



Relaciones con los clientes

Para mantener a los clientes fieles, Anda Con Nosotras debe ofrecer:

- Productos de calidad.**
- Buena atención postventa.**
- Ofrecer descuentos y recompensas.**
- Facilitar la compra online y ampliar la disponibilidad en farmacias y ortopedias.**
- Enviar encuestas para recibir feedback.**
- Colaborar con asociaciones solidarias y adaptarse a las nuevas necesidades del mercado.**

Recursos clave

**PARA QUE NUESTRO PROYECTO FUNCIONE ANDA CON NOSOTRAS
TIENE ESTOS RECURSOS CLAVE:**

- Diseño Ergonómico y Funcional.
- Materiales de Alta Calidad.
- Sistemas de Seguridad.
- Usabilidad y Adaptabilidad.
- Ergonomía del Usuario.
- Estética y Diseño.
- Pruebas y Certificaciones.
- Costo y Accesibilidad.
- Soporte Postventa.
- Feedback del Usuario.

Actividades clave:

Diseño técnico y optimización

Selección de materiales

Fabricación de prototipos

Recopilación de retroalimentación

Pruebas de usuario

Iteración del diseño

Gestión de calidad y seguridad

Creación de una red de distribución

Plataforma de ventas en línea

Marketing y visibilidad

Costes

100.000 personas con dificultad de movilidad hay en la comunidad Valenciana.

Primer año nos centraríamos en aproximadamente 28.782 personas, nuestra cuota de penetración es de 2877 ventas las cuales hemos dividido entre 20 que son los días laborales en un mes, 4 que son las semanas de un mes y 12 que son los meses del año para saber cuánto tendríamos que vender.

En 20 días sería conveniente vender 240 unidades.

Cada día tenemos previsto unas ventas de 12 unidades.

Hemos pensado que propondríamos nuestra idea a un proveedor para que la fabrique que en este caso sería Cecotec.

Objetivo: Vender el producto a 600€ para obtener un 0,2915 de margen.

Después calculamos el activo corriente, pasivo corriente y suministros, salarios alquiler...

Hacemos la cuenta de pérdidas y ganancias Almacén situado en Vara de Quart a 3400€, multiplicado por los meses del año, después hacemos el mismo proceso con luz, agua, seguros, publicidad, salarios y seguridad social, materiales de papelería sobre todo y otros gastos. Todos es un total de 333.549€ y le restamos los gastos financieros que son 7956€, que vienen de los impuestos. Nuestros impuestos sobre el beneficio son 65.118€ y el resultado neto es 260474€, beneficio que ganamos el primero año.

Umbral de rentabilidad es de 973, unidades que deberíamos vender.

En nuestro caso hemos decidido que vamos a vender 2877 unidades.

Costes

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL DE ANDA CON NOSOTRAS

PLAN DE INVERSIONES

Concepto	Importe	%
Activo no corriente		
Instalaciones	20.000 €	11,90%
Maquinaria	10.000 €	5,95%
		0,00%
Mobiliario	1.600 €	0,95%
Equipos informáticos	4.100 €	2,44%
Aplicaciones informáticas	2.300 €	1,37%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	38.000 €	22,62%
Activo corriente		
Existencias iniciales	100000	59,52%
Tesorería	30000	17,86%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	130.000 €	77,38%
TOTAL INVERSIÓN	168.000 €	100,00%

PRODUCTO

ESTRUCTURA	120,00	
BATERIA	80,00	
MOTOR	100,00	
LUCES	20,00	
PULSOMETRO	50,00	
BOTON SOS	30,00	
PARAGUAS	25,00	
TOTAL COSTES PRODUCTO	425,00	
TRANSPORT	15,00	

0.2915 MARGEN 29% PC/1-M 599.86

PLAN DE FINANCIACIÓN

Concepto	Importe	%
Patrimonio Neto		
Capital Social	60.000 €	35,71%
Subvenciones	3.000 €	1,79%
Reserva Legal	3.005 €	
TOTAL PATRIMONIO NETO	63.000,00 €	37,50%
Pasivo		
PASIVO NO CORRIENTE		
Deudas l/p	97.044 €	57,76%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	97.044 €	57,76%
PASIVO CORRIENTE		
Deudas c/p	7.956,00 €	4,74%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7.956,00 €	4,74%
TOTAL PASIVO	105.000,00 €	62,50%
TOTAL FINANCIACIÓN (PASIVO Y PATRIMONIO NETO)	168.000,00 €	100,00%

287932,26

VENTAS	uds	monetario
DIA	12	€ 7.198,31
20 MES 20 DIAS	240	€ 143.966,13
12 AÑO	2880	€ 1.727.593,51

Costes

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Ingresos obtenidos por las ventas	€ 1.727.593,51	100,00%
Gastos de explotación	€ 1.224.000,00	70,85%
MARGEN BRUTO	€ 503.593,51	29,15%
Gastos de estructura	€ 162.443,94	9,40%
Amortización inmovilizado	€ 7.600,00	0,44%
Resultado antes de intereses e impuestos	€ 333.549,57	19,31%
Gastos financieros	€ 7.956,00	0,46%
Resultado antes de impuestos	€ 325.593,57	18,85%
20% Impuestos sobre el Beneficio	€ 65.118,71	3,77%
RESULTADO NETO	€ 260.474,86	15,08%

Gastos de estructura	€ 162.443,94
salarios y Seguridad Social	€ 76.068,00
Alquileres	€ 40.800,00
Suministros (Luz, Agua)	€ 1.800,00
Seguros	€ 1.000,00
Campañas de publicidad	€ 17.275,94
Material	€ 500,00
Otros gastos	€ 25.000,00

Q*	972,46	UNIDADES
Q* ECONÓMICO	583.341,12 €	

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Importe (€)

1. INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	
Ventas de mercaderías	
Prestaciones de servicios	
2. GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Aprovisionamientos	
Compras (consumos) de mercaderías	
Gastos de personal	
Salarios y Seguridad Social	
Otros Gastos de Explotación	
Luz, agua, alquileres, reparaciones.	
Amortización del inmovilizado	
A. RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1-2)	
3. INGRESOS FINANCIEROS	
4. GASTOS FINANCIEROS	
B. RESULTADO FINANCIERO	
C. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	
5. Impuesto sobre el beneficio*	
RESULTADO DEL EJERCICIO (C-5)	

LOCAL

[Alquiler de Local en calle dels Traginers, 14, Vara de Quart, València — idealista](#)