

PRESENTACIÓN “VÍSTETE A CIEGAS”

<https://1drv.ms/p/s!ArgrQmwB6K8ggXAGUk-apMxvXjFC?e=uOshiZ>

1. OBJETIVOS GENERALES Propuesta de valor

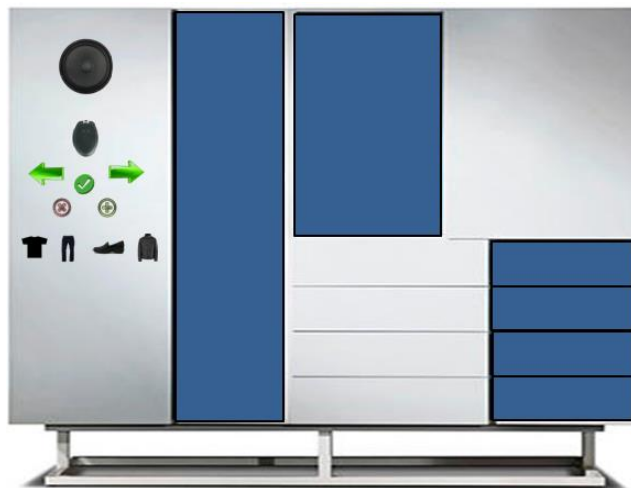


Visualizad el objeto y finalidad social que persigue vuestro proyecto.

OBJETIVOS

Los objetivos que pretendemos alcanzar son diversos:

Nuestro objetivo general es aportar a la sociedad una mejora o una solución a necesidades que hemos considerado deben ser satisfechas.

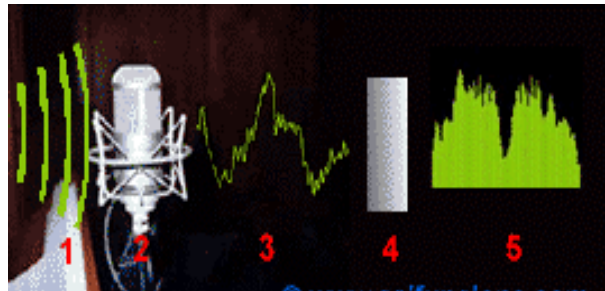


Tras este objetivo, es evidente que queremos apostar por la inclusión de personas que sufran deficiencias en la visión.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

En cuanto a los objetivos más tangibles para el desarrollo de “vístete a ciegas” podemos concretar los siguientes:

El primero es a corto plazo y se concreta en terminar de diseñar un armario inteligente capaz de gestionar la ropa de una persona invidente, que aumente su independencia, autonomía e intimidad.



El segundo objetivo es establecer alianzas con Fundación Once que nos apoye en tres líneas: registro de patente, obtención del prototipo y apoyo en la difusión. En ese momento se constituirá una sociedad



El tercer objetivo es confirmar acuerdos de producción, bajo patente, con empresas de fabricación de muebles (inicialmente de ámbito local)



VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

El cuarto objetivo es establecer contacto con nuestros clientes usuarios que por un lado serán empresas, instituciones y administraciones públicas y por otro familias y particulares. Para ello necesitaremos el apoyo de cobertura corporativa de Fundación Once.



El quinto objetivo es lograr una difusión de nuestro producto en medios de comunicación, en redes sociales y mediante asistencia a ferias (de muebles, de discapacidad, etc.).



VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

El sexto objetivo es empezar a recibir pedidos y comenzar a dar órdenes de fabricación.



PROPUESTA DE VALOR

Con nuestra propuesta de valor, por la que estamos seguro de estar ofreciendo algo diferente a lo que hasta ahora existe en el mercado ya que nuestro armario inteligente permite:

- A) Dotar al usuario invidente de autonomía a la hora de realizar algo tan básico como es seleccionar la ropa que se va a poner.
- B) Realizar selecciones en función del tiempo, la actividad del día, etc.
- C) Formar un caché de colecciones muy útiles de tal forma que al elegir una prenda, el sistema te sugiera el resto que te has de poner.



DESCRIPCIÓN DE NUESTRO ARMARIO

Para una mejor comprensión de qué es lo que hace nuestro armario nos gustaría explicar algunas características concretas del mismo. Se trata de un armario fabricado en melamina (reduce los costes de fabricación respecto al material tradicional, la madera, y la duración es muy larga) que viene dotado de un sistema de recogida y entrega de prendas de vestir, totalmente automatizado.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

aprovechando los nuevos sistemas de inteligencia artificial. En verdad es un sistema de cadena “sinfín” dotado de perchas retráctiles, de sensores de diferentes índoles y un software para el funcionamiento de la app. Las dimensiones estándar son 2 metros de alto, por 1,50 de ancho y 85 de fondo.



El primer paso fue dar solución al proceso de guardar prendas. Contamos con la intervención de un sensor que detecta una prenda en cada percha. No es otra cosa que una simple pegatina QR que archiva (asignando una posición) cada vez que damos de alta a un artículo. Hay dos opciones de archivar. Una es para cuando el usuario desea sugerencias del sistema y otra para cuando no desea esas sugerencias. El usuario al dar de alta la prenda decide el nombre o descripción de la misma. Esta opción puede ser totalmente suficiente pero si opta por elegir libremente el nombre no podrán usarse esas altas en las estadísticas de las que después hablaremos. Para que el alta se pueda procesar por el software, hay que definir una serie de campos que irán siendo solicitados por voz: color, tipo de prenda (polo, camisa, camiseta, blusa, etc.), manga: corta/larga, temporada: frío/calor/templado/ indiferente; características de diseño: lisa/a cuadros/ de rallas/con dibujo. Estos campos se pueden ampliar o reducir a demanda.

A la hora de sacar una prenda el usuario irá oyendo los audios de los productos con la app que hemos diseñado para su móvil y hará la selección.

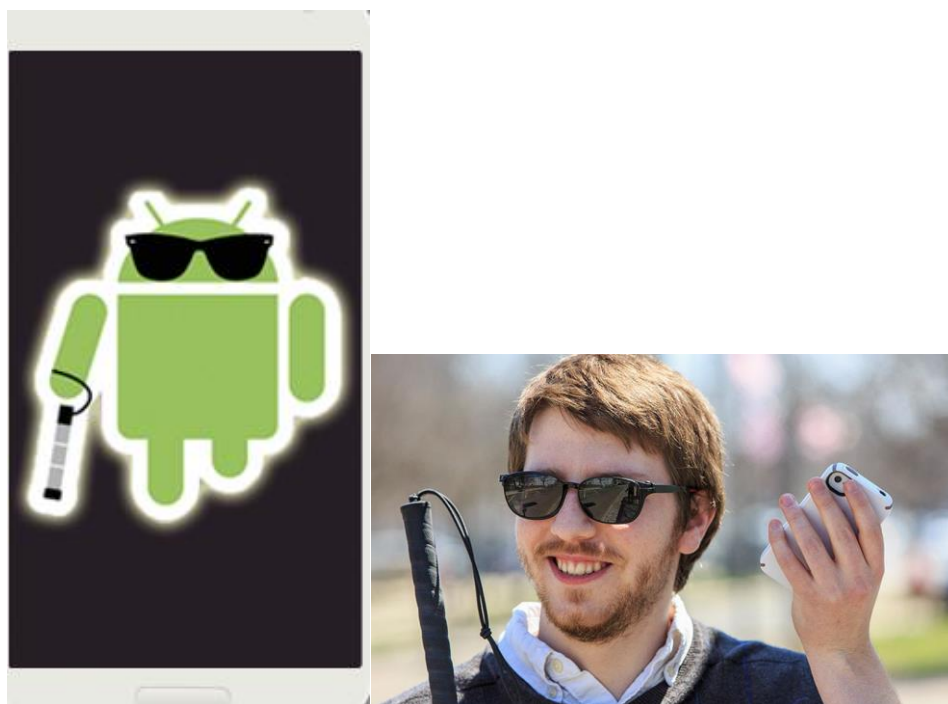
El sistema mecánico, como decimos es un sinfín con el engranaje controlado por el motor “paso a paso” que hace rotar los dos anillos (superior e inferior). Un accionador saca la prenda con una percha retráctil y emite una señal auditiva para avisar. La percha vuelve a

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

su posición al detectar menor peso o al transcurrir cierto tiempo sin que se tome la prenda.

Una de los aspectos más importantes del proyecto es lo que hemos denominado “sistema de sugerencias”. Como hemos comentado la app va almacenando en la memoria el caché que, con el uso, se va a ir convirtiendo en un elemento fundamental del armario y será de una gran utilidad para el usuario. Los conjuntos y combinaciones van siendo “aprendidos” por el sistema y de esta manera al hacer la selección de una prenda y pedirle “autocompletar” se ofrece el conjunto completo que ya en otra ocasión se eligió.

Gracias a los nuevos avances técnicos, el sistema puede hacer sugerencias de conjuntos en función de la previsión de las condiciones meteorológicas previstas y basándose en selecciones anteriores para días con tiempo similar.



Lo más llamativo de nuestro proyecto es que se trata de componentes con precios muy asequibles. La parte mecánica no supera los 100 € de coste. En cuanto a la placa, el sistema de audio y los señores, son componentes electrónicos de precios muy reducidos y no superarían los 50 €. Para que nos hagamos una idea los sensores de color y los de peso no superan los 10 € por unidad.

El desarrollo app tendría un coste inicial único de unos 1.500 €. La parte de habitáculo y ensamblaje a desarrollar por el proveedor fabricante alcanzaría un coste de unos 250 €.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

FIN ÚLTIMO

Por supuesto detrás de la propuesta de valor y de estos objetivos planteados, queremos, como centro educativo, expresar un objetivo más, mucho más ambicioso e ilusionante y a lograr a medio plazo. Nos hace ilusión que este proyecto, “vístete a ciegas” sea el primer paso para iniciar, en el alumnado, un camino de emprendimiento social para los próximos cursos, a través de inculcar competencias emprendedoras y utilizando el aprendizaje basado en proyectos (ABP) ,que como todos sabemos es una de las metodologías activas más populares en la docencia en la nueva ley educativa.

En este sentido, este proyecto es el primer paso para ir generando, con los alumnos, ideas, buscar soluciones, diseñar propuestas, pensar en alianzas, en usuarios, etc.



En este concurso Talento Challenge presentamos “Vístete a ciegas” pero son varios los proyectos sociales que estamos gestando, cada uno diferente, dirigido a beneficiarios diversos, pero con elementos en común: la discapacidad, las dificultades de inserción y adaptación, etc.

Como anticipo y aclaración de este objetivo global (iniciar en el aula un camino de emprendimiento social en los próximos cursos) hemos generado con los alumnos de diferentes cursos nuevas ideas y necesidades a satisfacer , dirigidas a diferentes colectivos. Ya hemos ido poniendo nombre a algunas: “voces en el silencio” (avatar para hablar con sordos), “Tómame un respiro” (familias que cuidan a enfermos de Alzheimer), “Ten calma” (apoyo a familias con familiares TDAH) “Mami te necesito” (cooperativa de multiservicios

VÍSTETE A CIEGAS
ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

compuesta por madres desempleadas), Biopllex (fabricación de pellet incorporando a los cilindros la planta invasora “camalote” que está matando al Guadiana).

Los alumnos, niños y jóvenes (de primaria, ESO y ciclos formativos) son enormemente creativos e imaginativos. No podemos desaprovechar la oportunidad de trabajar con ellos este “desafío del talento”.

COMPONENTES DEL ARMARIO

MECÁNICOS Y ELECTRÓNICOS

Engranajes:

Para el movimiento de las prendas, se utiliza un motor paso a paso (se mueve las vueltas que le mande el usuario) que actúa sobre dos engranajes, cuyo movimiento se transmite.



Motor paso a paso:

Su precisión y fácil control los hace idóneos para este tipo de automatización



VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

Tarjeta Arduino conectada a red:

Placa base que controlará el motor, recibe la información desde la app, he elegido este tipo de tarjeta porque son económicas y sencillas en su programación.



SENSORES

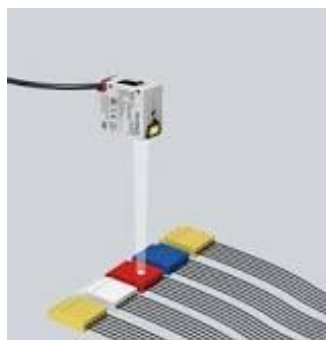
Sensor capacitivo

Estos sensores detectan si hay un objeto o no, debe haber uno en su funcionamiento normal, para saber cuándo hay prenda o no, y también hablamos de que podrían usarse para catalogar si tiene manga larga o no la prenda que se va a catalogar



Sensor de color

Según el color que detecte, emite una señal u otra, que se almacenará en la memoria asignada a cada prenda en su catalogación.



VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

Sensor de peso

Habría que calibrarlo para que nos indique a partir de qué peso lo considera una prenda para días fríos o cálidos, incluso se puede trazar una continuidad, por grados, por gramos que sean adecuados para la fase de recomendaciones.



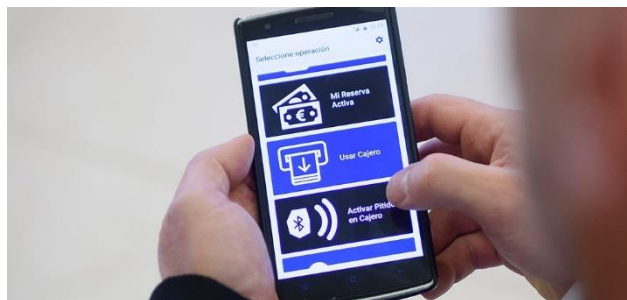
¿Dónde situar los sensores?

La manera más económica de hacerlo sería poniendo uno de cada uno en la entrada, donde se va a catalogar la prenda, el de color orientando el haz o la onda a la prenda, los de mangas en la zona inferior y el de peso, situado en el engranaje que desplaza las perchas.

CADENA SIN FIN

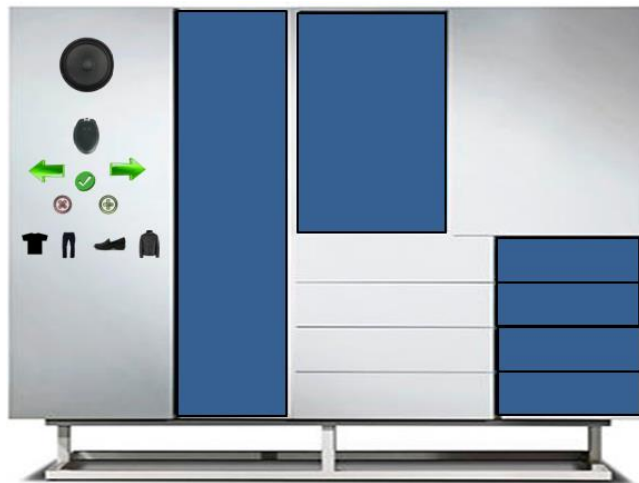


LA APP



VÍSTETE A CIEGAS
ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

ARMARIO



Describid el público objetivo en su contexto actual, con sus carencias o problemáticas y las soluciones que el proyecto aporta a los beneficiarios del mismo.

Nuestro público objetivo se puede segmentar en dos grupos:

1. Al por mayor: Instituciones y empresas
2. Al por menor: particulares y familias de invidentes

El primer segmento se nos antoja imprescindible. Como después explicaremos, nuestra producción es a demanda, es decir, nos encargan 50 armarios y damos la orden de fabricación a nuestro proveedor-fabricante de ese número de unidades. Este grupo va a

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

estar formado por diferentes instituciones y empresas que desean facilitar la vida a las personas invidentes.

Ya existen cadenas de hoteles, tiendas, superficies comerciales que apuestan por la inclusión y la eliminación de barreras. En este sentido esperamos poder captar la atención de empresas hoteleras como Cadena Meliá, Hoteles Ilunion, Barceló o Native Hoteles, establecimientos comerciales de muebles como Ikea, Conforama, Yudigar S.L., Soler Hispania S.L o El Corte Inglés e incluso empresas de otros sectores como el mismo Inditex que, en su manifiesta apuesta por la responsabilidad social, es posible vean con buenos ojos adquirir unidades para vender o incluso donar a sus “clientes especiales”.

Entendemos que para estas empresas, ofrecer armarios para invidentes es una clara muestra de apoyo al mundo de la inclusión y va en sintonía con la responsabilidad social corporativa



En cuanto a las instituciones es posible que establezcamos con ellas acuerdos de producción a precios “especiales” en su labor de facilitar la adquisición a personas invidentes. En este sentido nos vamos a dirigir a Fundación Once para que actúe como mentor-socio de nuestra idea, a las Administraciones Autonómicas (Consejerías de Servicios Sociales en sus líneas de ayudas a personas dependientes, sociedades públicas de fomento como Avante en Extremadura o Fundecyt que es la Fundación para el desarrollo, comercio y tecnología, también en nuestra región extremeña), a las diferentes obras sociales y fundaciones de la banca, como la Caixa, Caja Sur, Bankia, BBVA, etc. (que invierten en su obra social, cada año, más 1.000 millones de euros y benefician anualmente a más de 35.000.000 de personas) y por supuesto a las Fundaciones de Banca Ética que ayudan a personas con todo tipo de necesidades.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ



Obra Social
Fundación "la Caixa"



Respecto al segundo segmento (invidentes y sus familias) es evidente que si nos ponemos en situación y nos imaginamos que no vemos absolutamente nada, tenemos un serio problema para seleccionar qué ropa nos vamos a poner. Hasta ahora los armarios para ciegos, que en el mercado se han lanzado, se basan, únicamente, en un sistema de colocación de la ropa: arriba a la izquierda camisas, a lado polos, blusas y camisetas, debajo, doblados, pantalones, al lado de estos, faldas, y en otra ubicación rebecas, jerséis, chaquetas, etc.

Nosotros, tal y como hemos comentado en nuestra propuesta de valor, vamos a ofrecer un sistema moderno basado en ubicaciones, voz, memoria, etc. que aportará verdadera autonomía, al invidente, a la hora de vestirse.

Además, nuestro armario podrá ser utilizado también a la hora de colocar la ropa que se quita el usuario y desea guardar o la que le llega tras su lavado, gracias de nuevo al caché de voz y memoria y a los sensores de color.



VÍSTETE A CIEGAS
ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ



2.- PROCESOS NECESARIOS Cronología de desarrollo



Valorad qué actividades son prioritarias para la puesta en marcha del proyecto, en orden cronológico.

Para el diseño del armario se precisan llevar a cabo una serie de actividades:

1.- En el diseño del armario:

- Intervienen los alumnos del equipo para proponer la idea y fines que busca.
- Intervienen algunos profesores de tecnología e informática para concretar aspectos del software del armario.
- Intervención de alumnos de FP mecatrónica para la parte mecánica y electrónica.
- Elaboración del informe técnico por equipo motor.

2.- Para el establecimiento de alianzas con Fundación ONCE:

- Presentar “vístete a ciegas” en el concurso Talento Challenge.
- Si logramos ser premiados se propiciará un encuentro con Fundación Once para una propuesta de acuerdo o alianza.
- Se pedirá apoyo a Fundación Once para que bien con el importe del premio, o bien de alguna otra manera , nos ayude a sufragar el coste de registro de patente (para ello tenemos que encargar una memoria técnica y el registro a alguna empresa del sector de propiedad industrial e intelectual. En este caso hemos pensado en Pons Patentes y Marcas).
- Con la patente legalizada estableceremos un encuentro con algún fabricante de muebles de la localidad y mediante contrato de confidencialidad, se le pedirá presupueste la obtención de un prototipo y estime el coste de producción en serie.
- En ese momento si es viable, o mejor dicho, si el precio de fabricación más un margen industrial, alcanza un precio de venta al público asumible por los usuarios se formalizará la alianza.



VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

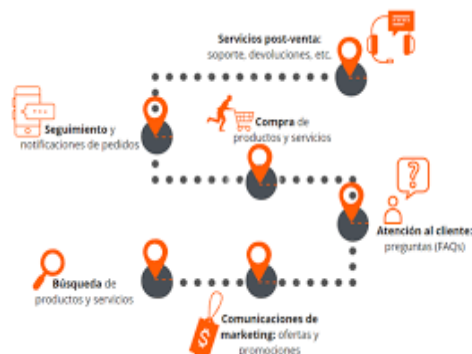
3.- Acuerdo de fabricación.

- Mediante un compromiso de confidencialidad de nuestra patente se intentará llegar a un acuerdo de fabricación a ese coste asumible mencionado anteriormente.
- Estaremos dispuestos a asumir un número mínimo de unidades a fabricar en cada serie.
- Para evitar, en la medida de lo posible, costes de almacén y riesgos de no vender, vamos a proponer al fabricante y a nuestros clientes una gestión a demanda. Es decir, cuando los pedidos en firme de los clientes alcanzan un volumen mínimo, damos la orden al proveedor-fabricante.



4.- Establecer contacto con los clientes:

- Se trazará una estrategia contando con el apoyo institucional de la Fundación Once.
- El contacto con instituciones y empresas se establecerá mediante envío físico y online de una carta y dossier explicativo de cuál es nuestra propuesta “vístete a ciegas”. Tras ese primer contacto se procederá a atender las respuestas que vayan llegando, a agendar visitas comerciales presenciales u online y a realizar llamadas de comprobación de haber recibido el primer envío del dossier.
- Se establecerán demostraciones bien con el prototipo grabadas en vídeo, bien con realidad virtual. Para ellos contaremos con la colaboración de la Fundación, de profesores, etc.



VÍSTETE A CIEGAS
ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

5.- Difusión masiva:

- A través de redes sociales, de divulgación corporativa de la Fundación Once, de medios de comunicación a los que enviaremos notas de prensa, intentaremos dar a conocer a la sociedad en general nuestra propuesta "Vístete a ciegas".

6.- Recepción de pedidos.

- Esperamos lograr los primeros pedidos.
- Comenzaremos con las primeras órdenes de fabricación.

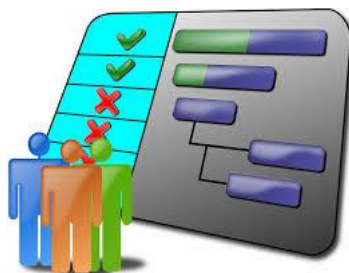
7.- Evaluación:

- Se valorarán todos los procesos señalados.
- Se medirán desviaciones.
- Se lanzarán propuesta de mejora y ajuste fino de la actividad.



Describid los procesos mínimamente necesarios y los tiempos necesarios para que las fases se cumplan.

- 1.- Diseño del armario: 1 mes.
- 2.- Establecimiento de alianzas con Fundación ONCE y registro de la patente: 2 meses.
- 3.- Acuerdo de fabricación y obtención de prototipo: 1 mes.
- 4.- Establecer contacto con los clientes: 3 meses.
- 5.- Difusión masiva: 2 meses.
- 6.- Recepción de pedidos: a partir del mes 9.
- 7.- Evaluación: al año y durará un mes.



3.- EXPECTATIVAS Líneas estratégicas



Definid las líneas estratégicas en materia de financiación, desarrollo del producto o servicio, comunicación y marketing, beneficiarios del proyecto, etc.

FINANCIACIÓN: APOYO FUNDACIÓN ONCE

Si bien posteriormente vamos a detallar estas informaciones, queremos hacer un planteamiento estratégico en materia de alianzas, financiación y comunicación.

Las inversiones iniciales ascienden a unos 6.000 € (prototipo, constitución, patente, app y promo). Como se puede apreciar se trata de una opción de emprendimiento muy barata. Nuestro emprendimiento es una mezcla de emprendimiento social y empresarial. No son incompatibles, por supuesto, pero como toda actividad requiere atender pagos iniciales.

Con esta necesidad de capital inicial vamos a buscar diferentes opciones todas muy viables.

En primer lugar si logramos ser ganadores del concurso en el que participamos, el premio se destinaría íntegramente al desarrollo de “vístete a ciegas”. En cualquier caso hemos pensado establecer una alianza con Fundación ONCE, para que nos ayude como mecenas (y por qué no, como socio) en el lanzamiento de nuestro proyecto.

A la fundación la necesitamos, más que para obtener el importe del capital inicial, para que no ayude a abrir puertas con nuestros clientes. Obviamente no es lo mismo visitar a un posible cliente por nuestra cuenta que hacerlo de la mano de tan honorable Institución.



OTRAS POSIBLES OPCIONES DE FINANCIACIÓN

Tenemos otras opciones para conseguir los 6.000 € que necesitamos. En nuestro Centro existe una vinculación estrecha con FIDES (Banca Ética) que ayuda a proyectos para el autoempleo.

Otra opción que hemos considerado es dirigirnos a AVANTE que es una Sociedad Capital Riesgo de Extremadura que apoya como socio a ideas de emprendimiento.

Hay una última opción (antes de pensar en socios privados) que sería publicar el proyecto en Crowdfunding como Verkami, Kickstarter, etc.



CÓMO OPTIMIZAR ACUERDO DE FABRICACIÓN PARA ABARATAR EL PRODUCTO FINAL

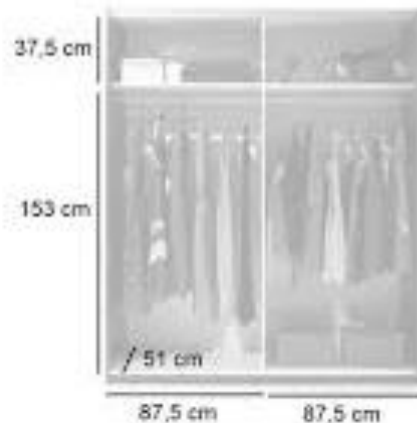
El coste de fabricación (componentes y ensamblaje) asciende a 400 € por armario. Como se ha explicado en puntos anteriores, se ha estimado un coste de producción muy reducido. Esto se puede lograr con las siguientes estrategias:

- 1.- El armario se va a fabricar en melamina y no en madera buscando la simplicidad, practicidad y el ahorro que supone sustituir un material caro como la madera por un orgánico elaborado.
- 2.- Los componentes mecánicos y técnicos (sensores) son de coste reducido. Son tecnologías que se producen en economía de escala, ya ensamblados a precios muy asequibles.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

3. El montaje del armario (2x1,5x0.8) es sumamente simple pues toda la parte mecánica es un solo bloque. Además en este armario se han eliminado las puertas, absolutamente innecesarias para los usuarios.

Ya habíamos explicado que vamos a llegar a acuerdos de fabricación con empresas de ámbito local. También tenemos claro que estos acuerdos, si la demanda crece, los iremos ampliando a otras fábricas en diferentes puntos.



JUST IN TIME

La gestión de producción se va a hacer a demanda (JUST IN TIME). Es decir damos la orden de fabricación al proveedor cuando un determinado número de encargos se hayan producido, en firme (con entrega a cuenta); de esta manera, evitamos tener almacén pues los armarios producidos son enviados al cliente, siendo el coste a su cargo, por agencia o cómo sugiera.

Esta gestión de productos de número mínimo de pedido, es otro argumento a favor, para conseguir un buen precio de producción, ya que, para el fabricante supone tener ventajas por economía de escala. Se estima que el fabricante nos va a exigir un número mínimo de pedido de 20 unidades para empezar a fabricar. El plazo de producción se estima en 5 días.



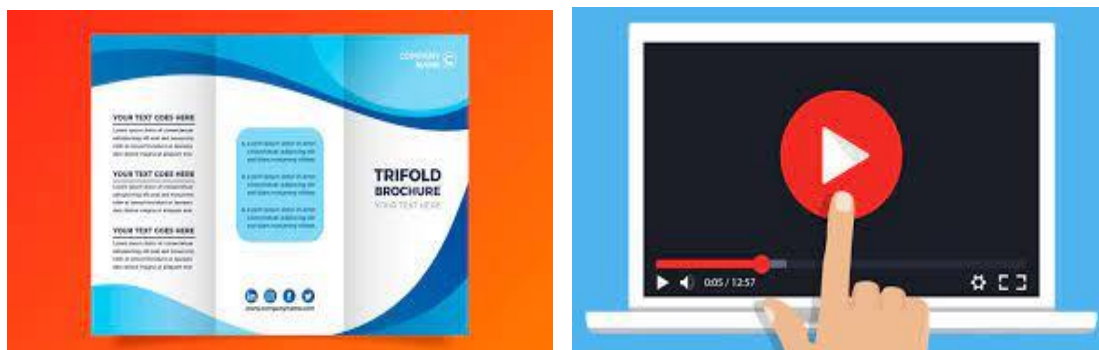
VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

COMUNICACIÓN Y MARKETING

En esta parte necesitamos contar con una alianza, con una mentoría que nos ayude a llegar a los posibles clientes.

Si consiguiéramos ser premiados en este concurso de la Fundación Once, ya tendríamos una primera referencia a favor de nuestra estrategia de comunicación. Si además lográramos una alianza con la ONCE (tipo mentoría) podríamos establecer conjuntamente un mensaje y una información para hacer llegar a nuestros clientes. Como decíamos son dos los segmentos de clientes. Por un lado un target mayorista (instituciones y empresas del sector de muebles) y por otro, público en general (minoristas).

Al primer bloque nos vamos a dirigir con un mail de presentación compuesto de una carta de presentación avalada, a ser posible, por la Fundación ONCE y una presentación, díptico o video explicativo. Tras este envío se procederá a llamar telefónicamente a los departamentos responsables para hacer un seguimiento del tratamiento que le han dado a nuestra propuesta insistiendo en la posibilidad de una entrevista personal.



El éxito de esta campaña va a depender de la solvencia o credibilidad que ofrezcamos, de ahí la importancia de que alguna institución, como ONCE, pudiera, acompañarnos en este proceso. En cuanto al otro segmento de clientes, para llegar a ellos vamos a utilizar una doble estrategia. Por un lado vamos a dar difusión en redes sociales y a ser posible en los medios de comunicación (para ello vamos a enviar una nota de prensa acompañada de un vídeo divulgativo, con la intención de que nuestra idea se convierta en noticia) y al mismo tiempo el desarrollador de la app, nos va implementar una atractiva web donde el cliente minorista puede conocer nuestro producto e incluso podría realizar el pedido.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ



Al mismo tiempo, sería ideal poder estar presente en alguna feria de muestras (del mueble, del sector de inclusión, etc.). Pero para ello, de nuevo y debido a los elevados costes que supone esta acción, necesitaríamos ir de la mano de alguna institución o empresa de muebles que nos hiciera un hueco en su stand aunque ello supusiera firmar algún acuerdo o alianza de compromiso asumible.

BENEFICIARIOS DEL PROYECTO Y ENCARGOS

El beneficiario último es la persona invidente que podría lograr autonomía a la hora de hacer algo tan básico como es elegir la ropa que se va a poner.

Los encargos que puedan provenir de los mayoristas, se formalizarán online, con hoja de pedido y aceptación de condiciones. En todos los casos se va a exigir, una entrega a cuenta así como un confirming que nos permita, garantizar la operación e incluso anticipar el cobro para atender otras facetas de la actividad. Para los mayoristas se establece un número mínimo de pedido de 10 unidades. Queremos aclarar que para dar la orden de producción, el proveedor nos va a exigir, 50 encargos. Es por esto que todo mayorista que haga el pedido, tendrá que aceptar la condición de orden de fabricación diferida a expensas de ir llegando a lotes de 20 unidades para que comience la cadena de montaje. Los encargos que vengan de particulares, se realizan a través de la web. En cada encargo se advertirá al cliente, que su petición se engloba en pedidos de 20 unidades y por esta razón el plazo de entrega se puede dilatar algo. No obstante se estima que como mucho este plazo alcanzará los 15 días.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ



Definid los beneficios que va a tener vuestro proyecto y las líneas estratégicas que hacen falta para que se cumplan.

BENEFICIOS Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL

El emprendimiento puede tener varias vertientes: empresarial, social, asociativo, cultural, etc. Salvo el primero tipo que busca máximo lucro, los demás buscan un beneficio basado más en lo social, en lo promocional, en lo altruista, pero siempre se ha de lograr cubrir los costes pues si no el proyecto acabará desapareciendo.

En Vístete a ciegas, se mezclan dos tipos de emprendimiento, el social y el empresarial. Como veremos posteriormente en el análisis de ingresos y gastos, el beneficio que arroja la actividad es relativamente, pequeño. Esto se debe a la intencionada reducción del margen. Se pretende que los armarios lleguen al usuario invidente a un precio asumible que podría alcanzar 1.200 -1.400 € (a los clientes mayoristas le vendemos el armario en 1.000 € y ellos a su vez lo ponen a la venta con un margen del 20-40%).

Los beneficios de los que podemos hablar son:

Económicos: Para los socios fundadores pueden suponer unos 100.000 € que si tenemos presente la inversión inicial (6.000 €), supone una rentabilidad enorme.

Generación de empleo: En nuestra propuesta inicial vamos a crear 3 puestos de trabajo a jornada completa.

Fabricante Local: Pretendemos, en la medida que se pueda, trabajar con fabricantes de nuestra comunidad autónoma lo que hace que, de alguna forma, se quede en la región ese valor.

Propuesta de valor: Para las personas invidentes se les va a ofrecer una interesante solución a la hora de elegir qué ponerse de una manera autónoma.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

Institucional: Si la Fundación ONCE cree en la idea y apuesta por nosotros, está, de alguna manera, justificando su razón de ser al apoyar propuestas en beneficio de sus usuarios.

Fiscales: Queremos plantear a la Dirección General de Tributos de la Agencia tributaria la posibilidad de que nuestro armario tribute a un IVA super reducido al igual que tributan los vehículos para usuarios con incapacidad permanente.



FINANCIACIÓN Obstáculos y riesgos potenciales



Calculad los costes de producción, distribución, comunicación y venta.

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Como ya se había indicado anteriormente, los costes de fabricación por armario son 400 € (recordemos que el fabricante se limitará al ensamblaje de paneles y el anclaje del sistema de motor “paso a paso”, cadena sin fin, sensores y receptores. Esta parte mecánica ya viene montada de serie y el fabricante solo tiene que acoplar en el interior.

La distribución será por cuenta de los clientes. Los precios que damos no contemplan gastos de envío y el cliente es el que asume este coste. Junto con cada producto de “vístete a ciegas” se entrega una licencia de ap. Este software estará totalmente configurado para comenzar a efectuar altas en el armario.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

La comunicación quedó explicada en el punto anterior y como se puede apreciar en el estudio económico que a continuación se presenta, se ha dotado una partida de 1.500 € en concepto de inversión en “promo”.

En cuanto a las ventas, se contemplan dos precios, uno de mayoristas a razón de 1.000 € por armario y otro de minorista a razón de 1.300-1.400 €.

En nuestro estudio sólo hemos contemplado ventas mayoristas, pues sabemos que el público en general tardará algo más en comenzar a encargarse de armarios.



INVERSIONES: 6.000 €

Inversiones iniciales:

Prototipo:	1.000 €
Patente:	1.500 €
App:	1.500 €
Constitución:	500 €
Promo:	1.500 €

FINANCIACIÓN DE LAS INVERSIONES

Este total de 6.000 € se va a financiar con las siguientes opciones (no excluyentes entre sí).

- 1.- Premio Talento Challenge.
- 2.- Alianza con Fundación Once.
- 3.- Banca Ética.

VÍSTETE A CIEGAS
ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

4.- Acuerdo con Avante (sociedad pública de inversión en Extremadura).

5.- Crowdfunding.

RESULTADOS

GASTOS: 197.000

Costes de fabricación 300 unidades (400 € por unidad): 120.000 €

Gastos de personal de tres empleados: 65.000 €

Gastos de viaje (se estima 3% del valor de las ventas): 9.000 €

Otros: 3.000 €

INGRESOS: 308.000 €

Ventas para 300 unidades (1.000 € por unidad): 300.000 €

Subvenciones empleo 24.000 € se imputa un tercio: 8.000 €

BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS: 111.000 €

IMPUESTO DE BENEFICIOS 20%: 22.200 €

RESULTADO DEL EJERCICIO: 88.800 €



Valorad los posibles imprevistos que pueden frenar la puesta en marcha del proyecto, retrasar entregas o cumplir con las fases. En nuestro DAFO se han contemplado diferentes imprevistos que podrían suponer un freno:

1.- Poca o ninguna experiencia.

2.- Falta de capacidad financiera.

3.- No somos conocidos y nos costará más de la cuenta llegar a los clientes , proveedores y usuarios en general.

4.- Posible aparición de imitadores.

5.- Puede que los usuarios no den valor ni importancia al producto objeto de este estudio.

6.- Que no logremos captar la atención de instituciones.

7.- Que se acumulen pedidos que no pueda absorber el fabricante.

Es evidente que todas estas debilidades y amenazas, podría suponer retrasos en la ejecución completa del plan.

VÍSTETE A CIEGAS ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ



MERCADO COMPETENCIA Y COLABORADORES



Analizad los agentes externos que pueden influir, de forma positiva o negativa, sobre el proyecto.

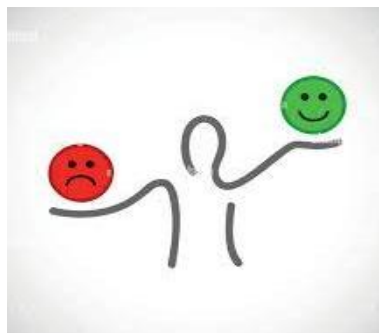
AGENTES EXTERNOS POSITIVOS:

- 1.- Fundación ONCE. Es evidente que esta es nuestra gran alianza. La cobertura que necesitamos de la ONCE, son: obtención del premio si se tuviera la suerte de gustar nuestra idea; apoyo institucional, corporativo y de marca de emprendimiento social.
- 2.- Fabricante: Como ya hemos comentado, queremos apostar por un fabricante local.
- 3.- DISEÑADORES del hardware y software. Son todos alumnos que están recién graduados.
- 4.- Otros financiadores y colaboradores: Banca Ética, fundaciones y obra social de otros bancos
- 5.- Fabricante: Creemos ser capaces de alcanzar acuerdos de producción de los "armarios", justos. Deben creer en la idea. Interesarse por el mundo de la inclusión.
- 6.- Proveedor de la parte mecánica y de otros componentes.

VÍSTETE A CIEGAS
ESCUELA VIRGEN DE GUADALUPE BADAJOZ

AGENTES EXTERNOS NEGATIVOS

- 1.- Aparición de competidores: Si bien vamos a patentar nuestro armario, ese registro, no es más que un “modelo de utilidad”. Nuestra idea es “copiable”.
- 2.- Las tiendas de muebles que no estén receptivas a nuestro proyecto.
- 3.- Que las instituciones no acepten , nuestro “proyecto” como una apuesta por lo social.
- 4.- Fabricantes que pudieran entrar en “ruptura de stocks”.



Anotad los posibles colaboradores y alianzas que pueden reforzar el proyecto.

ALIANZAS FUNDAMENTALES:

- 1.- Fundación ONCE.
- 2.- Acuerdos con los fabricantes.
- 3.- Medios de comunicación.
- 4.- Intervención de instituciones que apoyen claramente la idea.
- 5.- Acuerdo de suministros de componentes y software.
- 6.- Gestor de nuestra web.
- 7.- JUNTA DE EXTREMADURA.
- 8.- Empresas comerciales del sector del mueble.
- 9.- Lograr asistir a alguna Feria de muestras.
- 10.- Alumnos participantes que darán fuerza, valor e ingenio la proyecto.

