

Plan de empresa de muebles que se adaptan al tamaño del consumidor:

VALOR: Nuestra idea aporta valor porque el mueble se adapta al tamaño de cada persona, ofreciendo más comodidad y personalización que los muebles normales. Es una propuesta novedosa, práctica e inclusiva, ya que sirve para diferentes edades y necesidades. En conjunto, destaca porque se ajusta a cada usuario y mejora su experiencia.

PÚBLICO OBJETIVO: La empresa de muebles adaptados al tamaño del consumidor se dirige principalmente a adultos de 25 a 55 años que buscan comodidad, ergonomía y personalización en su hogar. Incluye también a personas con tallas extremas, problemas posturales, profesionales que trabajan desde casa y familias con necesidades específicas. Este público valora la salud, la calidad, la durabilidad y el diseño, y está dispuesto a pagar más por productos personalizados. Además, suelen investigar y comprar online, buscando soluciones prácticas que mejoren su bienestar diario.

SOCIEDADES ALIADAS: Para que nuestra empresa de muebles que se adaptan al tamaño de cada persona funcione, necesitamos contar con varios socios que nos ayuden. Primero, tendríamos proveedores de materiales como madera y piezas ajustables para poder construir los muebles. También trabajaríamos con carpinterías o talleres, porque ellos pueden fabricar partes que nosotros no podemos hacer. Además, podríamos pedir ayuda a diseñadores o expertos para mejorar nuestras ideas y que los muebles sean cómodos. Para llevar los productos a los clientes, colaboraríamos con empresas de transporte. Y por último, nuestro instituto u otras instituciones podrían darnos apoyo y espacio para trabajar. Gracias a estas alianzas, nuestro proyecto sería mucho más fácil de hacer y funcionaría mejor.

FUENTES DE INGRESO: Nuestras principales fuentes de ingreso serían, primero, vender los muebles adaptados al tamaño de cada persona, que sería lo que más dinero nos daría. También ganaríamos dinero cobrando una tarifa cuando alguien quiera que le ajustemos o cambiemos el mueble con el tiempo. Otra forma sería mediante suscripciones, donde el cliente paga una cuota cada cierto tiempo para tener mantenimiento y arreglos incluidos. Y por último, ofreceríamos alquiler de muebles, para que las personas puedan usarlos durante un tiempo y adaptarlos sin tener que comprarlos. Estas cuatro formas nos ayudarían a que la empresa gane dinero de manera sencilla y estable.

RELACIONES CON LOS CLIENTES: La relación con los clientes que más conviene a nuestra empresa es una combinación de asistencia personal y servicios automatizados. Necesitamos asistencia personal porque nuestros muebles se adaptan al tamaño del consumidor y muchos clientes requieren ayuda para tomar medidas, elegir materiales o asegurarse de que el diseño encaja en su espacio. Esto crea confianza y mejora el resultado final. Al mismo tiempo, usamos servicios automatizados, como herramientas online para configurar el mueble o calcular medidas, para que el cliente pueda avanzar por

sí mismo de forma rápida y cómoda. Esta combinación nos permite ofrecer un trato cercano y, a la vez, un proceso moderno y eficiente.

RECURSOS: Para que nuestro negocio de muebles adaptables funcione, necesitamos distintos tipos de recursos. Físicos, como un taller, maquinaria, herramientas, materiales de producción y vehículos de transporte. Intelectuales, como diseños propios, software de modelado, base de datos de medidas, patentes y la marca registrada. Humanos, incluyendo diseñadores, carpinteros, técnicos de software, personal de ventas, logística y administración. Y financieros, necesarios para la inversión inicial en maquinaria, materiales, salarios, desarrollo de software, marketing y capital de trabajo para mantener la producción y el negocio hasta que sea rentable.

ACTIVIDADES: Nuestra empresa de muebles adaptados al tamaño del consumidor necesita tres tipos de actividades clave. En producción, diseñamos los muebles ajustables, fabricamos las piezas personalizadas y gestionamos la entrega y montaje. En solución de problemas, asesoramos a los clientes, resolvemos dudas, adaptamos cada mueble a sus medidas y mejoramos el producto continuamente. En plataforma o red, mantenemos la web o catálogo digital, promocionamos la empresa en redes sociales y ofrecemos un configurador online. Estas actividades permiten ofrecer valor, atraer clientes y obtener ingresos.

COSTES: Para montar nuestra empresa de muebles adaptados al tamaño del consumidor, debemos considerar tanto los costes fijos como los variables. Los fijos incluyen el alquiler del taller, la maquinaria, los sueldos del personal y los seguros, mientras que los variables dependen de la producción, como los materiales, el transporte y la energía. A medida que fabriquemos más muebles, podremos beneficiarnos de economías de escala, comprando materiales al por mayor y repartiendo los costes fijos entre más unidades. Además, usando los mismos recursos para distintos productos, como sillas, mesas o estanterías, aprovecharemos mejor la maquinaria y reduciremos gastos, haciendo que la empresa sea más rentable.