



ZaliCart es un producto que propone dar una nueva visibilidad de forma sostenible y saludable a los carritos de compra. Su objetivo es abastecer a los supermercados de un mejor modelo de compra, óptimo para los más jóvenes e incluso para los más mayores también. Nuestro logo es sencillo, muestra solamente lo indispensable, la esencia del producto, algo novedoso y moderno pero que a la vez muestra simpleza ya que se puede reconocer rápidamente a que va dedicado el proyecto.

Nuestra misión es evolucionar un producto de toda la vida, que se usa a menudo en la vida cotidiana, con un nuevo sistema completamente funcional y útil. Queremos crecer poco a poco complementando los carritos de los supermercados de nuestro producto y hacerle la vida más fácil a la población. Nuestros valores se basan en cooperación, sostenibilidad, un hábito de vida saludable y la empatía.

PROPOSICIÓN DE VALOR

“Zalicart” es un sistema de mejora a los carritos de compra convencionales diseñado para implementar una moderna experiencia de uso. Consiste en implementar una pantalla que ofrezca a los clientes del supermercado un seguimiento de todos los productos que vayan añadiendo a su carrito, mostrando información importante, como su precio, promociones u ofertas activas y lo más importante, el valor nutricional. Con esto queremos que la población comience a darse cuenta de que la alimentación lo es todo, y que de esta manera puedan ver lo que realmente comen de forma mucho más intuitiva, con el objetivo de que la gente lleve a cabo una vida mucho más saludable. Además, el carrito contará con unos sensores avanzados, los cuales permitirán identificar automáticamente el producto solo con ponerlo dentro del carro, gracias a su increíble sistema. Complementaremos a todo esto con una aplicación, en la que hay que estar registrado. En esta, podrás meter tu tarjeta de crédito o débito, de forma que puedas pagar los productos añadidos al carro, de forma automática, rápida y sencilla. Además, la aplicación tendrá una interfaz moderna e intuitiva en la que podrás crear tu propia cesta de la compra, y a medida que el carrito

detecte los productos que estás metiendo, se tacharan automáticamente de tu lista. Queremos volver a recalcar, que donde apostamos que este producto va a funcionar completamente es en la función de mostrar su valor nutricional ya que queremos promover un hábito saludable de vida y además facilitarle la compra a las personas que quieren tener una dieta equilibrada y saludable. Esta será una función clave.

Nuestro objetivo es rediseñar los carritos de compra que ya poseen los propios supermercados para así reutilizarlos, de manera que no gastaremos materiales de más y contribuiremos al cuidado del medio ambiente. Con este producto innovador y sostenible buscamos ahorrar algo tan valioso como el tiempo, que a día de hoy es algo muy demandado. En cuanto a los supermercados, les ayudaremos a ahorrar dinero, pues queremos que con la compra de nuestro carrito puedan reducir los costes de material y personal a largo plazo.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro producto está destinado a los compradores de los supermercados, aunque los que adquieran nuestro sistema serán los supermercados.

En concreto nuestro producto va dirigido principalmente a supermercados a gran o mediana escala, primeramente a Alimerka que será nuestro socio, ya que los pequeños no tendrían suficiente presupuesto como para implementar este sistema. Además los supermercados grandes podrán reducir costes a largo plazo, ya que gastarán mucho menos en cuanto a salario de cajeros, cajas... aunque no queremos que todo esto desaparezca, ya que es probable que haya gente que no este agusto con este nuevo sistema, de forma que la manera de pagar tradicional seguirá activa, pero en una menor escala.

En cuanto a los consumidores indirectos, es decir, los clientes de los supermercados, serán generalmente gente joven, gente que esté acostumbrada a las nuevas tecnologías y gente que quiera dar un paso adelante en la innovación de nuestras vidas. Personas mayores que no tengan un control fluido de la tecnología, tendrán disponibles las cajas tradicionales, que como ya hemos mencionado, seguirán activas para este tipo de clientes.

SOCIEDADES CLAVE

Nuestros principales socios serán las empresas que nos ayuden a la producción del sistema. En primer lugar, la empresa que proporcione los materiales necesarios para la composición del producto, para ello hemos pensado en la empresa asturiana Asturselec, una empresa de material eléctrico, que se especializa en dicho suministro para proyectos. También necesitaremos un grupo de informáticos que sepan utilizar esos materiales para crear el sistema inteligente con su correcto funcionamiento, e incluso que nos ayuden a programar la aplicación. Y por último, es necesaria la ayuda de un grupo de trabajadores que instalen nuestro producto en los carritos de la compra de los supermercados. Para la creación de los sistemas tecnológicos y su instalación en los supermercados, hemos pensado en la subcontratación de la empresa asturiana Sodeco.

Aparte de los socios que necesitamos para realizar el sistema, también hemos pensado en contar con un supermercado como socio. Este será Alimerka, ya que al ser un supermercado regional, creemos que es una buena idea para comenzar y hacernos a conocer de forma progresiva, sin optar a algo grande desde primera instancia. Por ello, el primer supermercado al que intentaremos llegar será Alimerka, haciéndoles así nuestros socios.

Todos esto, es importante para nosotros porque, como desarrolladores de la idea, no tenemos los conocimientos ni habilidades necesarias para llevar a cabo lo que este proyecto conlleva, y necesitamos a Alimerka para hacernos a conocer poco a poco y asegurarnos unos ingresos de manera temprana, para poder ir generando más dinero y acabar mejorando tanto la expansión del sistema como el desarrollo de este.

Por ahora nosotros solo gestionamos la empresa, temas financieros, publicidad y relaciones públicas. El resto (producción, montaje y mantenimiento) lo subcontrataríamos a una empresa externa en este caso Sodeco.

FUENTES DE INGRESOS

Primero de todo, nuestro principal socio Alimerka, tendrá que pagar la instalación de todo el sistema, que será instalado en su carritos de manera que no desperdiciaremos materiales para hacer más, usaremos los que ya tienen, la aplicación integrada será totalmente gratuita tanto al supermercado como a los clientes. Nuestro principal objetivo como empresa no es sacar beneficio con la instalación, sino que queremos ahorrar dinero al pagarlo ellos. Así nos quitamos un coste de encima.

Como fuentes de ingreso tendremos dos, una fija y una variable:

En cuanto a la fija, será la cuota mensual que nos tendrán que pagar de manera que nos aseguramos un ingreso. Hemos decidido que como primer pago, podemos hacerles un pequeño descuento ya que se encargan ellos de pagar la instalación. A medida que pase el tiempo, se podrán hacer negociaciones en cuanto a la subida del precio de la cuota.

PRIMER PAGO: 750€ por supermercado.

750 x 65 supermercados Alimerka donde será instalado el sistema: 48.750€ al mes

SIGUIENTES PAGOS: A medida que pase el tiempo, el precio irá subiendo de manera progresiva dependiendo de cómo vaya funcionando el proyecto.

En cuanto al ingreso variable, estamos hablando del 1% de cada compra realizada mediante nuestro sistema. De esta manera, este ingreso dependerá bastante no solo del triunfo de nuestro sistema, también del éxito del supermercado.

Estimación de ganancias de Alimerka al año: 780.000.000€ (Facturación 2023)

Estimamos que durante el primer año, solamente el 30% de la gente que compre en Alimerka usará nuestro sistema. Por tanto: $780.000.000€ \times 30\% = 234.000.000€$ facturados en un año mediante nuestra app de manera estimada. Hablando del 1% que nos llevaríamos sería un ingreso de: $234.000.000€ \times 1\% = 2.340.000$ euros en un año, cosa que serían unos 195.000€ al mes.

Creemos que en los años posteriores, cuando nuestro sistema se haga más conocido el porcentaje de personas que lo utilicen será considerablemente mayor, alrededor de un 50% de los compradores de Alimerka. Así que la estimación de los ingresos sería: $780.000.000€ \times 50\% = 390.000.000$ al año mediante nuestra app, lo que da $390.000.000 \times 1\% = 3.900.000$ para nuestra empresa. Esto son unos 325.000€ al mes.

Y a medida que crezcamos, puede ser que otros supermercados se vayan interesando en implementar nuestro sistema en sus establecimientos, lo que nos sumaría más gastos pero a su vez más ingresos aún, sobre todo hablando de supermercados a gran escala nacional o global. Pero esto solamente son especulaciones.

Concepto	Primer Año (Estimación)	Segundo Año (Estimación)
Ingreso Fijo (Cuota mensual por supermercado)	750€ x 65 = 48.750€	1000€ x 65 = 65.000€
Ingreso Variable (1% de compras realizadas)	195.000€ al mes (30% de usuarios)	325.000€ al mes (50% de usuarios)
Ingreso Total mensual (Fijo + Variable)	243.750€ al mes	390.000€ al mes
Ingreso Total anual (Fijo + Variable)	2.925.000€ anuales	4.680.000€ anuales

El tercer año y siguientes irían subiendo los ingresos, ya que más gente nos usaría por tanto nos llevaríamos más dinero. A su vez, podrían contratarnos otros supermercados, pero no queremos analizarlo ya que sería solo una suposición aún más grande que todas estas.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Pretendemos presentar nuestro producto directamente a los supermercados, que son nuestros compradores.

También crearemos perfiles en las diferentes redes sociales (Instagram, Tiktok, X, ...) para poder acercarnos mejor a ellos y a los usuarios de los diferentes supermercados, que, a fin de cuentas, es un proyecto que solo saldrá adelante si tiene un impacto positivo en ellos.

Consideramos que gracias a los canales de distribución y que contamos con un producto innovador, los consumidores de los supermercados lo comentarán con familiares y amigos. La gente hablará de ello y finalmente acabaremos llegando a los supermercados.

Si hacen una compra de nuestro producto, el cliente deberá de firmar un documento consintiendo la instalación del producto en su supermercado y comprometiéndose a pagar tanto el coste inicial de instalación, como el coste del alquiler y el porcentaje de cada venta del supermercado. Una vez firmado el documento, nos pondremos en marcha para hacerle llegar nuestro sistema de ZaliCart a los supermercados correspondientes. Para ello,

enviaremos a nuestro equipo de instalación con todos los materiales necesarios y los sistemas al supermercado cliente. Una vez allí, se procederá a la instalación y se darán a los encargados del supermercado una serie de instrucciones: se les dará una detallada explicación del correcto funcionamiento del sistema y cómo pueden ayudar a sus clientes en caso de que necesiten ayuda al utilizarlo, tanto como con el propio carrito como con la aplicación, integrada a la pantalla del carrito, para ello organizaremos una presentación para todo el personal que vaya a trabajar con nuestro producto en la que explicaremos el funcionamiento y posteriormente haremos una sesión práctica en la que usen nuestro producto como si fueran los propios clientes. Por último, si quisieran devolver el producto pasado un período de tiempo (contrato de como mínimo un año), se volverá a seguir un proceso similar: firmarán los documentos necesarios y se procederá a la desinstalación a través de nuestro equipo todo a través de un procedimiento sencillo y cómodo para el supermercado cliente.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra estrategia para obtener nuevos clientes se trata de la recomendación y la visibilidad en las redes sociales. Para hacerlo, incentivaremos a quienes ya hayan adquirido nuestro producto a compartir su experiencia en plataformas digitales. Al hacerlo, nos ayudarán a generar publicidad orgánica y atraer la atención de otros supermercados, que verán en nuestro producto una opción competitiva y sentirán la necesidad de incluirlo en su oferta para no quedarse atrás en el mercado.

Un ejemplo de esto puede ser que si publicas un vídeo en una red social como TikTok o Instagram Reels promocionando nuestro servicio, por cada 10.000 visitas que tenga el vídeo, regalaremos al creador 10€ para gastar en el supermercado.

Además, como nuestro servicio es innovador, en cuanto lo aplique un supermercado empezarán a publicarse noticias sobre nuestro servicio, y los propios consumidores de nuestra app lo comentarán con sus familiares y amigos lo que hará que nuestra app se dé a conocer lo más rápido posible.

Otro incentivo que va directamente relacionado a los clientes de los supermercados es que con nuestra aplicación habrá ofertas semanales y un sistema de puntos que proporcionará descuentos. También en días importantes a través de nuestras redes sociales daremos unos códigos regalando así variedad de productos a los consumidores.

RECURSOS CLAVE

Para llevar a cabo nuestra idea, es imprescindible disponer de proveedores que nos brinden los materiales necesarios y la ayuda para fabricar el producto.

Los materiales que necesitamos principalmente para la construcción del sistemas son: pantallas para mostrar la información relevante del producto al comprador de supermercado y a través de la cual puedas pagar, con un sistema acoplado para conectarse a la aplicación asociada, sensores para detectar qué productos están en el carrito y así poder tacharlos de la lista automáticamente y añadir el precio, etc. Y baterías como fuente de energía para que se encienda y funcione el sistema.

También es importante la ayuda de informáticos con que desarrollen la aplicación y la asocien al producto para su correcto funcionamiento, por ende, deben tener un buen conocimiento acerca de ello. Necesitamos una aplicación sencilla, pues queremos que las personas que no tengan mucho conocimiento acerca de las tecnologías puedan acceder a ella fácilmente. Tiene que ser intuitiva y visual para no perder tiempo buscando las funciones que queremos en ella cada vez que realizamos una compra. No serán empleados propios ya que como indicamos anteriormente todo el realizamiento del producto será subcontratado, nosotros simplemente lo gestionaremos.

Los únicos empleados de ZaliCart somos nosotros cinco: Adriana, Aroa, Iñigo, Lucas y Juan. No tendremos una oficina física, nuestro trabajo será virtual a modo de teletrabajo y si surge algún problema nos reuniremos físicamente en un punto en concreto o lo solucionaremos a través de una llamada telefónica.

Para que todo esto se pueda llevar a cabo necesitamos disponer de nuestro recurso más importante, el dinero. Pediremos un préstamo ICO al banco Santander para poder poner en marcha el proyecto, y así le podremos ir devolviendo el dinero poco a poco una vez hayamos tenido nuestros primeros ingresos.

Por nuestra parte, como desarrolladores de la idea, es fundamental disponer de las tecnologías necesarias para diseñar adecuadamente nuestro producto. Para ello contaremos con nuestros ordenadores. Para poder llegar al personal que necesitamos para la construcción del sistema, la programación de la aplicación, los bancos y clientes, dispondremos de nuestros teléfonos móviles, pues son esenciales para poder realizar todas las llamadas telefónicas.

ACTIVIDADES CLAVE

En Zalicart queremos que las cosas funcionen bien y para ello necesitamos una serie de actividades de las cuales no podremos prescindir. Las actividades clave son las siguientes:

1. Producción y diseño
2. Venta
3. Marketing y publicidad

Sin estas tres actividades clave, la empresa directamente no podría funcionar. La producción y el diseño será externalizado mientras que la venta, el marketing y la publicidad será directamente organizado y ejecutado por nosotros mismos. Así dividiremos las actividades clave en dos apartados.

ACTIVIDADES CLAVE DE PRODUCCIÓN

Estas actividades corresponden a Sodeco, la empresa a la cual se ha asignado la tarea de producción y montaje. Su actividad principal es hacer el montaje de las pantallas con los materiales que les hemos proporcionado y además integrarlo al carrito de compra convencional. Dependiendo de la demanda ajustaremos su volumen de producción ya que la idea principal es producir alrededor de 130 pantallas (para 130 carritos, 2 por supermercado). Para los materiales necesitaremos unos buenos proveedores, con experiencia y habilidades avanzadas, para ello hemos hecho un scouting de las empresas asturianas, para fomentar el desarrollo local, que encajan en nuestra visión. Después de eso es clave diseñar de manera correcta la aplicación con ayuda del equipo informático, como ya hemos mencionado anteriormente, así como el sistema con el que va vinculada dicha aplicación, esto será de suma importancia ya que sin el sistema no hay producto.

ACTIVIDADES CLAVE DE VENTA

Esta actividad será realizada por nosotros, organizaremos una buena comunicación para poder llegar a los supermercados y que tengan en cuenta nuestra oferta. Para ello les ofreceremos nuestro producto por vía telefónica o correo electrónico. Si nuestra propuesta es vista con buenos ojos nosotros iremos presencialmente a explicarles con todos los detalles posibles nuestro producto, la finalidad de él y nuestra visión.

ACTIVIDADES CLAVE DE PUBLICIDAD Y MARKETING

Esta actividad también será realizada por nosotros promocionaremos nuestro producto por redes sociales ya que si a algún supermercado le llama la atención nuestro

producto podría contactarnos y así sumariamos un cliente. A parte de nosotros, podríamos tener colaboraciones con influencers como se ha mencionado en apartados anteriores. Esta actividad, una vez completada la venta, consistirá en hacer promociones, regalos, descuentos... y contenido a través de nuestras redes sociales que dará una gran visibilidad al producto.

ESTRUCTURAS DE COSTE

INGRESOS

Concepto	Primer Año (Estimación)	Segundo Año (Estimación)
Ingreso Fijo (Cuota mensual por supermercado)	750€ x 65 = 48.750€	1000€ x 65 = 65.000€
Ingreso Variable (1% de compras realizadas)	195.000€ al mes (30% de usuarios)	325.000€ al mes (50% de usuarios)
Ingreso Total mensual (Fijo + Variable)	243.750€ al mes	390.000€ al mes
Ingreso Total anual (Fijo + Variable)	2.925.000€ anuales	4.680.000€ anuales

GASTOS

Concepto	Costo Medio Primer año	Concepto	Costo Medio Anual Posterior
Pantallas	162.500€	Renovación	41.375€
Sensores	52.000€	Renovación	13.000€
Baterías	11.700€	Renovación	2.925€
Desarrollo de la aplicación (Sodeco)	22.500€		
Instalación (Sodeco)	26.000€		
Telefonía móvil y comunicación	900€		900€

Equipos y software (licencias y servidores)	7.525€		
Mantenimiento carritos (Sodeco)	12.000€		12.000€
Mantenimiento aplicación (Sodeco)	1.000€		1.000€
TOTAL	296.025€		71.200€

RESULTADO

El primer año nuestros ingresos, si todo va como lo que hemos planeado, serán de 2.925.000€ que restado a nuestros gastos, que son 296.025€, nos daría unos ingresos brutos de 2.628.975€

A ese dinero habría que aplicarle el impuesto de sucesiones que son 657.243,75€ (25%) y nos darían unos ingresos netos de 1.971.731,25€

El segundo año (y siguientes años podría seguir sumando) nuestros ingresos serán 4.680.000€ anuales y nuestros costes en el caso de mantener el mismo nivel de clientes serán de 71.200€, dándonos unos ingresos brutos de 4.608.800€

A ese dinero habría que aplicarle el impuesto de sucesiones que son 1.152.200€ y nos darían unos ingresos netos de 3.456.600 €