



Universidad Antonio de Nebrija  
Premio Jóvenes Emprendedores  
2016-2017

**Título del proyecto:**

**Centro de estudios:**

**Población:**

**Tutor:** Jose Ignacio Sanchez-Campins

**Componentes del grupo:**

- Alan Marini
- Lucia Gutierrez
- Jorge Ramonet
- Adrián Gómez

Hemos decidido denominar a nuestra empresa Handy Drops por los siguientes motivos:

-En primer lugar, Handy significa móvil en alemán y dropes significa gotas en inglés, por ello el significado de nuestro nombre sería "Gotas para el móvil". Algo que aunque no es del todo cierto, ya que utilizamos resina y no gotas para arreglar el móvil, permite que la persona se haga una idea y lo pueda recordar fácilmente.

-En segundo lugar, Handy nos resulta un nombre pegadizo, curioso y fácil de recordar. Es un nombre que no se encuentra registrado actualmente, ya que uno registrado estaría prohibido.

-En tercer y último lugar, queremos que la pronunciación de nuestra empresa resulte fácil de pronunciar en todos los países para hacer más fácil una futura expansión a otros países que no compartan nuestra lengua. Por ello, se pronunciará íntegramente en inglés (jandi drops pronunciación en español) debido a que es más pegadizo y el inglés es el idioma utilizado por excelencia en estos asuntos.

Una vez elegido el nombre de nuestro producto, Handy Drops, diseñamos el logotipo de la forma que mejor defina nuestro producto y a la vez sea simple y agradable a la vista. Debido a que nuestra empresa se dirige a un amplio sector de la población hemos diseñado varios logotipos dependiendo de la situación en la que esté utilizada:



-En primer lugar presentamos el logotipo principal de HandyDrops, que consta de una gota con las iniciales de nuestro proyecto empresarial. Con esto, queremos transmitir que con una gota de nuestra resina es posible arreglar tu móvil. Este logotipo será utilizado para todo aquel momento en el que no sea necesario mostrar el nombre de Handy Drops y para crear un mayor impacto visual en la persona.



-En segundo lugar presentamos la tipografía de Handy Drops. Sus bordes suaves, su color azul, su tipografía y la gota sustituyendo a la letra "o" transmiten esa misma idea que mencionábamos en la primera foto. Ambos logotipos presentados pueden ir juntos formando un mismo logotipo en el que la primera imagen adjuntada iría encima de la segunda.



-En tercer y ultimo lugar presentamos el logotipo que utilizaremos en los casos más formales. En él se aprecia una tipografía similar al anterior logotipo pero; sin unos bordes azules y con un tono gris que muestran más seriedad. También cuenta con las iniciales de nuestro proyecto empresarial que, al ser ya conocidas por el tipo de resolución de pantalla son más fáciles de memorizar y recordar.

Si bien es cierto que inicialmente el color de Handy Drops es el azul, en un futuro se podría llegar a modificar este color (por un tiempo limitado) debido a ciertas campañas publicitarias.

Nuestro proyecto empresarial va enfocado para todo el mundo que tenga móviles, tablets, portátiles o televisiones, es decir, la inmensa mayoría hoy en día. Mucha gente tiene miedo a que se le rompa la pantalla debido a las consecuencias que puede causar, como los altos costes y el tiempo que se tarda en hacer este proceso y por ello aguantan con las pantallas rotas. Pero nuestra empresa ofrece una innovadora técnica de reparación de pantallas que facilitaran estos inconvenientes.

Este invento para reparar pantallas consiste en pegar en la zona dañada un aparato a modo de ventosa. Primero quitaremos el aire dejándolo al vacío para que al no haber oxígeno, evitemos la formación de burbujas entre la resina, ya que si se forman, la pantalla tiene más riesgo de romperse u ocurrir nuevos fallos en ella. Luego se añade una resina que al secarse rápidamente, funciona a modo de nueva pantalla y la rotura desaparecerá. Luego será cuestión de perfeccionar el resultado retirando la resina sobrante y la pantalla quedará nueva.

Pensamos que algunas de las características que hacen destacar nuestro producto para tener éxito en el comercio frente a otros métodos de arreglo de pantallas, son por ejemplo el ahorro de tiempo, ya que el proceso de nuestra técnica será cuestión de máximo 30 minutos, lo que nos supondrá una ganancia en la organización del tiempo. Por otra parte no nos requerirá un gran esfuerzo económico, y no tendremos ni que cambiar la pantalla completa ni comprar otro nuevo dispositivo para estar satisfechos. Además todo el mundo podrá acceder a ello si lo desea.

Este producto ayuda a que no tengamos que estar preocupados por la rotura de la pantalla ni que nos requiera un esfuerzo poder leer o ver el contenido que se quiera, porque es una solución fácil y rápida.

Nuestro producto se basa en el arreglo de pantallas, principalmente de teléfonos móviles, además de otros equipos electrónicos, ya sean televisiones, ordenadores o tablets. Estos son elementos que ya es parte de nuestras vidas. Los utilizamos día a día, el teléfono móvil es útil y cubre las funciones necesarias, ya sea para hacer una llamada, o enviar un mensaje de texto, o bien hacer uso de todas las funciones que las nuevas tecnologías nos ofrecen. Las tablets y ordenadores no se quedan atrás, ya que estos son elementos de trabajo imprescindibles para trabajo, ya sean en casa o en el colegio, además de que nos pueden proporcionar diversión aparte de ayuda al trabajar. Y la televisión, que es el principal método de entretenimiento, es una parte fundamental de la casa. Lo que nos ha llevado a crear este producto es esencialmente el hecho de que los arreglos de pantalla son muy caros y se necesita un tiempo para completarlo del todo. Y como son utilizados todos los días son algo esencial para nosotros los adolescentes, entonces este servicio nos parece una gran idea, ya que consistiría en un arreglo a las pantallas de cualquier aparato electrónico por medio de

resina, ya que nos basamos en otros métodos de arreglo que constan de resina, y estos son viables. Se posiciona sobre la pantalla y se deja al vacío, entonces esta se expande. La función de esta es tapar y cubrir las ralladuras en las pantallas, esta se adhiere y actúa como si fuese cristal. Se retira lo sobrante, y estaría arreglada.. Además de ser un método sencillo y rápido, también será barato, a diferencia de nuestros competidores. Lo haríamos en nuestra tienda, en 30 minutos el cliente tendrá su móvil u otro dispositivo arreglado. Pensamos que sería una gran idea con mucho futuro, y vamos a intentar que salga al mercado real. Nuestro proyecto va dirigido a todo el público con teléfonos móviles, además de tablets y televisores. Esto corresponde a una gran parte de la población hoy en día.

La idea de crear este nuevo producto, Handy Drops, es porque nos hemos dado cuenta de la facilidad que tienen los móviles y todo tipo de dispositivos electrónicos con pantalla para romperse o agrietarse. Esto se debe sin duda a la obsesión por un teléfono ligero, fino y elegante por encima de uno más pesado y grande, pero seguro. Por ello hemos pensado en crear un artículo que ayude a que minimizar los gastos en reparación de pantallas. Creemos que es una idea innovadora y que puede extenderse rápidamente a muchos países.

Nuestra idea está orientada a un sector muy amplio de la población, siendo su nicho de mercado muy extenso.

Nuestro producto tiene varios puntos a favor frente a lo que existe actualmente en el mercado: el hecho de que la materia prima sea una resina, hace que sea un producto inerte y estable a altas temperaturas.

Otro punto a favor es que en comparación con las reparaciones de pantalla completas, nosotros no contaminamos ya que no fabricamos una nueva, reparamos la misma con materias primas naturales.

En definitiva, nuestro producto está claramente diferenciado y tiene un valor añadido importante, al ser responsable con el medio ambiente.

Para facilitar el acceso a nuestro proyecto empresarial y a nuestros objetivos ponemos a su disposición varios sitios web. Queremos dar a conocer lo que hacemos y cómo lo hacemos, para llevar a cabo este proyecto en el que ponemos nuestro granito de arena.

[handydrops@gmail.com](mailto:handydrops@gmail.com)

@HandyDrops en cualquiera de nuestras redes sociales (twitter, Facebook, instagram).

Nuestra pagina web: [handydrops.wixsite.com/cnssm](http://handydrops.wixsite.com/cnssm)

Nuestro servicio consiste en proporcionar un sistema rápido y económico de arreglo de pantallas para cualquier tipo de dispositivos. Los arreglos de pantallas no son muy habituales y por ello no son de gran expansión, pero esto es debido a los elevados costes que ofrecen algunas empresas y la pérdida de tiempo que supone para los clientes, pero se espera un importante auge para los próximos años, sobre todo con nuestro proyecto. Antiguamente no se tenía tantos avances como hoy en día y no era posible realizar ciertas actividades con tanta precisión y calidad. Pero a medida que ha ido avanzando el tiempo, esto ha cambiado, hasta nuestros días, donde nosotros hemos creado un proyecto que va dirigido a todo tipo de clientes, donde todos pueden permitírselo debido a los bajos costes, y que lo ofrecemos para todo tipo de dispositivos (móviles, tablets, televisiones...) Cuanto más grandes son las pantallas de

nuestros móviles, más protección necesitamos. El problema de tener móviles con pantallas grandes y frágiles es que con que se nos caiga o rocen las llaves en nuestro bolsillo ya se estropean. ¿Cuántas veces habéis metido el móvil en una mochila o en el abrigo y lo habéis sacado con un arañazo? Lo peor de todo es que cambiar dicha pantalla supone un gasto que no todos podemos asumir, y aquí una ventaja de nuestro gran invento, donde reparar el daño es muy económico. Nuestro proyecto consiste en la reparación de pantallas pegando una ventosa en la zona dañada para dejarlo al vacío y evitar que al no haber oxígeno se formen burbujas en la resina y se dañe más la pantalla. Luego se añade la resina que al secarse actuará a modo de cristal dejando nueva la pantalla. Aprovechamiento de la resina: Utilizamos la resina, una secreción orgánica extraída de las coníferas, normalmente de abetos y pinos. Al extraer la sustancia, se obtienen tres tipos de productos: la colofonia, el aguarrás, e impurezas y agua. Lo que nosotros vamos a utilizar va a ser la colofonia, que es de donde se extrae la resina. Una de sus propiedades es que sirve como recubrimiento natural para la defensa contra organismos patógenos. Es una sustancia sólida o pastosa con una textura pegajosa en forma de gotas, que es insoluble al agua lo que permite limpiar sin problemas las

pantallas del dispositivo, y se solidifica cuando entra en contacto con el aire, que ayuda a un secado más rápido para el resultado final. Hemos creado un sistema revolucionario al inventar este método rápido y económico, que nos beneficia tanto a nosotros como a nuestros clientes. Ya no supondrá un problema la pantalla rota, solo será cuestión de 30 minutos en los que podrá hacer cualquier recado pendiente sin tener que esperar horas o incluso días para recuperar su dispositivo. Tampoco tendrá que gastarse una cantidad inmensa de dinero para que luego no le proporcionen la certeza de que su pantalla aguantará sin romperse. En Handy Drops ofrecemos la seguridad necesaria y la mejor calidad garantizada, aparte del gran ahorro de tiempo y el menor coste que beneficiará al bolsillo de nuestros clientes. Líneas de negocio: Handy Drops ofrece ayuda a todo tipo de dispositivos, pero nos centramos más en la reparación de móviles y tablets ya que es lo más demandado y lo que más se rompe por su habitual uso. Más adelante, cuando nuestra empresa haya conseguido una buena imagen en el sector y comience a obtener beneficios nos plantearemos expandirnos por barrios, ciudades e incluso a otros países para que todos tengan los mismos privilegios y puedan acomodarse a las ofertas que brindamos. Queremos poder transmitir a nuestros clientes una gran confianza y familiarizarnos con ellos para que la empresa vaya bien y se pueda ampliar cada vez más nuestro número de clientes y poder ayudarles con sus dispositivos dañados. También queremos satisfacerles cuando hayamos hecho nuestro trabajo, y que puedan felicitarnos y recomendarnos, eso será señal del buen trabajo realizado con esta idea innovadora e impulsarles a utilizar nuestros recursos si tuvieran algún problema. La empresa quiere captar aquellos clientes que sean fieles y en los que se pueda confiar para que creen una buena imagen y que nuestra empresa sea reconocida en el mercado. Por lo tanto, la relación que se establecerá entre Handy Drops y nuestros clientes consistirá en el ofrecimiento de nuestro producto a cambio de un precio bajo y económico, y la confianza de poder volver a acudir a nosotros.

Nuestro producto consiste en la reparación de las pantallas ralladas de dispositivos electrónicos de una manera muy sencilla: Utilizando resina obtenida de los árboles para arreglar y tapar las ralladuras superficiales, ya sea en el centro de la pantalla, o en esquinas.

En procedimiento es el siguiente, aplicamos con un pincel sobre la pantalla pequeñas pinceladas con la resina sobre las ralladuras superficiales, duraría 30 minutos el arreglo aproximadamente, variaría dependiendo del dispositivo y la magnitud del trabajo. Una vez se seque la resina, esta se retira y las ralladuras se quedarían

tapadas. Si la abolladura se encontrase en la esquina, seguiría el mismo procedimiento, pinceladas de resina para cubrir la ralladura, y listo. La resina en sí cubriría toda las ralladuras rellenando los huecos, y una vez se seque será como la pantalla original, funcional y táctil.

### Mercado objetivo

Nuestro mercado objetivo es el mercado tecnológico y del entretenimiento. Ya que las televisiones, teléfonos, tablets y ordenadores pertenecen a este sector.

Nuestro objetivo es ofrecer la facilidad a los clientes de poder arreglar las pantallas de sus dispositivos en poco tiempo, al contrario que el resto de compañías en donde este pedido tardaría varios días.

Según nuestras investigaciones, hemos elegido la ciudad de Madrid, y en concreto, el centro comercial de Arturo Soria como lugar para realizar nuestro trabajo, ya que es un lugar muy transcurrido, sobre todo por adolescentes, los cuales son nuestros principales clientes.

Los datos que hemos reunido que nos puedan interesar sobre la población de Madrid son los siguientes:

- Gran número de población joven.

- Buena calidad de vida en la zona en la que trabajaremos. Esto se traduce en que la gente que vive en la zona circundante tendrán varios dispositivos, y por lo cual, más posibilidad de ventas para nosotros.

- Proximidad a los recursos.

### Proceso de distribución:

La operación se realizaría en nuestra tienda, el cliente traería el dispositivo dañado y nosotros en media hora lo tendríamos listo para que el cliente lo recoja.

### Proceso de compra:

Se puede clasificar a los clientes según su capacidad de decisión. En nuestro caso solo se podría dividir en dos tipos, los cuales serían:

- El prescriptor. Es la persona que recomienda el producto y da su opinión sobre el producto, y está es valorada por el consumidor.

- El consumidor. Es el elemento más importante del proceso de compra, ya que es el que realmente toma la decisión de si quiere comprar el producto o no. En caso de que no quisiera arreglar su pantalla con nuestros servicios, entonces pasaría al mercado de los competidores.

La compra se efectuaría cuando el cliente trae su dispositivo dañado a nuestra tienda y le realizamos el trabajo in situ.

Sin embargo, nuestros clientes deben ser conscientes de que acometerán una inversión menor, a cambio de un servicio de reparación de pantalla, y no el cambio de esta.

El precio de una reparación de pantalla en la tienda oficial de la empresa fabricante es de 321€ a 161€ en el caso de Apple en móviles y de 351€ a 661€ en el caso de las

tabletas. Si hablamos de la empresa Samsung, hablaríamos de unos números semejantes, desde 355€ a 142€ en móviles y en torno a unos 250€ en tabletas.

Los servicios que hemos creado tienen un coste máximo de 80 euros en móviles y 120 euros en tabletas. Sin costes de mantenimiento anuales. Esto quiere decir un ahorro del 80% en móviles y un 60% en tabletas.

Los precios que hemos establecido para nuestros dos productos bases son :

Móviles de alta gama: Samsung Galaxy s6-s8, Samsung Galaxy note 6-8, Iphone 6-x. Tienen un coste de reparación de 80€

Móviles de gama media: Samsung Galaxy s5-s4, Samsung Galaxy note 5-4, Galaxy A7, Iphone 5s-4s. Tienen un coste de reparación de 60€.

Móviles de gama baja: Smartphones anteriores a Galaxy A7, Galaxy J y otras series de Samsung, Iphones anteriores al 4s. Tienen un coste de reparación de 50€.

Tabletas de gama alta: Ipad mini 3-4, Ipad Pro \*, Ipad air 2, Ipad 3-4 generación, Galaxy tab s3, Galaxy tab A3, Galaxy book10 ,6-12. Tienen un coste de reparación de 120€.

Tabletas de gama media: Ipad mini 1-2, Ipad air, Ipad 2, Ipad 5 generación, Galaxy tab s-s2, Galaxy tab 4 y gamas inferiores a 100 €. Tienen un coste de reparación de 100 €.

Tabletas de gama baja: Tablet de otras marcas. Tienen un coste de reparación de 90 €.

Estos precios suponen una inversión inicial por nuestra parte, dado que tenemos que asumir la curva de aprendizaje. Estimamos que los costes de los primeros proyectos serán superiores a estos precios de referencia. No obstante, optamos a la financiación que el IDAE contempla para este tipo de proyectos, acogiéndonos al Proyecto GEOTCASA. Sin duda estas subvenciones nos cubrirán la totalidad de los costes incurridos no cubiertos por los pagos de los clientes, con la posibilidad de ir incrementando los márgenes a medida que nuestra curva de aprendizaje nos permita reducir los costes de producción.

Para el establecimiento de estos precios hemos tenido en cuenta tres métodos de fijación de precios:

Fijación de precios basada en la teoría económica: según esta teoría debemos fijar el precio con el objetivo de conseguir los máximos beneficios.

Fijación de los precios basado en los costes: debemos tener en cuenta el coste del producto y el margen de beneficio que queremos conseguir.

Fijación de los precios basada en la competencia: consiste en estudiar el precio de la competencia para fijar un precio similar, más bajo o más alto. Nuestra empresa comenzará con un precio mucho más bajo que el de la competencia pero según vayamos ganando nombre en el sector, derivado de la calidad de nuestros productos y servicio, el precio podrá ser más alto.

Reflejad los nombres de las empresas competidoras y los productos/servicios que fabrican y/o

venden. Señalad los aspectos que a vuestro entender, tiene de positivos y negativos esta competencia.

Antes de saber si nuestra empresa tendrá éxito o no en este campo, hay que conocer primero a la competencia. La definición de competencia es: Situación patrimonial en la

cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios aptos en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios.

Cuando estudiemos la competencia, debemos tener en cuenta:

Localizar la competencia: Para localizar a la competencia, hay que realizar un estudio de la competencia del entorno. Para ello utilizamos el método de análisis de Porter. Este clasifica las fuerzas competitivas en:

-Nuevos competidores: Las facilidades que tengan los nuevos competidores para posicionarse en este nuevo mercado producirá que sea poco atractivo para ellos, o que tenga poca rentabilidad y el

negocio no de beneficios. Esta amenaza será más limitada en función de la existencia de barreras de entrada (estas impiden o dificultan que una empresa se posicione en un nuevo mercado, haciendo que la inversión sea poco atractiva) y de salida (implica que cuando una empresa se mete en un mercado, el propio sector hará que sea más complicado salir de este negocio). Debido a que nuestra empresa se encuentra en un sector relativamente común, tendríamos competencia, pero debido a nuestra innovadora técnica, y no nociva para el medio ambiente, captaremos la atención del estado, y con el apoyo de la financiación pública, hará que podamos extendernos aún más y llamemos la atención de los clientes.

-Existencia de productos nuevos que nos reemplace en el mercado: Nuestra empresa se centra en un sector muy amplio como es el mundo de los componentes eléctricos, y más empresas productoras de estos pueden hacer más resistentes las pantallas. Ante esto ofreceríamos cuotas especiales, como cristales aún más avanzados que los de serie.

-Negociación de los clientes: Se refiere a la capacidad que tienen los clientes para modificar distintos favores de la operación de compra como por ejemplo el precio del mismo, la calidad o el tiempo de espera para recibirlo. En este punto nuestra empresa destacaría mucho. Ya que el cliente podrá proponer los cambios que se quieran hacer a las pantallas, y dependiendo del arreglo estableceríamos un tiempo u otro, lo mismo pasaría con el precio. Somos muy flexibles en ese aspecto.

-Capacidad de negociación de los proveedores: Al igual que el punto anterior, este implica que los proveedores puedan aplicar cambios a los términos de compraventa. En este caso no dependeríamos mucho de los mismos, ya que disponemos de información suficiente para manejar la situación de compraventa.

-Rivalidad entre los competidores: Como mencionamos anteriormente, nuestro sector es bastante común, sin embargo con nuestras fuentes no dañinas para el medio ambiente, llamaremos la atención de consumidores concienciados con el medio ambiente.

Entorno de la empresa: La empresa no solo es afectada por los factores interiores, si no también hay otras variables a tener en cuenta. En este caso analizamos el entorno que rodea a la empresa:

-Entorno legal: Para tener una buena información de entorno, debemos tener en cuenta elementos del mismo, como por ejemplo el cuadro legal, el compromiso con el medio ambiente, la reducción de elementos contaminantes...

-Entorno tecnológico: El mundo de los componentes electrónicos va creciendo a pasos agigantados, y con esa evolución, también nos expandiremos nosotros.



-Entorno social: La sociedad que nos rodea hoy en día cada vez está más ligada a los dispositivos electrónicos, lo cual sería otro factor a nuestro favor para nuestro crecimiento.

-Entorno económico: En este caso, como nuestro trabajo es arreglo de un dispositivo, presupondríamos que el cliente tendrá suficiente ingreso financiero como para reparar su dispositivo.

Comparación de la situación de la competencia respecto a la empresa: Para este paso, Utilizaremos el análisis DAFO, es un método que analiza los factores que pueden condicionar a la empresa. Los factores se dividen en factores internos y externos.

Análisis interno: Este análisis lo forman los puntos fuertes y débiles de la nuestra empresa respecto a nuestros competidores. Se compara con los de la competencia. Nuestros puntos fuertes sería la tecnología innovadora de la resina no perjudicial para el medio ambiente, a diferencia de los competidores tradicionales. Aunque también padecemos de ciertas debilidades, como por ejemplo, nuestra limitada producción respecto a las grandes empresas nos limitan un poco la cantidad de producción.

Análisis externo: Para este hay que estudiar tanto el entorno general como el específico, y así poder analizar las amenazas y oportunidades que se pueden presentar.

Algunas de las empresas que nos puedan hacer competencia en el mercado del arreglo de pantallas en dispositivos serían las siguientes:

1- Apple y Samsung: Debido a su masivo crecimiento en estos últimos años, han incorporado un seguro, en el que si en los dos primeros años se le rompe la pantalla a tu móvil, estas empresas te arreglarán las pantallas sin ningún coste adicional. Eso no nos beneficia en absoluto ya que no con esta oferta los consumidores no requerirán de nuestros servicios los cuales sí tendrían un precio.

2- Mundo móvil: Una empresa pionera en el mundo del arreglo de pantallas, pero con nuestro método innovador podremos superar al suyo tradicional.

El mensaje comunicativo de HandyDrops se resume en nuestro eslogan:  
Para llevar a cabo el marketing de nuestra empresa, lo primero que hemos hecho es una entrevista a un varias persona que encontramos en el centro comercial Arturo Soria a los que les hemos formulado 5 preguntas para ver que pensaban acerca de nuestro producto. Adjuntamos dos de las numerosas entrevistas realizadas:

-El primer entrevistado es una chica llamada Lucía, tiene 16 años y es dueña de un móvil de alta gama que utiliza a diario.

### **1. ¿Cómo se enteró de la nueva manera de arreglar móviles de HandyDrops?**

Pues la verdad es que en la red social Instagram. Estaba utilizándola cuando me salió el anuncio de HandyDrops, lo miré y me encanto la idea. Más tarde mirando los comentarios y en vuestra pagina web me di cuenta de que sois una empresa 100% fiable.

### **2. ¿Cuántas veces se le ha roto tu teléfono móvil?**

Pues la verdad es que muchas. Soy una persona un poco torpe y siempre se me suele caer el móvil al suelo, por ello y por los altos precios de un seguro, siempre lo suelo llevar roto.

### **3. ¿Ha utilizado ya alguno de nuestros servicios?**

Afortunadamente si. Un tiempo después de ver el anuncio me acerque a un establecimiento de Handydrops ya que mi móvil estaba muy roto y debido a sus bajos precios lo pude arreglar.

### **4. ¿Qué le pareció la atención, el servicio, los precios y el tiempo empleado en la reparación?**

Muy buenos, siempre que arreglaba mi móvil en otras tiendas de reparación tardaban una semana, los precios eran muy altos y alguna que otra vez no lo reparaban bien del todo debido a que no utilizaban recambios originales. Afortunadamente con vosotros no pasó eso. Me lo arreglasteis en media hora, el precio es mucho más bajo, no tengo que preocuparme de los recambios originales y encima la atención fue muy buena, incluso me dejaron ver como arreglaban mi móvil.

### **5. Y por último, ¿Calificaría como recomendable esta experiencia?**

Si por supuesto, me he quedado encantada con vuestros servicios por ello acepté que me hicierais las preguntas. Ya se lo he recomendado a mis amigas y a mis padres.

**Agradecemos mucho su opinión y debido a su paciencia le regalamos un vale por 10% de descuento en su próxima visita a tienda.**

-El segundo entrevistado es Alan, un hombre de 30 años que utiliza todo tipo de dispositivos electrónicos indispensables para la comunicación en su empresa.

### **1. ¿Cómo se enteró de la nueva manera de arreglar móviles de HandyDrops?**

En una noticia realizada por el periódico Abc. Me pareció una grandísima idea, por ello indagué en el asunto hasta terminar en vuestra pagina web.

### **2. ¿Cuántas veces se le ha roto tu teléfono móvil?**

La verdad es que cuido mucho de mis pertenencias; pero que se te rompa el móvil, parece algo inevitable. Sobre todo, para personas que como yo que no les gusta llevar funda de móvil.

### **3. ¿Ha utilizado ya alguno de nuestros servicios?**

La verdad es que no; pero varios de mis familiares y amigos me han hablado muy bien de los servicios que ofrecéis.

### **4. ¿Se ha fijado si ha mostrado algún desperfecto el móvil de alguno de sus familiares reparado por Handydrops?**

La verdad es que me considero una persona muy curiosa y cuando me enteré de que un familiar lo había reparado en HandyDrops me puse a examinarlo para buscar algún desperfecto. Afortunadamente no encontré ninguno, además el móvil reparado es acuático y la reparación no afectó a su resistencia al agua.

### **5. Y por último, ¿Califica como recomendable esta experiencia?**

Si, la poca experiencia que he tenido me ha parecido excelente. Otra cosa que me sorprendió fue que además de arreglar móviles también contáis con un servicio de reparación de tablets, ordenadores, televisores... Algo que viene muy bien a gente, que como yo, utilizan todos estos dispositivos electrónicos. Estoy seguro de que mi próxima revisión será en HandyDrops.

**Agradecemos mucho su opinión y debido a su paciencia le regalamos un vale por 10% de descuento en su próxima visita a tienda.**

A continuación les adjuntamos un video para que se puedan hacer una idea de cómo serán nuestras reparaciones de móvil explicado por un profesional:

<https://www.youtube.com/watch?v=NX8KtV12zBk>

Les adjuntamos otro video que, aunque no lo explique un profesional, describe los pasos que realizaremos a la hora de reparar el dispositivo electrónico. Como Handydrops cuenta con los instrumentos utilizados en el video anterior, los tiempos de reparación serán mucho menores que en este video que les adjuntamos:

[https://www.youtube.com/watch?v=C\\_5eXOicJlw](https://www.youtube.com/watch?v=C_5eXOicJlw)

Los objetivos del plan de relaciones que hemos ideado se adaptan a nuestro producto y están orientados a posicionar la marca de la empresa en lo alto de este sector. Ahora les adjuntamos dos tablas en las que se ven reflejados los precios de reparación de pantalla de las dos empresas principales en el diseño y producción de móviles:

Modelo	Precio de Reparación de pantalla
Iphone X	321,10 €
Iphone 8 plus	201,10 €
Iphone 8	181,10 €
Iphone 7 plus	201,10 €
Iphone 7	181,10 €
Iphone 6s plus	201,10 €
Iphone 6s	181,10 €
Iphone 6 plus	181,10 €
Iphone 6	161,10 €
Iphone SE, Iphone 5s, Iphone 5c, Iphone 5	161,10 €
iPad Air 2, iPad (3. <sup>a</sup> generación), iPad (4. <sup>a</sup> generación)	351,10 €
Ipad Pro	421,10-661,10€

Modelo	Precio de Reparación de pantalla
Samsung Galaxy S8 plus	355 €
Samsung Galaxy S8	345 €
Samsung Galaxy s7 edge	365 €
Samsung Galaxy s7	196 €
Samsung Galaxy s6 edge plus	279 €
Samsung Galaxy S6 edge	278 €
Samsung Galaxy S6	235 €
Samsung Galaxy S5	179 €
Samsung Galaxy S5 mini	129 €

Modelo	Precio de Reparación de pantalla
Samsung Galaxy note 5	274 €
Samsung Galaxy note 4	225 €
Samsung Galaxy A7	210 €
Samsung Galaxy A5	142 €
Galaxy tap S2	249-205€

Estos precios suponen en algunos casos el tercio de la sueldo medio de un español. HandyDrops pretende alejarse de estos altos ofreciendo un servicio de calidad, rápido y económico. Os adjuntamos una tabla con nuestros precios de reparación:

#### Móviles:

Gama	Modelo samsung	Modelo apple	Precio
Alta gama	Samsung Galaxy s6-s8, Samsung Galaxy note 6-8.	Iphone 6-x	80 €
Gama media	Samsung Galaxy s5-s4, Samsung Galaxy note 5-4, Galaxy A7.	Iphone 5s-4s	60 €
Gama baja	Smartphones anteriores a estos. Galaxy J y otras series de samsung.	Smartphones anteriores a estos	50 €

\*Otras marcas de smartphones serán valoradas según su precio de salida y pulgadas.

#### Tabletas electrónicas:

Gama	Ipads	Tabletas de Samsung	Otras marcas	Precio
Gama alta	Ipad mini 3-4, Ipad pro*, ipad air 2, ipad 3-4 generación.	Galaxy tab s3, Galaxy tab A3, Galaxy book 10,6-12		120 €
Gama media	Ipad mini 1-2, Ipad air, ipad 2, ipad 5 generación.	Galaxy tab s-s2, Galaxy tab 4 y gamas inferiores		100 €
Gama Baja			Tabletas de otras marcas.	90 €

\*Para el ipad pro de 12,9 pulgadas se establecerá el precio de 150€ debido a sus dimensiones.

Para obtener buenos resultados en el plan de medios, es importante que la empresa se rodee de prescriptores que generen credibilidad y puedan hacer de portavoces del producto y sus beneficios. Esta técnica recibe también el nombre de venta personal. HandyDrops apostará por el contacto directo con el cliente, promocionar y convencer de las grandes ventajas que nuestras reparaciones puede suponer para la comodidad de nuestros clientes.

En lo referido a las relaciones públicas en los medios, hemos pensado en varias posibilidades: ruedas de prensa y desayunos con medios especializados para hablar del producto. En éstos participará alguna persona clave, que presente el éxito de la implantación de HandyDrops en nuestro país. Además, haremos uso de las notas de prensa. Éstas hablarán de clientes que han tenido una buena experiencia con nosotros. Para ello, dispondremos de algunos periódicos de gran tirada nacional como “El País”, “ABC” o “El Mundo”, y artículos online que completarán la acción periodística. Estos artículos online saldrían en revistas como estas:



<https://computerhoy.com>



<https://www.zonamovilidad.es>

Además contactaríamos con diversos youtubers de este sector permitiéndoles realizar un reparación gratis para contar su experiencia en Youtube. Youtubers como:

-Clipset:

<https://www.youtube.com/user/clipsetvideo>

-Tecnonauta:

<https://www.youtube.com/user/TecnonautaTV>

-Topes de Gama:

<https://www.youtube.com/user/andro4all/videos>

También introduciríamos anuncios en redes sociales como Twitter, Facebook o Instagram para que personas que utilizan dispositivos electrónicos y redes sociales a diario nos puedan conocer.

-En FACEBOOK estarán presentes en todo momento las noticias más recientes de nuestra empresa; en esta red anunciaremos todos los eventos que llevaremos a cabo.

-TWITTER es una red social de enorme capacidad de difusión, por lo que será un canal muy importante. A través de él transmitiremos contenidos de valor en relación con la reparación de dispositivos electrónicos y conectaremos con importantes empresarios y empresas internacionales de todas las partes del mundo.

-INSTAGRAM es una red social en auge que nos permitirá difundir todo tipo de fotos y anuncios sobre nuestras instalaciones y nuestro trabajo.



<https://twitter.com/handydrops>



[https://www.facebook.com/handy.drops.3?ref=br\\_rs](https://www.facebook.com/handy.drops.3?ref=br_rs)



<https://www.instagram.com/handydrops>



<https://handydrops.wixsite.com/cnssm>

Para el plan de marketing relacional, implantaremos una estrategia que repercuta directamente en el posicionamiento y en la generación de branding (proceso de hacer y construir una marca) de nuestro producto y nuestra marca:

Inbound marketing: conseguiremos una mayor reputación de marca y visibilidad de nuestro producto a través de marketing de contenidos y redes sociales. Las redes sociales ya las hemos mencionado anteriormente pero ¿Cómo difundiremos nuestra marca?

Aparte de toda la publicidad de reparación de móviles, también haremos publicidad de nuestra marca, HandyDrops, haciendo una serie de productos para regalar a nuestro público objetivo que nos permita la difusión y promoción de nuestra marca:



Camisetas con el logo de la empresa como se anuncia en una de nuestras tiendas. Son muy parecidas a las que llevarán nuestros empleados en la tienda pero sin la pregunta "¿necesitas ayuda?" y sin el "Staff".



Estas serán las camisetas que llevarán nuestros empleados en tienda para que se les pueda reconocer fácilmente y consultar.



Fundas para móviles con el logo de la empresa.



La

acción publicitaria se realizará con intensidad durante el primer año enfocada en las redes sociales e internet y, una vez posicionada nuestra empresa, reduciremos el presupuesto, aun así la publicación de artículos y noticias en las redes sociales no cesaría. La información debe ser constante, el número de clientes se incrementa cada año, y tenemos que hacerles llegar las noticias de nuestros avances para que nos recomienden a su familia y amigos, como Lucía entrevistada anteriormente. Por último, hemos diseñado una publicidad que llevaremos en los coches. Esto llegaría fácilmente a muchas personas. Su diseño simple y colores son sugestivos, evocadores y llamativos, para que el mensaje llame la atención de los clientes y perdure.

Hemos añadido un código QR que redirigirá de forma fácil, mediante un dispositivo móvil (con cualquier aplicación capaz de leer un código QR) hacia nuestra página, donde podrán obtener mayor información.





Para poder realizar la previsión de ventas del primer año de nuestro producto, debemos tener en cuenta las características en cada etapa de la vida del mismo, que se explican a continuación:

Etapa de introducción o lanzamiento: esta etapa está constituida por la salida al mercado de nuestros servicios, en este caso son las reparaciones de móviles y tabletas electrónicas. Debido a que aún es desconocido para la mayor parte del público, las ventas en esta etapa serán bajas y su crecimiento lento.

Etapa de crecimiento: una vez superada la primera etapa, nuestro producto empezará a ser conocido y las ventas experimentarán un fuerte crecimiento y, en este momento nuestra publicidad dejará de ser informativa para pasar a ser demostrativa. La publicidad informativa habrá dado sus frutos y comenzará a haber clientes satisfechos con nuestros productos, por lo que servirán de modelo para los clientes futuros.

Etapa de madurez: en esta fase, el crecimiento de ventas comenzará a estancarse y éstas se mantendrán más o menos constantes durante un tiempo.

Etapa de declive o saturación: en nuestro caso, esta fase no será existente hasta un largo período de tiempo, ya que por lo que parece el mundo electrónico estará asociado a pantallas de cristal y rompibles durante mucho tiempo.

Por tratarse de un producto novedoso, durante el primer año nos encontraremos en la etapa de introducción o lanzamiento, en consecuencia, las previsiones de ventas serán bajas. La estimación que hemos realizado es la siguiente:

<u>Previsión de ventas</u> <u>(unidades)</u>	<u>Precio del servicio</u> <u>(€)</u>	<u>Previsión de ventas</u> <u>(€)</u>
302 Móviles de Alta Gama	80€	24.160 €
217 Móviles de Gama Media	60€	13.020 €
24 iPad Pro	150€	3.600 €
54 Tableta de Gama Media	100€	5.400€
39 Tableta de Gama Alta	120€	4.680 €

Nuestra empresa, al igual que todas, tiene un objetivo claro, que es conseguir el máximo nivel de productividad invirtiendo poco tiempo y gastando las menores materias primas posibles, y así obtener el máximo beneficio para la empresa. Para ello debemos tener una buena estructura interna, base para conseguir una correcta estrategia empresarial.

HandyDrops estará constituida por varios departamentos, como: departamento de i+d+i (investigación, desarrollo e innovación) departamento de marketing, departamento de dirección técnica y tecnológica, departamento de recursos humanos y departamento de contabilidad financiera.

Todos ellos deben tener una buena comunicación para el funcionamiento de la empresa.

Hay cinco socios fundadores, los cuales tendrán un importante papel en la empresa.

Departamento de i+d+i: es el departamento que hoy en día toda empresa debe tener.

La innovación va a garantizar una supervivencia y poder mantenerse al margen de la competencia. El departamento tiene muchas ventajas como: aumenta las ventas y la rentabilidad, abre nuevos mercados, remarca la reputación de la empresa y así se atraen tanto nuevos empleados como clientes, encuentra gente dispuesta a asociarse con la empresa y a financieros externos, reduce costes y mejora la calidad de la oferta.

Es importante que el departamento se mantenga activo y facilitar los recursos necesarios para llevar a cabo la investigación y desarrollo para no perder ventajas competitivas.

Departamento de marketing: área que se encargara de enseñar a los clientes una imagen externa del servicio que suministra nuestra empresa. HandyDrops busca que los clientes a la hora de acudir a nuestras tiendas se sientan con comodidad y seguridad para elegirnos.

Departamento de dirección técnica y tecnológica:

Todas las empresas hoy en día ya necesitan contar con un departamento como este que desarrolle desde sus instalaciones hasta los sistemas informáticos o la distribución de robots de una fábrica de montaje.

Departamento de recursos humanos:

Es una sección indispensable en la empresa que se va a encargar de contratar los empleados no solo necesarios respecto a cantidad, sino también en cuanto a sus cualidades. Va a haber un jefe en este departamento que organizara los puestos de trabajo y se asegurara de que estos estén lo más cómodo, valorado y seguro posible. También establecerá una comunicación entre el personal:

- Horizontal: comunicación que se establece entre personal del mismo nivel jerárquico y así lograr una coordinación adecuada de la empresa

- Vertical descendiente: comunicación entre directivos y trabajadores. Informa a los trabajadores sobre las tareas que deben realizar

- Vertical ascendente: comunicación entre empleados y directivos. Informar a los directivos sobre las dificultades que se presentan entre los trabajadores

Departamento de contabilidad financiera:

Se encarga de administrar la empresa, así como las normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar una seguridad a la hora de elaborar operaciones financieras. También se encarga de la parte de contabilidad, tesorería y control de costes

Nuestra empresa HandyDrops, después de mucho pensarlo, decidimos que el perfil de empresa que más se adaptaría a la nuestra sería el de Sociedad Limitada.

Hemos estudiado todas las posibles salidas, así como sus ventajas y sus desventajas y comprándolas con otros tipos de sociedad, como la Sociedad Anónima, que da una mejor imagen y posibilita una cantidad mayor de ingresos. Pero llegamos a la

### Organigrama de la empresa:



conclusión de que la Sociedad Limitada es el que más se adapta a nuestro perfil y a nuestros objetivos.

La Sociedad Limitada es la más extendida en España y en muchas partes del mundo, sobre todo es utilizada por pequeñas empresas para reducir su responsabilidad sobre el capital aportado.

Las características de la Sociedad Limitada son las siguientes:

- El número de socios como mínimo puede ser uno, y no hay un número máximo de socios. Pueden ser tanto personas físicas como jurídicas.
- Clase de los socios: Esto da la posibilidad de que los socios sean tanto trabajadores como socios capitalistas, e incluso los dos simultáneamente.
- Responsabilidad de los socios: Debe de ser solidaria entre los socios, así los socios no tienen que pagar las deudas con su propio dinero.
- Denominación social: El nombre de la empresa debe de ser un nombre que no sea utilizado y acompañar el nombre con las siglas de Sociedad Limitada (SL)
- Capital Social: El mínimo para poder fundar la empresa es de 3000€. Este puede ser tanto en dinero o como forma de inversión.
- División del capital social: Sobre todo en participaciones sociales, pero tiene restricciones, ya que los miembros de la empresa deben estar de acuerdo.
- Objeto social: Actividades a las que se dedica la empresa. Es recomendable tener una amplia selección de esto para tener más posibilidades de éxito.
- Domicilio social: Dirección donde se encuentra la empresa. Si se deseara cambiar de ubicación es necesario el apoyo completo en la Junta de Socios.

-Órgano de Administración y Gestión: Hay varias opciones, se debe optar por una de ellas, entre muchos otros, se pueden destacar el Administrador único, Administrador solidario o Administrador mancomunados.

-Responsabilidad de la gestión: Esta cae sobre los administradores y no sobre los socios.

-Obligaciones fiscales: Una Sociedad Limitada debe tributar el impuesto de sociedades y el IVA.

HandyDrops lo componen 4 socios: Adrián Gómez, Lucía Gutiérrez, Jorge Ramonet y Alan Marini. El capital del que dispone la empresa es 100000€. Este se divide en participaciones que será distribuida a los socios. La adquisición de las mismas será en documento público. Cada socio tiene derecho a tomar parte a la hora de repartir el dinero.

¿Qué ventajas tiene la Sociedad Limitada?

-La responsabilidad está determinada por el capital social aportado. Esto quiere decir que no responden nuestros bienes a las deudas colectivas.

-Existe una libertad de pactos y acuerdos entre socios.

-Al no existir capital máximo, da la posibilidad de tener una libertad enorme.

-No existe ni porcentaje mínimo ni máximo de socios ni de capital para aportar.

-Libertad para aportar el capital ya sea en bienes o en dinero.

-Se puede fijar un salario a los socios, además de una participación de beneficios que les corresponda a cada uno.

¿Desventajas de la sociedad Limitada?

- El beneficio queda determinado por el patrimonio social.

- Es necesario llevar las cuentas.

- Las participaciones deben tener un control para poder transferirlas.

- Se le prohíbe la competencia al Administrador, salvo q se autorice en la junta. - Los socios son siempre identificables.

-No se puede cotizar en bolsa

- No se pueden emitir obligaciones.

Órganos de las sociedades:

A) Junta general de socios: Máximo órgano de la sociedad, le corresponden todas las facultades sociales. Tiene el que derecho de acudir a todas las reuniones, y participar en las decisiones. Debe haber necesariamente al menos una reunión que se denomina ordinaria y el objetivo la aprobación de las cuentas anuales que se presenta ante el órgano de administración.

B) Órgano administrativo: Órgano que delega sus facultades y encomienda las funciones de regencia. Nuestra empresa ha designado un consejo de administración formado por 2 consejeros y 1 notario.

Se entiende por **viabilidad técnica** el análisis de una idea para determinar si es posible llevarla a cabo satisfactoriamente y en condiciones de seguridad con la tecnología disponible, verificando factores diversos como resistencia estructural, durabilidad, operatividad, implicaciones energéticas, mecanismos de control, según el campo del que se trate.

En cuanto a nuestra viabilidad técnica, HandyDrops se muestra totalmente factible, como ya hemos explicado previamente, disponemos ya de los avances de otras empresas que se dedican a la reparación de lunas de vehículos. Traspasar estos avances al teléfono móvil no sería nada complicado debido a que, en un smartphone, la parte táctil se encuentra debajo de la pantalla y no quedaría dañada u obstruida por la resina. Lo único que tendríamos que desarrollar por nuestra cuenta es una cubierta mediante la cual inyectaríamos la resina, debido a que las cubiertas que se utilizan en los automóviles son circulares (como en la foto que les adjuntamos\*) e ineficaces para arreglar la pantalla de un móvil. Esta cubierta no tendría un gran coste debido a que, al estar hecha de plástico, se puede diseñar y construir con una impresora 3d.



Respecto a la **viabilidad financiera** no existen problemas en cuanto al coste de creación de la empresa y fabricación de HandyDrops, ya que hemos visto que 25.000 euros por cada socio es una cantidad asequible para el inicio de algo que llegará a ser grande y exitoso. Una estructura de 50% fondos propios y 50% fondos ajenos es un estándar sumamente razonable para una empresa de éxito. Además nuestra empresa es Solvente ya que el saldo de la cuenta de tesorería es positivo.

La **viabilidad económica** no presenta problemas ya que los gastos en materiales son mínimos y además el umbral de rentabilidad muestra que los beneficios se obtendrían en solo dos meses amortizando así todos los costes que requiere HandyDrops.

Nuestra **viabilidad comercial** está basada en los resultados obtenidos tras el estudio de mercado y el plan de marketing realizado. Nuestro proyecto empresarial es comercialmente viable por los siguientes aspectos:

- El logotipo y nombre elegidos son apropiados ya que son fáciles de recordar y enlazan la imagen con el servicio ofrecido.
- Al ser una S.L contamos con numerosas ventajas (trámites de forma telemática, subvenciones...).
- Al plantear algo necesario en muchas personas, novedoso y con precios más bajos confiamos en una difusión “de boca en boca” que con un buen servicio ofrecido provocaría un aumento en la compra de nuestros servicios.

Nuestra página web y redes sociales hacen que estemos muy en contacto con los clientes y que seamos fáciles de encontrar, por ello podemos llegar a más países y ampliar nuestras fronteras de mercado.