

BRIEFING

Objectiu

Introduir als joves de forma divertida i participativa en el fascinant món de la robòtica.

En què consisteix el producte

Una mà mecànica articulada i servo. Un kit de muntatge que permet el moviment robotitzat mitjançant un guant sensor.

A qui va dirigit

Usuaris: Estudiants entre 14 i 18 anys (ESO / Batxillerat / FP).

Valorar també com a target els compradors potencials: professors d'escoles amb els nivells especificats. Joves que vulguin apropar-se a les matemàtiques, la enginyeria, la electrònica, la mecànica i la informàtica.

On s'ha de vendre

Àmbit internacional (contemplar tres idiomes: català, castellà i anglès).

Com es farà

El producte es produirà des d'una startup sota la llicència Creative Commons.

Quan ha de sortir

El llançament del producte serà al mes de maig de 2018.

Quina quantitat

Es produiran 500 unitats per realitzar un test de mercat i 5000 unitats de producció final.

A quin preu

Els preus de mercat estan al voltant de 300 euros cada unitat.

CONTRABRIEFING

Background

Meca Sarrià és una startup la qual es va iniciar arrel dels projectes realitzats per els alumnes del departament de mecànica de Salesians de Sarrià. Molts d'aquests alumnes van continuar desenvolupant aquests projectes en la EUSS. Exemples de projectes serien una aranya robòtica, un dron per localitzar mines antipersona i l'últim projecte és un kit de construcció d'una mà robòtica.

KeyFacts

Aquest producte va dirigit a professors i joves d'entre 14 - 18 anys interessats en el món de la tecnologia i les ciències segons el client, nosaltres pensem que s'hauria de fer èmfasi en els professors ja que seran ells qui comprin el kit i el portaran a les aules, també els joves d'entre 16 i 18 anys són possibles compradors.

Aquest producte en el mercats es un kit de robòtica, al ser un producte nou pot ser difícil de establir-se en el mercat, ja que hi han productes semblants i a diversos preus. La competència directa ¹d'aquest producte serien kits de robòtica com els d'Arduino, KidsLab, Lego els quals compten amb software de programació i són els més coneguts en l'àmbit de la robòtica educativa. La competència indirecta seria qualsevol marca que produís productes robòtics similars.

Els objectius són fer arribar la robòtica de manera divertida i participativa a joves i endinsar-los en les ciències, matemàtiques, enginyeria i infromàtica.

Amenaces i Oportunitats

El mercat de la robòtica educativa és molt ampli per tant trobem molta competència, a més al ser una empresa nova no tenim reconeixement en el mercat.

D'altra banda més centres educatius aposten per la robòtica en l'aula, fent tallers i competicions que ajuden a potenciar les disciplines conegudes com STEM² (science, technology, engineering i mathematics).

Al ser una startup no tenim cap imatge o referencia definida en el consumidor, la qual cosa ens permet potenciar el producte d'una manera més creativa i impactant i són les dues raons que pensem que la marca ha de utilitzar con estratègia.

¹ Botiga On-line de kit i productes de robòtica educativa <https://www.ro-botica.com/>

² Article de la UOC sobre l'ús de la robòtica educativa a l'aula <https://www.uoc.edu/portal/es/news/actualitat/2016/211-robotica-educativa.html>

Estratègia de comunicació

Què dir?

El missatge que volem transmetre és la d'introducció als joves de forma divertida i participativa el món de la robòtica.

A qui?

Està dirigit a professors ja que són els qui portaran el kit a l'aula i a joves de 16 -18 anys que estiguin interessats en el món de la robòtica.

Amb quin propòsit?

Crear interès en el món de la robòtica a partir de la creació, la programació i l'observació, tot això d'una forma divertida i col·laborativa.

En quin moment?

La primera part de projecte de marca s'entregarà el 3 d'Octubre format per el naming i el concepte de marca, la segona part s'entregarà el 20 d'octubre que consta del prototipatge de la marca i la última part s'entregarà el dia 10 de novembre format per l'art final i el manual de marca. El dia 17 de novembre es farà una presentació.

Amb quina inversió?

El client ha d'aportar una quantitat de diners que faci front al projecte de la creació d'una marca, el manual d'estils d'aquesta, el pack i un vídeo sobre el producte. Per aquest motiu s'hauria de fer un pressupost.

Eix de comunicació

És un producte fet per alumnes interessats per la robòtica i que han plantejat aquest kit com ajuda per conèixer millor aquest món. Hi han diversos tipus de mans robòtiques en el mercat però cap en la que es venguin en un kit les peces per muntar un mà robòtica servo la qual només hem trobat que s'han fet com a projectes d'universitat³.

³ Vídeo d'un projecte d'universitat de mà robòtica amb Arduino

<https://www.youtube.com/watch?v=iueZPRb00ig>

Relació amb el mercat

El preu del kit seria d'uns 300 euros ja que es la mitjana de preus en el mercat per a kit d'iniciació a la robòtica d'una qualitat mitjana - alta.

El usos serien: construcció de la mà robòtica, aprenentatge de programació d'un robot i observació del mecanisme en funcionament gràcies als sensors del guant que fan possible el moviment de la mà.

Actualment el producte al ser nou no és conegut en el mercat i s'haurà de treballar en la marca i el màrqueting per poder arribar a formar part d'un kit recurrent per part dels professors i els alumnes per a estudiar robòtica sent competència de kit formats per Arduino o Lego.

Comprador i/o consumidor

El comprador són els professors i estudiants joves que estigui interessats en la robòtica.

Motivacions i frens

Normalment aquest tipus de kit són comprats per professors i joves del gènere masculí. Ara més noies i dones ⁴s'estan interessant i fent un nom en el món de la tecnologia i la robòtica.

Aquest tipus de kit es compren al setembre quan comencen les classes, a l'estiu on s'hi té més temps per invertir en un projecte i al Nadal en forma de regal.

La motivació de compra que caldria reforçar seria el de la compra per interès la qual cosa implica que el consumidor compri el producte amb la idea de conservar-lo després d'haver invertit una "important" quantitat de diners.

Fidelitat a la marca

Al ser una marca nova i al esperar a que s'estableixi en el mercat la fidelitat es podrà valorar després d'un any o dos en el mercat.

Factors condicionants

Un dels factors condicionants es l'ús del lettering per la marca i que ha d'estar sota la llicència de Creative Commons.

⁴ Article d'una iniciativa de divulgació sobre les dones en la ciència
<http://mujeresconciencia.com/2016/12/10/mayor-quiero-ingeniera-robotica/>