

A dark blue vertical bar runs down the left side of the page. A blue arrow points to the right from this bar, containing the date.

31-5-2022

Plan de Negocio

Abel Fernández Caballero

Several thin, curved lines in dark blue and light grey originate from the bottom left corner and sweep upwards and to the right.

Abel Fernández Caballero
RETROASSISTANT

Áreas de interés y segmentos del mercado al que nos dirigimos

Nuestra empresa se clasifica entre el sector de la automoción y Tics, debido a que nuestro producto es innovador y tecnológico, pero fuertemente ligado al sector de la automoción.

Nos podremos expandir también hacia el sector de ciertos servicios como la instalación de nuestro producto o el almacenaje periódico de datos de nuestro producto, para que el usuario por ejemplo pueda obtener las medias del consumo de su vehículo a lo largo del tiempo, sus velocidades medias o cuanto duran sus trayectos.

Caracterización del producto

Nuestro producto principal será un miniordenador que obtendrá los parámetros de nuestro vehículo, mediante diferentes sensores, como por ejemplo el nivel de gasolina, el consumo medio de nuestro vehículo la velocidad. Esto lo mostraremos en nuestro teléfono mediante una web que en tiempo real recibirá los datos de nuestro miniordenador, estos datos serán lo mínimo, pero podremos a lo largo del tiempo ir desarrollado más funcionalidades como presión de los neumáticos, temperaturas tanto de aceite como del líquido refrigerante o presión del turbo.

Nuestro ordenador será un Arduino UNO el cual es una gran opción ya que es un dispositivo barato y con un gran número de opciones, de sensores y de comunidad disponible para el desarrollo del proyecto, otra ventaja es que el lenguaje de programación que utilizaremos para programarlo es de bajo nivel por lo cual podremos interactuar mucho y con mucha velocidad con el hardware.

Los sensores necesarios son:

- Sensores ultrasonido HC-SR04 para la medición del nivel de gasolina
- Caudalímetro YF-S201 para medición del caudal de gasolina
- Sensor de efecto Hall para la medición de velocidad

El resto de material serian cables y resistencias.

Clientes potenciales

Nuestro producto no tiene actualmente un espacio en el mercado, debido a que posee una gran dominante en tecnología y no hay nada similar en la actualidad. Sin embargo, nuestros clientes potenciales son muchos y muy variados en sus características, por lo tanto, podemos diversificar nuestras estrategias de marketing y generar diferentes productos para los diferentes segmentos del mercado.

Principalmente nuestros clientes potenciales son personas de entre 45-70 años que tienen un coche antiguo ya sea de su juventud o como segundo coche de disfrute, este tipo de clientes

se suele situar en zonas rurales, ya que suelen tener más espacio para guardar sus coches y suelen también ser más propensos a guardar sus coches viejos.

El segmento de mercado como es el de las personas entre 18-23 años que utilizan el coche viejo de sus padres y que no tiene un gran poder adquisitivo como para adquirir un vehículo más nuevo, también nos puede interesar ya que es un producto tecnológico con el que se entenderán bien y a un precio bastante asequible, por lo tanto, también lo podrán adquirir.

También puede resultar interesante a cualquier propietario de motocicletas debido a que no suelen mostrar una gran cantidad de información y puede ser interesante para ellos también, pero no es nuestro mercado principal ya que puede ser complicado de utilizar en una motocicleta.

Ventajas y desventajas de nuestro producto

Ventajas:

- Mayor simplicidad de instalación y mantenimiento
- Las características del vehículo no son modificadas por lo tanto se mantiene el estado original del coche
- No necesitamos unas grandes instalaciones para el desarrollo de la actividad
- Gran diferenciación de la competencia
- Menor precio del producto
- Creación de un nuevo mercado
- Nuestro producto solventa una gran cantidad de problemas de nuestros clientes potenciales

Desventajas

- Poca variedad de productos
- Mucha inversión en investigación
- Pocos clientes debido a que somos una nueva empresa y un nuevo mercado
- Materias primas con un precio al alza
- El sector al que nos dirigimos puede ser muy reticente a cambios

Estimación de los costes

Recursos necesarios para desarrollar la actividad

- Local -> 800 euros/mes
- Portátiles x2 -> 840 euros
- Materia Prima -> 500 euros
- Coche -> Coche propio -> 3000 euros
- Electricidad -> 56 euros/mes
- Internet -> 21 euros/mes
- Mobiliario->300 euros

Balance Inicial de la actividad

Banco = $800 + 56 + 21 = 877 * 3 \text{ meses} = 2631 + 1000 \text{ de previsión de gastos} = 3631$

Activo

Inmovilizado

Material

Elementos de transporte 3000

Mobiliario 300

Equipo de procesamiento de información. 840

Materias Primas

MP 500

Efectivo

Banco 3631

Activo total = 8271 Euros

Pasivo

Fondos Propios

Capital 4000

Deudas a C/P

Proveedores 500

Deudas L/P

Deuda a L/P 3771

Pasivo total = 8271 Euros

Fuentes de financiación y obtención de recursos

Podría aportar un capital inicial de 4000 euros, y obtener una deuda de 3771 euros en la siguiente

pagina ya que por lo que he visto en comparadores de préstamos podemos obtener préstamos del

valor requerido a 5.75% TIN, y lo podremos devolver entre 2 y 5 años tiempo suficiente para amortizar la inversión.

Conclusión

Esta idea se podría llevar a cabo y gracias a su bajo coste de puesta en marcha no sería muy complicado, en mi opinión una de las grandes ventajas de es que es un nicho de mercado el cual va a

existir, debido a que la afición por los coches no va a desaparecer de un día a otro. Pero también

debido a que nos enfocamos en un nicho muy pequeño las ventas tampoco van a ser muy grandes,

pero si las suficientes como para mantener el negocio y obtener unos beneficios suficientes.

También podríamos tomar a largo plazo el negocio del mantenimiento y almacenamiento de la información, debido a que en algún momento pude parar la demanda del producto