

RASTRO COLORIDO

POR FABIÁN GREENBERG,
JAVIER GARCÍA, SERGIO
PORTO, JAVIER GARCIA Y
BORJA MOURE



Trata de que los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro producto o servicio y lo que nos diferencia de la competencia.

INTRODUCCIÓN

Hemos creado un producto, “Rastro Colorido” el cual consiste en una crema de color amarillo fosforito cuya función es que justo antes de lavarte las manos te eches esta crema por las manos. Una vez que te hayas lavado las manos, a través de luz ultravioleta podrás observar Gracias a los componentes de la crema si la crema se ha ido o no. Esto nos ayudaría a saber si nos lavamos las manos bien o no.

Además nuestro producto no tendrá un gran coste ya que la fabricación para obtenerlo es bastante barata.

Debemos agrupar a los clientes en base a sus características comunes, para satisfacer mejor sus necesidades.

Nuestro producto, “rastro colorido”, está pensada para educar de forma visual, especialmente dirigida a niños en colegios y padres que enseñan higiene, profesionales sanitarios en formación y trabajadores de alimentación que deben seguir protocolos estrictos. Convierte el lavado de manos en un juego o una lección práctica, usando luz UV para revelar zonas olvidadas y prevenir contagios.

Las SOCIEDADES CLAVE están compuestas por la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione.

Es la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione.

SOCIOS CLAVE

- Laboratorios cosméticos: para crear la crema y que sea segura para la piel.
- Químicos o expertos en colorantes: para que la crema muestre la suciedad y desaparezca al lavarse.
- Laboratorios de pruebas: para comprobar que no daña la piel.
- Fabricantes: para producir la crema en grandes cantidades.
- Proveedores de ingredientes y envases:
- Farmacias y tiendas: para vender el producto.
- Colegios y hospitales: para usarla y promover el buen lavado de manos.

IMPORTANCIA

Los laboratorios, los expertos en química, los fabricantes, los proveedores, las farmacias, los colegios y los hospitales son importantes para nosotros porque nos ayudan a crear una crema segura, producirla correctamente y hacer que llegue a las personas que la necesitan.



Las FUENTES DE INGRESO hacen referencia a cuánto y cómo está dispuesto a pagar nuestro cliente potencial por el producto o servicio que le ofertamos.

PRINCIPALES FUENTES DE INGRESOS DEL PROYECTO

- Venta de la crema en farmacias y tiendas – 60 %
- Será la principal fuente de ingresos, ya que es el canal más común
- Acuerdos con colegios y guarderías – 25 %
- Venta en grandes cantidades para fomentar el lavado correcto de manos en niños.
- Ventas a hospitales y centros de salud – 10 %
- Uso educativo y preventivo en entornos sanitarios.
- Venta online (página web y plataformas digitales) – 5 %
- Ingresos complementarios en la fase inicial del proyecto.

INVERSIÓN INICIAL Y CÓMO SE FINANCIARÁ

El proyecto necesitará una inversión inicial para el desarrollo de la crema, pruebas de seguridad, producción y diseño del envase.

Esta inversión se obtendrá de forma prudente mediante:

- Aportaciones propias del equipo
- Pequeños inversores o ayudas públicas para proyectos de salud e innovación
- Primeros acuerdos de venta con colegios o centros de salud

Los canales son la vía de comunicación de nuestra empresa para alcanzar a sus segmentos de mercado y hacerles llegar nuestra propuesta de valor.

Vías de comunicación con el cliente

Para comunicarnos con los clientes usaremos sobre todo redes sociales como Instagram y TikTok, donde explicaremos cómo funciona Rastro Colorido con vídeos y ejemplos fáciles de entender. Así la gente podrá ver claramente cómo la crema ayuda a saber si se han lavado bien las manos.

También tendremos una página web con información del producto, cómo se usa y para qué sirve. Si alguien tiene dudas, podrá contactar con nosotros desde ahí.

Además, informaremos del producto en colegios, guarderías y centros de salud, usando folletos y pequeñas demostraciones para enseñar como se usa, sobre todo para los niños.

Vías de distribución del producto

Rastro Colorido se venderá en farmacias y parafarmacias, ya que es un producto relacionado con la higiene y la salud.



También se podrá comprar por internet, a través de nuestra web o tiendas online, para que sea fácil conseguirlo desde cualquier sitio.

distribuiremos el producto directamente a colegios, hospitales y guarderías, donde podrá usarse para enseñar a lavarse bien las manos.

Lo importante es definir con claridad el tipo de relación que deseamos que nuestra empresa establezca con nuestros clientes.



Nuestro producto va a tener una relación de tipo “Asistencia personal”. Vamos a implantar muchos empleados que resuelven todas las dudas posibles, respondremos de:

- Seguimiento de clientes:** El cual nos permite saber si el cliente está satisfecho o ha habido algún problema
- Atención al cliente en Eventos:** En algunos eventos de exposición, resolveremos todas las dudas de manera clara, como: Muestras, puestos de venta...
- Sistema de valoraciones:** Tendremos un apartado en nuestra página web que permita poner valoraciones, con problemas, dudas, valoraciones buenas, consejos....

7-RECURSOS CLAVE

Los recursos clave son los que permiten a una empresa desarrollar su oferta de proposición de valor, llegar hasta sus clientes, mantener relaciones con ellos y, finalmente, generar ingresos.

Recursos tangibles

- La crema: es el producto principal, con color, que se pone en las manos antes de lavarlas.
- Ingredientes: materiales seguros para la piel con los que se hace la crema.
- Envases: botes o tubos donde va la crema.
- Máquinas y material: para mezclar la crema y meterla en los envases.
- Dinero inicial: necesario para fabricar la crema y venderla.

Recursos intangibles

- La idea: una crema que te muestra si te has lavado bien las manos o no.
- Conocimientos: saber por qué es importante lavarse bien las manos para la salud.
- Habilidades:
- Ser creativo para crear el producto y el nombre.
- Saber explicar cómo funciona la crema.
- Trabajar en equipo.
- Contactos: relaciones con colegios, guarderías y tiendas.
- El nombre y la marca: Rastro Colorido.
- Confianza de los clientes:



8-Actividades clave

Son aquellas que debe realizar una empresa para conseguir que su modelo de negocio funcione.

EN este apartado vamos a crear un apartado en nuestra página web donde haya:

-Juegos educativos: Este apartado va a ser para los más pequeños, donde enseñe el proceso de aplicación del jabón, como limpiar partes sucias y ver el proceso..

-Resolución de problemas: Habrá un apartado donde se verán valoraciones y problemas acerca de nuestro producto con fotografías, mensajes...

Además de empleados que nos ayuden con nuestras dudas y que nos indiquen con actividades de qué va el producto y de efectos buenos, sustancias que lleva el jabón....



9-ESTRUCTURA DE COSTES

Compone todos los costes tanto **variables** y **fijos** para poder realizar un proyecto



Costes fijos:

Diseño y Desarrollo del producto
Compra de la luz ultravioleta
maquinaria y herramientas
la patente
alquileres

Costes variables:

Envíos
Publicidad
Coste de producción
Comisiones de venta
Fallos en maquinaria o productos

Presentación video

Nuestro producto rastro colorido consiste en una crema , la cual debes utilizar justo antes de lavarte las manos y despues de haberte lavado las manos apreciaras a traves de rayos Ultra violeta si la crema se fue o no. Esta crema te ayudara a asegurarte si has hecho un correcto lavado de manos.

Nuestro proposito es, a traves de esta crema, ayudar a educar a los niños a como se deben lavar las manos. También puede servir para médico o culaquier aerea relacionado con la sanidad.

<https://drive.google.com/file/d/1Fah4EdTfg8oBblug5R8Oj0PLWuK6RJhl/view>

