

Barrio o Barriada de Córdoba

Cerro Muriano

Datos del Proyecto

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

En Córdoba, podrías considerar iniciar un negocio de venta de productos regionales, como aceite de oliva virgen extra, productos de cuero artesanales o cerámicas típicas de la zona. También podrías explorar oportunidades en el sector turístico, como tours guiados especializados o alquiler de bicicletas para recorrer la ciudad.

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.

La idea de negocio se centra en establecer una tienda física y en línea que ofrezca una amplia variedad de productos regionales auténticos de Córdoba, incluyendo aceite de oliva virgen extra, productos de cuero artesanales, cerámica tradicional y alimentos típicos de la región. Esta iniciativa busca satisfacer las necesidades de los clientes que valoran la autenticidad, la calidad y la conexión con la cultura local.

El problema que se pretende resolver es la falta de acceso a productos regionales auténticos y de alta calidad fuera de los mercados tradicionales o ferias locales. Muchos residentes locales y turistas desean llevarse recuerdos auténticos de su visita a Córdoba o disfrutar de productos locales de calidad en sus hogares, pero a menudo tienen dificultades para encontrarlos fácilmente.

Esta iniciativa proporcionaría una solución al ofrecer una amplia gama de productos regionales en un lugar centralizado y accesible, tanto en una tienda física como en línea.

La novedad de la solución propuesta radica en la combinación de variedad, calidad y conveniencia. Si bien existen tiendas que ofrecen productos regionales en Córdoba, esta iniciativa se diferenciaría al ofrecer una amplia variedad de productos auténticos bajo un mismo techo, lo que brindaría a los clientes una experiencia de compra más conveniente y completa. Además, la presencia en línea permitiría llegar a clientes más allá de Córdoba, ampliando así el alcance del negocio.

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

1. ****Productos regionales auténticos:**** La tienda ofrecería una amplia gama de productos regionales auténticos, incluyendo aceite de oliva virgen extra de la región, productos de cuero artesanales, cerámica tradicional, vinos locales, conservas y

alimentos típicos de Córdoba. Estos productos reflejarían la cultura, la tradición y la calidad de la región, proporcionando a los clientes una experiencia auténtica.

2. **Experiencia de compra única:** Tanto en la tienda física como en línea, los clientes disfrutarían de una experiencia de compra única y memorable. La tienda física estaría cuidadosamente decorada para reflejar la identidad de la región, creando una atmósfera acogedora y auténtica. En línea, los clientes disfrutarían de un sitio web atractivo y fácil de usar que les permitiría explorar y comprar productos con facilidad.

3. **Personalización de productos:** Se ofrecería la opción de personalizar ciertos productos para eventos especiales, como bodas, eventos corporativos o regalos personalizados. Esto permitiría a los clientes crear recuerdos únicos y significativos que reflejen su estilo y preferencias.

4. **Información y educación:** Se proporcionaría información detallada sobre cada producto, incluyendo su origen, métodos de producción, beneficios y usos. Esto ayudaría a educar a los clientes sobre la cultura y la tradición de Córdoba, permitiéndoles tomar decisiones informadas sobre sus compras.

5. **Servicio al cliente excepcional:** Se ofrecería un servicio al cliente excepcional tanto en la tienda física como en línea. El personal capacitado estaría disponible para ayudar a los clientes a encontrar los productos adecuados, responder preguntas y proporcionar recomendaciones. Además, se garantizaría una experiencia de compra sin problemas y satisfactoria para todos los clientes.

En resumen, la puesta en marcha de la idea de negocio generaría una amplia variedad de productos auténticos, servicios personalizados y utilidades para los clientes, creando así una experiencia de compra única y memorable que satisfaría sus necesidades y deseos.

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

1. **Investigación de mercado y planificación:** Antes de iniciar cualquier actividad, es crucial realizar una investigación de mercado para comprender las necesidades y preferencias de los clientes, así como para evaluar la competencia. Esto incluiría estudiar el mercado de productos regionales en Córdoba, identificar proveedores locales, y elaborar un plan de negocio detallado que defina la propuesta de valor, los objetivos y las estrategias.

2. **Adquisición de productos y proveedores:** Una vez establecida la planificación, se procedería a la adquisición de los productos regionales a través de proveedores locales. Se establecerían relaciones sólidas con proveedores confiables que puedan proporcionar productos auténticos y de alta calidad.

3. **Desarrollo de la tienda física y/o en línea:** Paralelamente, se desarrollaría la infraestructura necesaria para la tienda física y/o en línea. Esto incluiría la selección y acondicionamiento del local para la tienda física, así como el diseño y desarrollo del sitio

web para la tienda en línea, asegurándose de que sea atractivo, funcional y fácil de usar.

4. **Creación de inventario y almacenamiento:** Se crearía un inventario inicial de productos regionales y se establecerían sistemas de almacenamiento y gestión de inventario para mantener un control adecuado de las existencias y garantizar la disponibilidad de productos para los clientes.

5. **Estrategias de marketing y promoción:** Se implementarían estrategias de marketing y promoción para dar a conocer el negocio y atraer a los clientes. Esto podría incluir campañas de publicidad en línea y fuera de línea, participación en eventos y ferias locales, y promoción en redes sociales y medios de comunicación locales.

6. **Lanzamiento de la tienda:** Una vez que todo esté en su lugar, se procedería al lanzamiento oficial de la tienda física y/o en línea. Esto podría incluir un evento de inauguración para atraer la atención de los clientes y generar publicidad positiva.

7. **Operaciones diarias:** Una vez que la tienda esté en funcionamiento, se llevarían a cabo operaciones diarias para atender a los clientes, administrar el inventario, procesar pedidos en línea y garantizar una experiencia de compra satisfactoria en general.

8. **Evaluación y ajustes:** Continuamente se evaluarían las operaciones del negocio y se realizarían ajustes según sea necesario para mejorar el rendimiento y satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes.

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

1. **Turistas:** Los turistas serían una parte importante de la clientela, ya que visitan Córdoba en busca de experiencias auténticas y souvenirs únicos para llevarse a casa. Estos clientes podrían estar ubicados en hoteles, hostales y áreas turísticas de la ciudad, así como en línea antes y después de su visita.

2. **Residentes locales:** Los residentes locales también serían una parte clave del mercado, especialmente aquellos que valoran la tradición y la calidad en sus compras. Estos clientes podrían estar ubicados en toda la ciudad de Córdoba, incluyendo áreas residenciales, centros comerciales y lugares de trabajo.

3. **Clientes en línea:** La tienda en línea ampliaría el alcance del negocio más allá de Córdoba, atrayendo a clientes de otras partes de España e incluso a nivel internacional. Estos clientes podrían estar ubicados en cualquier lugar con acceso a Internet, tanto dentro como fuera de España.

4. **Empresas y eventos:** Las empresas y los organizadores de eventos también podrían formar parte del mercado objetivo, especialmente aquellos que buscan productos regionales auténticos para regalos corporativos, eventos especiales o regalos de empresa. Estos clientes podrían estar ubicados en Córdoba y sus alrededores, así como en otras ciudades de España.

En resumen, el negocio de venta de productos regionales en Córdoba se dirigiría principalmente a turistas, residentes locales, clientes en línea y empresas/organizadores de eventos. Estos clientes podrían estar ubicados en diferentes partes de la ciudad de Córdoba, así como en otras regiones de España y en el extranjero, dependiendo del alcance de la tienda física y en línea.

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

Si

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

1. ****Demanda existente:**** Existe una demanda creciente de productos regionales auténticos entre los turistas que visitan Córdoba y los residentes locales que valoran la tradición y la calidad en sus compras. Este mercado establecido proporciona una base sólida para el éxito del negocio.
2. ****Turismo en Córdoba:**** Córdoba es un destino turístico popular en España, atrayendo a visitantes de todo el mundo con su rica historia, arquitectura impresionante y deliciosa gastronomía. La ubicación estratégica del negocio en una ciudad turística garantizaría una afluencia constante de clientes potenciales interesados en productos regionales auténticos como recuerdos de su visita.
3. ****Identidad cultural:**** Córdoba tiene una identidad cultural única y una rica tradición en la producción de productos regionales de alta calidad, como el aceite de oliva virgen extra, la cerámica y el cuero artesanal. Al ofrecer estos productos auténticos, el negocio podría capitalizar el orgullo regional y la lealtad de los clientes hacia los productos locales.
4. ****Experiencia de compra diferenciada:**** La idea de combinar una tienda física con una tienda en línea proporcionaría una experiencia de compra diferenciada y conveniente para los clientes. La tienda física ofrecería a los clientes la oportunidad de explorar y experimentar los productos en persona, mientras que la tienda en línea llegaría a clientes más allá de Córdoba, ampliando así el alcance del negocio.
5. ****Marketing efectivo:**** Estrategias de marketing efectivas, como promociones en redes sociales, colaboraciones con otros negocios locales y participación en eventos y ferias artesanales, ayudarían a aumentar la visibilidad del negocio y atraer a nuevos clientes. Además, la calidad y autenticidad de los productos servirían como una forma poderosa de marketing de boca en boca.

En resumen, la implantación de la idea de negocio de venta de productos regionales en Córdoba tendría éxito debido a la demanda existente de productos auténticos, el atractivo turístico de la ciudad, la identidad cultural única de Córdoba, la experiencia de compra diferenciada y las estrategias efectivas de marketing.

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

1. **Costos de establecimiento de la tienda física:**

- Alquiler del local: Dependiendo del tamaño y la ubicación, el alquiler mensual podría variar. Se estima un promedio de 800-1500€ por mes.
- Acondicionamiento del local: Esto incluye la renovación del espacio, decoración, mobiliario y señalización. Se estima entre 2000-5000€, dependiendo de la escala de las modificaciones requeridas.
- Depósito y fianza: Por lo general, se requiere un depósito equivalente a varios meses de alquiler, más una fianza. Estos costos podrían sumar entre 2000-5000€, dependiendo de los términos del contrato de arrendamiento.
- Licencias y permisos: Se necesitarían permisos comerciales y licencias municipales para operar la tienda. Esto podría costar alrededor de 500-1000€, dependiendo de los requisitos locales.

2. **Inventario inicial de productos:**

- Adquisición de productos regionales: Se necesitaría una inversión inicial para adquirir un inventario diverso de productos regionales auténticos. Esto podría variar significativamente según el tipo y la cantidad de productos, pero se podría estimar entre 3000-8000€.

3. **Desarrollo y lanzamiento de la tienda en línea:**

- Diseño y desarrollo del sitio web: Contratación de un desarrollador web para crear un sitio web atractivo, funcional y fácil

En total, la inversión necesaria para iniciar la actividad del negocio de venta de productos regionales en Córdoba podría variar dependiendo de varios factores, pero se podría estimar entre 10,000€ y 20,000€ como una cantidad inicial. Es importante realizar un análisis detallado y un plan financiero antes de iniciar cualquier inversión para asegurarse de que se tenga en cuenta todos los costos y se tenga una comprensión clara del retorno esperado de la inversión.