

Propuesta de valor

Nuestro proyecto va dirigido a solucionar el incómodo problema de las mujeres de llevar tacones durante un largo periodo de tiempo. Consiste en un zapato que posea un tacón extraíble para que quien lo lleve lo pueda quitar cuando esté cansado o le duelan los pies.

Tiene valor cuantitativo (al precio que se lanza al mercado) y cualitativo (el diseño que tiene). Es diferente a lo que ofrecen la mayoría de tiendas de zapatos del país, por lo que no habrá demasiada competencia en el mercado.

Segmentación del mercado

Nuestros clientes serán mujeres que usen zapatos de tacón para eventos, fiestas... Así cuando moleste los pies, tendrán la opción de extraer el tacón para aliviarse. Además, ocupa menos espacio en el bolso que llevar unas manoletinillas u otros zapatos “de repuesto”.

Sociedades clave

Leroy Merlin para obtener madera para fabricar los tacones.

Una zapatería que nos aporte suelas elásticas.

El papel de cada uno de las personas del grupo es: usaremos la capacidad de Jesús para desarrollar una página web y para publicitarnos por Internet.

Fuentes de ingresos

El producto saldría a la venta a un precio de 49,99€, incluyendo el 21% de I.V.A. Los clientes pagarán en un pago único y están dispuestos a pagar 60€ a cambio de calidad y buen precio. Asociándonos con empresas que apoyen nuestra idea, confíen en nosotros y nos financien el proyecto.

Canales

Nos publicitaríamos mediante un anuncio en revistas de moda (contactando con Vogue o Glamour, y proponiéndoles nuestro proyecto e intentar que lo publiciten); colaborando con bloggers de ese tipo para que hablen de nuestro producto en su blog (por ejemplo con Blanca Suárez o Paula Echevarria), u ofertándolo en un desfile y/o en redes sociales y publicitándonos en nuestra propia página web, en la que proporcionaríamos a los clientes crearse una cuenta para obtener descuentos.

Relaciones con los clientes

Contrataríamos trabajadores de asistencia personal dedicada a los que les ofreceremos cursos de formación de estilismo y atención al cliente y así que estén cualificados para todo tipo de cliente, estilos y gustos. Con este trato conseguiremos la satisfacción de los clientes y popularidad.

Recursos clave

Recursos físicos: Los materiales de los zapatos, las herramientas para fabricarlos y un lugar en lo que hacerlo.

Recursos intelectuales y humanos: Los conocimientos tecnológicos para crear nuestra propia página web y profesores que impartan los cursos de cualificación de estilismo.

Recursos financieros: En nuestra página web pondríamos anuncios de los canales en los que nos publicitan, ahorrando dinero. Pediríamos, a su vez, un préstamo al banco para poner en marcha el proyecto.

Actividades clave

La actividad principal es la manufacturación de los zapatos en un taller y el diseño de éstos, para que sean atractivos para los posibles clientes. Es importante también el diseño de la página y los descuentos a los usuarios, para fomentar la actividad en ella.

Estructuras de coste

El coste de los materiales para la fabricación del zapato (comprando al por mayor, unos 40€/zapato) y herramientas (150€ aprox.); para su fabricación, usaríamos un local situado en el centro de Santander a unos 400€ mensuales, que con el coste de agua y luz, serían alrededor de 600€. El coste de los anuncios en prensa, blogs..., se amortiguaría con los que pondríamos nosotros en nuestra

página web. Para comenzar nuestro proyecto, pediríamos un préstamo de 5.000€ para poder subvencionar el proyecto los primeros meses.