KONÁNIMA
viatges familiars en llibertat

Som famílies felices

KONANIMA.COM

1 NECESSITAT detectada

Com a FAMÍLIA

PARES

Els fills i filles ens absorbeixen tant que quasi no podem dedicar temps lliure a nosaltres mateixos.

> ***No estarem deixant una mica de banda les nostres vides?***

FILLS

Els pares s'esforcen molt, però el cap de setmana estan cansats i m'avorreixo de fer sempre el mateix però...

> ***Què farem aquest cap de setmana?***

Com a PERSONES

PARELLA

Trobem a faltar viatjar sols de tant en tant i divertir-nos en parella però...

> ***Com ho fem?***
> ***A qui demanem el favor?***
> ***Som uns egoistes?***

INFANTS

Trobo a faltar les colònies: viure aventures divertides amb companys i amics però...

> ***Quant falta per les pròximes colònies?***
> ***No podria ser abans?***

2 Solució KONÁNIMA

SOLUCIONS ACTUALS

Turisme familiar clàssic
(família viatja junta)

Molt recomanable, però no resol la necessitat.

Activitats diferenciades en destí no aporten la llibertat demandada.

Deixar els fills a càrrec d'altres familiars

Recurs sobreutilitzat en el dia a dia.

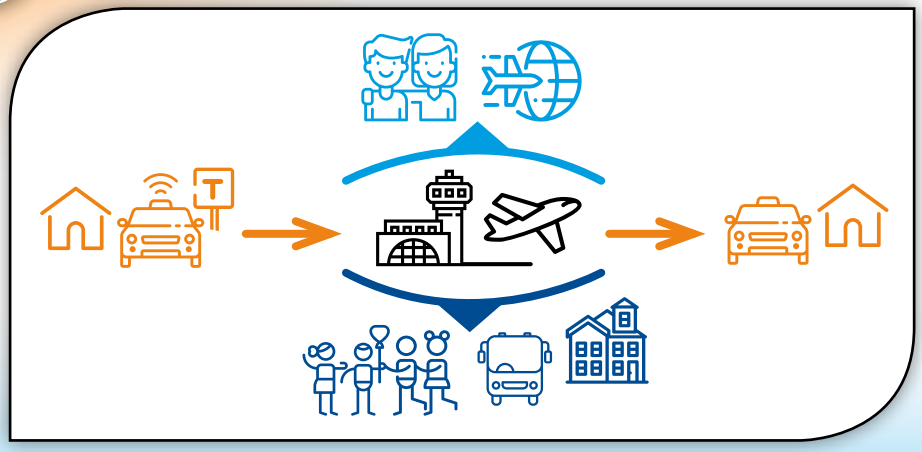
Sentiment d'egoisme propi i aliè.

NECESSITAT
Conciliació vida intrafamiliar

SOLUCIÓ KONÁNIMA

Crear un producte innovador en turisme infantil de cap de setmana que...

- Ofereixi als nens diversió i noves experiències: ***prescriptors***.
- Permeti a la parella fer turisme amb total llibertat: ***clients***.
- Compti amb la total confiança dels pares: ***partners.***
- Tingui una logística familiar senzilla i autònoma: ***equip***.



KONANIMA.COM

3 KONÁNIMA i els nostres partners

1 *INSTAL·LACIONS INFANTILS*

- Facilitat per reservar places per als nostres nens, assegurant-nos que podem oferir el nostre producte amb total confiança.
- Aportar el vostre coneixement i experiència al nostre producte perquè el cap de setmana infantil sigui un èxit.
- Referències sobre els col·legis que confien en vosaltres a l'hora de contractar colònies i estades per als seus alumnes.

2 *TRANSPORT NENS*

- Vehicles especialment adaptats per al transport de nens, certificats en seguretat i qualitat.
- Flota flexible en funció de les necessitats del projecte.
- La vostra experiència en transport aeroport/nens.
- Referències sobre els col·legis que us confien el transport dels seus alumnes.

3 *FUNDACIONS / ESCOLES TEMPS LLIURE*

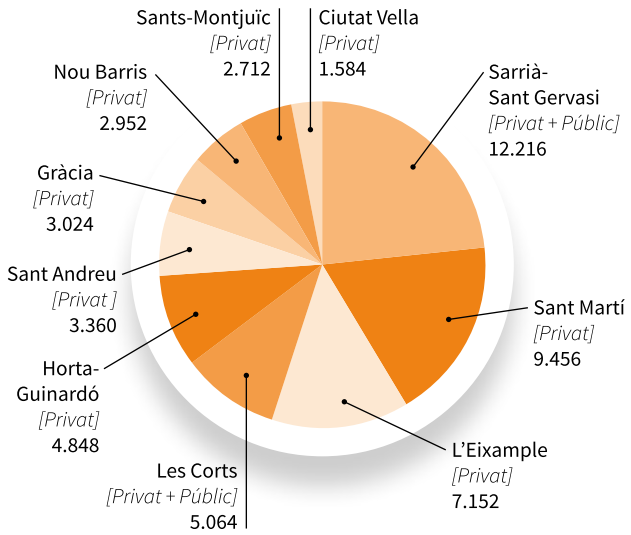
- Monitors de qualitat, especialitzats en activitats de temps de lleure per a nens (caps de setmana).
- Idees per al disseny d'activitats lúdiques, culturals i/o esportives.
- Assessorament perquè el nostre producte tingui les garanties necessàries a tots els nivells.
- Referències sobre els col·legis que us confien els seus alumnes.
- Orientació sobre quins projectes solidaris s'alineen amb la nostra missió.

4 El mercat de KONÁNIMA

Mercat TOTAL: 85.000 nens (*)
Totalitat de l'univers amb necessitats que poden ser satisfetes amb l'oferta de Konánima.
Famílies amb fills escolaritzats a educació primària (6 a 12 anys) a Barcelona ciutat: 36.000 nens a centres públics i 49.000 a privats/concertats.

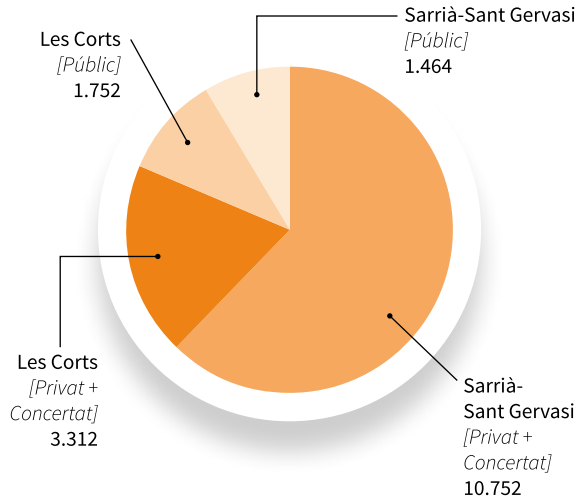
Mercat POTENCIAL: 52.000 nens (*)
Alumnes de Primària a Barcelona ciutat

Segment del mercat que a més de desitjar el nostre servei està en condicions d'adquirir-lo: *Famílies amb fills en escoles concertades de Barcelona + escoles públiques de Les Corts i Sarrià-Sant Gervasi.*



Mercat OBJECTIU: 17.000 nens (*)
Alumnes de Primària a la zona d'influència

Segment que s'identifica clarament amb la nostra missió, els nostres objectius i la imatge del nostre projecte: *Famílies amb fills escolaritzats als districtes de Les Corts i Sarrià-Sant Gervasi (públic + privat/concertat).*



Què farem el PRIMER ANY?

Ens dirigir-nos només al nostre **mercat objectiu**.

- Publicitat a revistes locals dels districtes objectiu.
- Propaganda a instal·lacions per a nens i col·legis de la zona.

PRIMER ANY	Hivern	Primavera	Tardor
Nens per cap de setmana	50	90	60

Percentatge Mercat Objectiu → 14%

Què farem el SEGON ANY?

Consolidar el mercat objectiu i créixer cap al **mercat potencial**.

- Boca-orella entre pares i entre alumnes/amics.
- Suport dels nostres partners.
- Posicionament web. Xarxes socials: accions solidàries.

SEGON ANY	Hivern	Primavera	Tardor
Nens per cap de setmana	80	150	90

Percentatge Mercat Potencial → 7%

*(*) **Font de dades:** Document IP01 – Oferta inicial dels centres. Data 10/04/2018. Direcció d'acció educativa. Àrea de servei i educació i territori. Consorci d'Educació de Barcelona. Generalitat de Catalunya.*

5 Els nostres OBJECTIUS

FAMÍLIA

- **Reforçar la vida en parella.**
- Oferir als nens una **alternativa divertida** per fugir de la rutina.
- **Valorar més el temps** que dediquem als nostres fills (i viceversa).
- Proporcionar un **xuti d'energia** per continuar amb **èxit el projecte familiar**.

SECTOR

- Donar a conèixer el **turisme infantil de proximitat** i els seus valors.
- Oferir al sector un **negoci estable** en temporada baixa i caps de setmana.
- **Publicitar** entre les famílies les **iniciatives solidàries** dels nostres partners.

SOCIETAT

- **Fomentar valors entre els nens** com l'amistat, solidaritat i responsabilitat a través de les nostres activitats.
- **Retornar a la societat part dels beneficis empresarials** fent donacions a projectes solidaris de proximitat.
- **Involucrar als nostres clients en projectes solidaris.**

KONANIMA.COM

Les imatges d'aquesta presentació són amb drets protegits i han estat adquirides a www.123rf.com.

Disseny de LOGO + Presentació > SaraMompart.com