

Barrio o Barriada de Córdoba

Sector Sur

Datos del Proyecto

1.- Denominación de la Idea o actividad (denominación comercial o actividad principal a desarrollar)

Biblioteca de Objetos Comunitaria

La Biblioteca de Objetos Comunitaria ofrece un servicio innovador y sostenible que permite a los miembros de la comunidad alquilar una variedad de artículos, desde herramientas y equipos deportivos hasta juguetes y electrodomésticos. Este modelo no solo fomenta el consumo responsable y la economía colaborativa, sino que también proporciona una solución económica para las necesidades cotidianas de las personas, promoviendo la reutilización y el ahorro de recursos.

2.- Descripción de la Idea. Detalle cómo y por qué cree que podría convertirse en negocio: problema que se pretende resolver (necesidades que cubre), novedad de la solución propuesta.

Biblioteca de Objetos Comunitaria

La Biblioteca de Objetos Comunitaria es un servicio innovador diseñado para fomentar el consumo sostenible y la economía colaborativa en nuestra comunidad. El concepto es simple: en lugar de que cada persona tenga que comprar objetos que solo usa ocasionalmente, puede alquilarlos por un período corto. Esto no solo reduce el gasto personal, sino que también disminuye el desperdicio y el consumo innecesario de recursos.

Problema que se Pretende Resolver:

Muchas personas poseen objetos que usan rara vez, como herramientas específicas, equipos deportivos, o incluso ciertos electrodomésticos. Estos artículos, además de ocupar espacio, representan un gasto significativo que no siempre se justifica por su uso esporádico. Al mismo tiempo, el consumo desenfrenado y la producción constante de bienes generan un impacto ambiental negativo.

Necesidades que Cubre:

Económica: Permite a los usuarios acceder a una amplia variedad de artículos sin necesidad de comprarlos, ahorrando dinero.

Espacial: Ayuda a reducir el desorden en los hogares al evitar la acumulación de objetos poco usados.

Ambiental: Promueve la reutilización y el aprovechamiento máximo de los recursos, reduciendo el consumo y el desperdicio.

Comunitaria: Fomenta la interacción y la solidaridad entre los miembros de la comunidad, creando un sentido de pertenencia y colaboración.

Novedad de la Solución Propuesta:

La Biblioteca de Objetos Comunitaria introduce un modelo de negocio que no está ampliamente difundido en nuestra región, pero ha demostrado ser exitoso en otros países como Alemania y Canadá. Su innovación radica en la combinación de sostenibilidad y economía colaborativa, ofreciendo una solución práctica y accesible a los problemas del consumo excesivo y el desperdicio. Además, al centrarse en la comunidad, se crea un entorno donde las personas pueden compartir recursos y ayudarse mutuamente, fortaleciendo el tejido social.

3.- Descripción de los productos/servicios/utilidades que genera la puesta en marcha de la Idea

Biblioteca de Objetos Comunitaria

La puesta en marcha de la Biblioteca de Objetos Comunitaria generará una variedad de productos y servicios diseñados para satisfacer las necesidades de la comunidad de manera sostenible y económica. A continuación, se detallan los principales productos y servicios que ofrecerá este innovador negocio:

Productos y Servicios:

Alquiler de Objetos:

Herramientas de bricolaje y jardinería: Taladros, sierras, cortadoras de césped, etc.

Equipos deportivos y de ocio: Bicicletas, kayaks, equipos de camping, juegos de mesa, etc.
Electrodomésticos y utensilios de cocina: Licuadoras, batidoras, máquinas para hacer pasta, etc.
Equipos tecnológicos: Proyectoras, cámaras fotográficas, tablets, etc.
Artículos para eventos: Mesas, sillas, carpas, equipos de sonido, etc.
Servicios Adicionales:

Mantenimiento y reparación: Servicio de mantenimiento preventivo y reparaciones básicas para garantizar que todos los objetos estén en buenas condiciones de uso.
Reservas en línea: Plataforma digital para reservar y gestionar los alquileres de manera fácil y conveniente.
Asesoramiento personalizado: Recomendaciones y asesoría para elegir los artículos más adecuados según las necesidades del usuario.
Talleres y eventos comunitarios: Talleres de reparación, sesiones de bricolaje, y eventos de intercambio de conocimientos.
Utilidades Generadas:

Ahorro Económico para los Usuarios:

Los miembros de la comunidad podrán acceder a una amplia gama de artículos sin tener que comprarlos, lo que reduce sus gastos personales.
Optimización del Espacio en los Hogares:

Al alquilar en lugar de comprar, las personas evitarán la acumulación de objetos que solo usan ocasionalmente, optimizando el espacio en sus hogares.
Reducción del Impacto Ambiental:

Fomentar la reutilización de objetos contribuye a la reducción del consumo y el desperdicio, apoyando la sostenibilidad ambiental.
Fortalecimiento de la Comunidad:

La biblioteca de objetos promoverá la interacción y cooperación entre los miembros de la comunidad, fortaleciendo los lazos sociales y el sentido de pertenencia.
Educación y Capacitación:

A través de talleres y eventos, se educará a la comunidad sobre prácticas sostenibles y habilidades prácticas, empoderando a las personas con nuevos conocimientos y capacidades.
Fomento de la Economía Circular:

Al incentivar el uso compartido y la prolongación de la vida útil de los objetos, la Biblioteca de Objetos Comunitaria se convierte en un ejemplo práctico de economía circular, donde el valor se mantiene dentro del sistema por más tiempo.

4.- Descripción cronológica de los procesos y/o actividades que se han de realizar para llevar el producto / servicio al cliente final.

Biblioteca de Objetos Comunitaria

Para llevar el servicio de la Biblioteca de Objetos Comunitaria al cliente final, se debe seguir una serie de pasos bien estructurados y cronológicamente ordenados. A continuación, se detalla el plan de acción:

Fase 1: Investigación y Planificación (Mes 1)

Investigación de Mercado:

Realizar encuestas y entrevistas para entender las necesidades y preferencias de la comunidad.
Analizar la demanda de diferentes tipos de objetos y servicios.
Estudio de Viabilidad:

Evaluar la viabilidad técnica, comercial y económica del proyecto.
Desarrollar un plan de negocio detallado con proyecciones financieras.
Búsqueda de Local:

Identificar y asegurar un local adecuado para almacenar y gestionar los objetos.
Negociar el alquiler del espacio dentro del presupuesto establecido.

Fase 2: Adquisición y Preparación (Mes 2)

4. Adquisición de Objetos:

Comprar una selección inicial de objetos variados basados en los resultados de la investigación de mercado.

Buscar donaciones o colaboraciones con empresas locales para obtener objetos en buen estado.

Desarrollo de la Plataforma Digital:

Crear una página web y/o aplicación móvil para gestionar las reservas y el catálogo de objetos.

Implementar un sistema de gestión de inventario y reservas.

Configuración del Local:

Organizar el espacio de almacenamiento para facilitar el acceso y la gestión de los objetos.

Implementar un sistema de etiquetado y seguimiento para los objetos.

Fase 3: Lanzamiento y Promoción (Mes 3)

7. Campaña de Marketing y Promoción:

Diseñar y ejecutar una campaña de marketing en redes sociales, medios locales y a través de folletos y carteles.

Organizar un evento de lanzamiento para dar a conocer el servicio a la comunidad.

Registro de Miembros:

Invitar a la comunidad a registrarse como miembros de la Biblioteca de Objetos.

Ofrecer descuentos o promociones iniciales para incentivar el registro y el uso del servicio.

Fase 4: Operación y Optimización (Mes 4 y en adelante)

9. Operación del Servicio:

Comenzar con el alquiler de objetos a los miembros registrados.

Implementar un sistema de seguimiento y evaluación para recoger feedback de los usuarios.

Mantenimiento y Actualización:

Realizar el mantenimiento regular de los objetos para asegurar su buen estado.

Evaluar y actualizar el inventario de objetos según la demanda y las tendencias de uso.

Organización de Talleres y Eventos:

Programar talleres y eventos comunitarios que promuevan el uso sostenible de los objetos.

Fomentar la participación activa de los miembros en la gestión y mejora del servicio.

Análisis y Expansión:

Analizar los datos de uso y satisfacción de los clientes para identificar áreas de mejora.

Explorar oportunidades para expandir el servicio con nuevos objetos o abrir nuevas sucursales en otras comunidades.

5.- Mercado al que se dirige. ¿Cuál es su principal clientela? ¿Dónde se encuentran localizados?

Biblioteca de Objetos Comunitaria

Principal Clientela:

Familias:

Familias que necesitan objetos de manera ocasional, como herramientas de bricolaje, equipos deportivos para actividades de fin de semana o juguetes para eventos especiales.

Padres que buscan ahorrar en la compra de artículos costosos que sus hijos usarán por un corto período.

Estudiantes y Jóvenes Profesionales:

Estudiantes que requieren equipos tecnológicos, utensilios de cocina o herramientas para proyectos académicos o personales.

Jóvenes profesionales que viven en espacios reducidos y buscan optimizar su presupuesto y espacio.

Hogares de Bajos Ingresos:

Personas que necesitan acceso a artículos esenciales pero no pueden permitirse comprarlos nuevos.

Familias que buscan maneras económicas de satisfacer sus necesidades diarias sin incurrir en grandes gastos.

Entusiastas del Bricolaje y la Jardinería:

Personas que disfrutan de proyectos de bricolaje, jardinería o manualidades y necesitan

herramientas especializadas.
Aficionados que prefieren alquilar equipos en lugar de comprarlos y almacenarlos.
Organizadores de Eventos:

Pequeños emprendedores y organizadores de eventos que necesitan alquilar equipos y accesorios para celebraciones y reuniones.
Asociaciones comunitarias que organizan actividades y eventos locales.
Localización de la Clientela:

Zonas Urbanas:

Residentes de áreas urbanas donde el espacio es limitado y el costo de vida es alto, como en el centro de la ciudad y barrios residenciales cercanos.
Vecindarios densamente poblados donde la economía colaborativa es bien recibida.
Comunidades Suburbanas:

Habitantes de zonas suburbanas que valoran la sostenibilidad y la comunidad, y que buscan alternativas económicas y prácticas para sus necesidades.
Familias y profesionales que viven en las afueras de la ciudad pero que desean participar en iniciativas comunitarias innovadoras.
Instituciones Educativas:

Universidades, colegios y centros de formación técnica donde estudiantes y personal pueden beneficiarse de los servicios ofrecidos.
Residencias estudiantiles y zonas cercanas a campus universitarios.
Perfil Demográfico:

Edad: Principalmente adultos jóvenes (18-35 años) y familias.
Ingresos: Variedad de niveles de ingresos, con un enfoque especial en hogares de ingresos medios y bajos.
Intereses: Personas interesadas en la sostenibilidad, la economía colaborativa y la optimización de recursos.

6.- Con la idea desarrollada, ¿se ofrece algún servicio adicional que pudiera mejorar la experiencia de compra del cliente?

Si

Descríbelo

mejora la experiencia del cliente con servicios como entrega y recogida a domicilio, asesoramiento personalizado, mantenimiento y reparaciones de objetos, y talleres prácticos. Ofrece membresías con beneficios adicionales, una aplicación móvil para gestionar alquileres, un programa de fidelización, eventos comunitarios, y soporte al cliente multicanal para asistencia rápida.

7.- Factores / motivos por los cuales la implantación de la Idea tendría éxito.

La implantación de la Biblioteca de Objetos Comunitaria tiene un alto potencial de éxito debido a varios factores clave que aseguran su viabilidad y atractivo en el mercado. A continuación, se detallan los principales motivos por los cuales esta idea tendría éxito:

Innovación y Originalidad:

Propuesta Única: La idea de una biblioteca de objetos es innovadora y no está ampliamente difundida en la región, lo que la hace única y atractiva.

Economía Colaborativa: Fomenta una cultura de compartir y reutilizar, alineándose con las tendencias globales hacia la economía colaborativa y el consumo sostenible.

Satisfacción de Necesidades Reales:

Ahorro Económico: Permite a los clientes ahorrar dinero al alquilar en lugar de comprar artículos que solo usan ocasionalmente.

Reducción del Desorden: Ayuda a los hogares a evitar la acumulación de objetos poco utilizados, optimizando el espacio.

Accesibilidad: Proporciona acceso a una variedad de objetos que pueden no estar al alcance de todos debido a su costo elevado.

Impacto Ambiental Positivo:

Sostenibilidad: Promueve la reutilización de bienes y la reducción de residuos, contribuyendo a la protección del medio ambiente.

Educación Ambiental: A través de talleres y eventos, educa a la comunidad sobre prácticas sostenibles y el valor de la economía circular.
Fortalecimiento de la Comunidad:

Interacción Comunitaria: Fomenta la interacción y la colaboración entre los miembros de la comunidad, creando un sentido de pertenencia y apoyo mutuo.
Eventos y Talleres: Organiza actividades que reúnen a la gente y promueven el intercambio de conocimientos y experiencias.
Viabilidad Económica:

Modelo de Negocio Sostenible: Los ingresos recurrentes generados por las membresías y alquileres aseguran la viabilidad económica a largo plazo.
Bajo Costo Inicial: La inversión inicial es relativamente baja y puede expandirse gradualmente según la demanda.
Adaptabilidad y Escalabilidad:

Flexibilidad: El servicio puede adaptarse a las necesidades cambiantes de la comunidad, ampliando o ajustando el inventario según las tendencias y demandas.
Expansión Potencial: La idea puede replicarse en otras comunidades o barrios, permitiendo una expansión escalable y controlada.
Apoyo Tecnológico:

Plataforma Digital: Una aplicación móvil y una plataforma web facilitan la gestión de reservas, el seguimiento de inventario y la comunicación con los clientes.
Innovaciones Futuras: La implementación de tecnología avanzada puede mejorar continuamente la eficiencia y la experiencia del usuario.
Respaldo Social y Cultural:

Alineación con Valores Modernos: La idea resuena con los valores contemporáneos de sostenibilidad, ahorro y consumo responsable.
Atracción para Diferentes Grupos: Atrae a una amplia gama de personas, desde familias y estudiantes hasta jóvenes profesionales y entusiastas del bricolaje.
Potencial para Colaboraciones y Alianzas:

Colaboraciones con Empresas Locales: Posibles asociaciones con tiendas locales, fabricantes y organizaciones comunitarias que pueden proporcionar objetos o patrocinios.
Apoyo de Entidades Públicas y Privadas: La iniciativa puede recibir apoyo y financiación de programas de sostenibilidad y desarrollo comunitario.
Respuesta a Tendencias Post-COVID-19:

Cambio en Hábitos de Consumo: La pandemia ha aumentado la conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad y la economía circular.
Valor de la Comunidad: La gente busca más formas de conectarse y apoyarse mutuamente, y la biblioteca de objetos ofrece una plataforma para hacerlo.

8.- Descripción y desglose de la inversión necesaria para iniciar la actividad generada por la Idea presentada

a actividad de la Biblioteca de Objetos Comunitaria, se requiere una inversión inicial bien planificada y ajustada al presupuesto máximo de 3.000 euros (IVA excluido). A continuación, se detalla el coste de los activos necesarios:

Compra Inicial de Objetos para Alquiler: 1.200 €

Herramientas de bricolaje: 300 €

Equipos deportivos: 300 €

Utensilios de cocina: 200 €

Juguetes y juegos educativos: 200 €

Artículos de jardinería: 200 €

Desarrollo de la Plataforma Digital (Web y App): 800 €

Diseño y desarrollo de la página web: 500 €

Desarrollo de la aplicación móvil básica: 300 €

Material Promocional: 400 €

Diseño e impresión de folletos y carteles: 200 €

Publicidad en redes sociales y medios locales: 200 €

Mobiliario y Organización del Local: 300 €

Estanterías y sistemas de almacenamiento: 200 €

Material de etiquetado y organización: 100 €

Talleres y Cursos Prácticos: 150 €

Materiales iniciales para talleres (herramientas, insumos, etc.): 150 €

Mantenimiento y Reparación de Objetos: 150 €

Kits de reparación y mantenimiento preventivo: 150 €

Desglose Resumido:

Compra Inicial de Objetos: 1.200 €

Desarrollo de Plataforma Digital: 800 €

Material Promocional: 400 €

Mobiliario y Organización: 300 €

Talleres y Cursos Prácticos: 150 €

Mantenimiento y Reparación: 150 €

Total Inversión: 3.000 €