

# **RESUMEN EJECUTIVO BIDUEYEWEAR**

## **EQUIPO:**

**BELÉN ALCALÁ CORDERO  
ANTONIO MARTÍNEZ ALFARO  
JAVIER MONTILLA MIRANDA  
GUILLERMO GARCÍA-DELGADO GUTIÉRREZ  
MARTA JIMÉNEZ GRANADOS**

Idea de negocio .....	1
Misión, visión y valores .....	2
Análisis de mercado.....	3
Marketing Mix.....	4
Financiación .....	5
Plan de operaciones. ....	6
Equipo.....	7

## Idea de negocio

### NECESIDAD

BIDU nace con la idea de dar respuesta a la necesidad de que las gafas puedan combinar con el modelo de cada día.

### RESPUESTA

BIDU diseña y comercializa gafas modulares en las que cada parte de la gafa es intercambiable: patillas, frente superior y frente inferior, así como los cristales.





## Misión, visión y valores

### MISIÓN

Mejorar la adaptación a un entorno cambiante que requiere un outfit combinado diariamente y unas gafas que permitan esa adaptación.

### VISIÓN

Ser el referente del cambio en el mercado de las gafas, consiguiendo ser el first mover por la multitud de posibilidades que permiten las posibles combinaciones de las gafas.

### VALORES

- ✓ Compromiso con la adaptación al cambio y a las peticiones de personalización de nuestros clientes.
- ✓ Pasión por la innovación tanto en diseño como en el mecanismo que permita las múltiples combinaciones.
- ✓ Compromiso y garantía del mejor servicio posible. Atención personalizada y diferencial.

## Análisis de mercado.

***Mercado objetivo: personas que responden a un perfil socioeconómico medio, eminentemente urbanos, hombres y mujeres jóvenes (25-45 años), modernos, provenientes de hogares con ingresos medios.***



En 2019, BIDU saldrá al mercado con su producto gafas de sol, con un mercado objetivo de:

**5.105.374 personas.– 11,15% de la población**

**Tamaño del mercado:  
141 mill. €**

El gasto medio de los españoles en productos de óptica es de, aproximadamente, 235 € al año en ópticas físicas y 86€ en canales on-line.



A partir de 2021, se incluirán también gafas de vista, con un mercado objetivo de:

**3.403.582 personas.–7,5% de la población**

Se prevé que en 2020, 1/3 de la población mundial será miope. Para 2050, las previsiones son de 1/2.



# Marketing Mix

## PRODUCTO

Gafas modulares con partes intercambiables. El paquete básico que comercializamos (**BOX BIDU**) contiene:



- Dos monturas
- Dos pares de lentes
- Funda
- Gamuza

\*Además, cada pieza individual estará disponible para la venta.

## DISTRIBUCIÓN

2019-2020 [www.bidueyewear.com](http://www.bidueyewear.com)



## PRECIO

# 95 €/box

Esta decisión no sólo está relacionada con los costes, sino que también influye en la estrategia comercial que vamos a desarrollar, basada en la calidad del producto y la diferenciación.

## COMUNICACIÓN

Nuestra marca, las acciones relacionadas y derivadas de ella, así como la gestión de la misma, irán alineadas de la manera más coherente posible con el producto, sin permitir que la comunicación defraude, ni en el sentido técnico de la aceptación respecto al producto, ni en el sentido puramente emocional y relacional respecto al cliente.

Nos basaremos en dos pilares fundamentales:

**Desarrollo de marca**

**Promoción digital** (Social Media Paid, RTB, gestión de influencers)



## Financiación

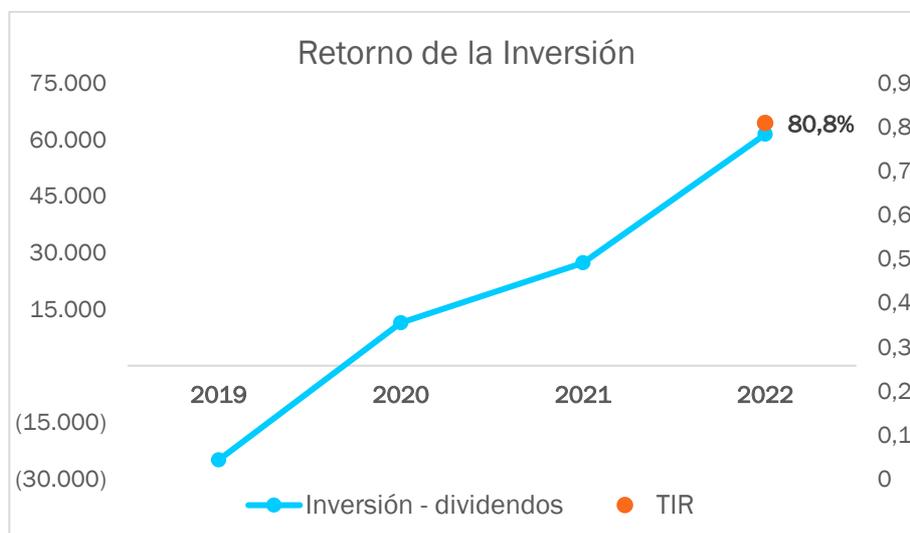
BIDU se constituye como Sociedad Limitada. Comenzará su actividad en el año 2019. Para poder ejecutarla necesitará de fuertes inversiones, financiadas con la siguiente estructura:



El desarrollo de la actividad y la incorporación del BOX VISTA en 2021, generará una evolución progresiva y positiva en términos de rentabilidad.

Rentabilidad	2019	2020	2021	2022	2023
ROA	-48,6%	7,6%	35,8%	42,4%	<b>53,4%</b>
ROE	-267,2%	26,1%	84,9%	77,4%	<b>69,6%</b>
Margen de beneficio	-20,4%	2,9%	10,5%	15,6%	<b>20,0%</b>
Multiplicador del PN	5,50	3,44	2,37	1,83	<b>1,30</b>

Para la obtención de la financiación de **25.000 €** por inversores privados, (suponiendo el **45,5%** del capital social) se acordará el reparto de dividendos proporcionales en los tres últimos años del Plan; obteniéndose una TIR para el inversor del **80,8%**.





## Plan de operaciones.

El sistema de gestión por procesos implantado permite analizar el conjunto de actividades que forman parte del proceso productivo, desde el diseño de las monturas hasta su entrega a cliente, así como la prestación de servicio post-venta, para aprovechar al máximo los recursos y centrar los esfuerzos en los puntos clave de la cadena de valor.

### UBICACIÓN

BIDU nace en Sevilla con el objetivo de llevar al ciudadano moderno la posibilidad de cambiar de look al instante con un innovador mecanismo de imanes y rosca en la montura. Cuenta con una oficina en **Sevilla**, donde se ejercen actividades administrativas y el control del negocio, además de un almacén, donde se prepara cuidadosamente cada BOX

### POLÍTICA DE CALIDAD



BIDU es una empresa con una filosofía y política de trabajo comprometidas con la **calidad del producto y la satisfacción del cliente**. Todos los esfuerzos se dirigen a ofrecer al usuario final una experiencia inmejorable.



## Plan de expansión.



Una estrategia fijada en abarcar el mercado nacional, expandiendo la marca por el territorio español durante los tres primeros años.



## Equipo.

BIDU se compone de un equipo multidisciplinar con experiencia en distintos sectores, como la industria, la tecnología, las finanzas o el marketing. La gran unión de este equipo es la que aporta un gran valor añadido a este proyecto tan innovador. Estos son sus perfiles:



**COO.** Grado en ingeniería Industrial. MBA. Consultora de Sistemas de Gestión y mejora de procesos.

**CMO.** Grado en Marketing y Comunicación. MBA. Responsable de MKT y Comunicación en empresa del sector ofimático.



**CFO.** Grado en Administración y Dirección de empresas. MBA. Responsable de administración y finanzas en una empresa del sector aeronáutico.

**CTO.** Grado en Ingeniería Informática. MBA. Desarrollador software en Emergya.



**CEO.** Licenciado en derecho. MBA. Consultor de negocio en Admiral Seguros.

**Consultor Óptico.** Doctor en óptica. Profesor y responsable de óptica en clínica oftalmológica.

