

4. Estudio de mercado

4.1 Capital

Para el presente proyecto se ha estimado un capital inicial de 40.000€ proveniente de;

-15.000€ de ahorros propios del equipo emprendedor (20%)

-12.500€ apoyo económico de familiares cercanos, como inversión o prestamos sin interés (25%)

-7.500 de contribuciones de personal del entorno que confían en el proyecto (15%)

-10.000 de personas externas que apuestan por la idea por entusiasmo intuición (20%)

De esos 10.000 euros salen de; tarifa plana para autónomos (960€)

subvenciones autonómicas para nuevos autónomos (3.000)

programa para jóvenes emprendedoras (2.000€) Premios o concursos emprendimiento (3.000€) Finalmente, la fianza de la que se dispondrá para el local de la empresa será de 1200 euros para 3 meses.

Figura 1

Localización del local: Calle Montes del Sueve 33, Ciudad Naranco Prados de la Fuentes, Oviedo, distrito 2, Asturias.



Fuente: Idealista

4.2 Público

El público en general estará enfocado principalmente a personas que les interese aprender a través de nuevas formas de aprendizaje, ya que el VirtualBook pretende dar un toque innovador a la vez de aprendiendo cosas nuevas. También se destaca de que los docentes y centros educativos nos podrían contactar, además de que el producto pretende principalmente ser como un complemento a la enseñanza principal para que se pueda reforzar de manera correcta los contenidos. Además, el público elegido más específico para el producto serán jóvenes que estén en la época de estudiar, tanto en el colegio como el instituto, aunque este producto lo pueden usar personas de todo tipo de edades.

4.3. Edades

Las edades rondarán entre los 4 años y los 16 años, ya que son aptos para el producto que se va a vender en la empresa. Los niños y jóvenes de estas edades son los que más interés y más potencial van a tener para el uso correcto de nuestro producto, además de contar con la capacidad que tienen para aprender, así que este tipo de libretas es ideal para ellos.

4.4 Empresas colaboradoras

Principalmente no va a colaborar con alguna empresa de papelería dado que la empresa va a disponer de un local físico para la compra de los productos de esta. Para ello se va a contactar con la tienda Melior10 (C. de López de Aranda, 35, San Blas-Canillejas, 28027 Madrid), que fabricaran las libretas por 1,95€ la unidad. Esta empresa facilitará todo lo posible, como las libretas y los productos necesarios para crear el producto, ya que los QR los vamos a crear nosotros principalmente mediante generadores de estos códigos que existen en internet. Estos QR nos los insertará la empresa que nos hará las libretas.

4.5. Competencia en el sector

Siendo esta una empresa innovadora con un producto el cual no hay parecido en el mercado, no hay demasiada competencia más allá de libretas convencionales, o quizás libros interactivos. Sin embargo, las librerías y tiendas las cuales vendan este tipo de productos son la mayor competencia que pueda tener la empresa.

4.5.1. Competencia directa.

La competencia directa de la empresa serán librerías de la zona, en la misma calle o en zonas cercanas, ya que estas librerías llevan mucho más tiempo. La librería más cercana que haría competencia a este producto seria la librería Reconquista, ubicada a 300 metros de distancia del local. Sus productos como libretas para estudiantes serian la competencia más alta, ya que estas serán más asequibles para el público, y también habrá más variedad.

4.5.2. Competencia indirecta

La competencia indirecta de la empresa serán empresas más grandes del mismo sector, las cuales vendan libretas, como El Corte Inglés, Carrefour. También librerías conocidas de la ciudad, como la librería Cervantes, la librería Campoamor o La Casa del Libro. Estas tiendas están ubicadas a 2-3 kilómetros de distancia.