

¿¿QUIERES IR A UN BAR A TOMARTE ALGO CON
TUS AMIGOS, PERO NO SABES SI VA A ESTAR
LLENO O NO??



STS

see the site

!!!INSTÁLATELO YA!!!

INDICE

1. Descripción de la idea de negocio
 - 1.1.- Lluvia de ideas
 - 1.2.- Valoración de las ideas
 - 1.3.- Análisis DAFO
 - 1.4.- Breve explicación de la idea de negocio.
2. Segmentación de Mercado (clientes a los que nos dirigimos)
- 3.- Propuesta de valor
- 4.- Canales (cómo se comunica nuestra empresa)
- 5.- Relación con el segmento específico de mercado
- 6.- Ingresos, gastos, beneficios y umbral de rentabilidad
- 7.- Activos necesarios para el funcionamiento de la empresa
- 8.- Actividades clave
- 9.- Red de proveedores y socios

STS SeeTheSite



STS

see the site

1.- IDEA DE NEGOCIO.

LLUVIA DE IDEAS:

- Cosméticos innovadores para las mujeres
- Aplicación para saber si se admiten perros en bares/locales
- Tarjeta en la que se fusione DNI, bonobús y tarjeta de crédito
- Aplicación que permita recargar el bonobus por internet
- Sensor para los bares
- Funda para móvil con trípode incorporado

VALORACIÓN DE LAS IDEAS:

- Cosméticos innovadores para las mujeres → Las mujeres tienden a ser consumistas y es un campo que da mucho dinero por los complejos creados por la sociedad. La hemos descartado porque requiere mucho estudio y pasar controles sanitarios muy altos.
- Aplicación para saber si se admiten perros en bares/locales → Nos parece buena idea pero demasiado básica. Es la base de nuestro actual proyecto
- Tarjeta en la que se fusione DNI, bono bus y tarjeta de crédito → Nos parecía buena idea, pero no la podemos llevar a cabo por temas legales y porque cada una individualmente necesita un lector diferente, y habría que inventar uno universal.
- Aplicación que permita recargar el bono bus por internet → Nos parecía interesante pero no se llevó a cabo porque haría falta pasar muchos procesos legales.
- **Sensor para los bares** → Es nuestra actual idea
- Funda para móvil con trípode incorporado → nos pareció interesante pero vimos que ya existía y no ha tenido demasiado éxito como para mejorarla

FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none">● No necesitamos demasiados recursos● Servicio especializado a los clientes al ser una pyme● Objetivo claro● Última tecnología● Recursos Humanos Motivados● Posibilidad de negocio con los clientes para	<ul style="list-style-type: none">● Necesidad de financiación● Recursos Humanos con formación incompleta● No tener posibilidad de negociación con los proveedores● Falta de experiencia en el mundo empresarial

	llegar a un acuerdo <ul style="list-style-type: none"> ● Producto innovador y diferenciado 	
FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> ● Mercado en crecimiento ● Posibilidad de exportar ● Tecnología cada vez más avanzada ● El calentamiento global aumenta las temperaturas y, al salir más gente a la calle, se crea la necesidad de descargarse la aplicación 	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"> ● Crisis económica ● Competencia frente a las grandes empresas ● Barreras de entrada

EXPLICACIÓN BREVE DE LA IDEA DE NEGOCIO

Tras un profundo estudio, nos hemos decantado por la idea de un sensor que cuenta las personas que están en un bar y publican la información en una aplicación (que se adquiere gratuitamente) a través de AppStore o GooglePlay. Desde ahí, a parte de conocer el número de consumidores se puede realizar la reserva, lo que permite al cliente no perder el tiempo desplazándose hasta el establecimiento para saber si va a disponer de sitio.

1.- PROPUESTA DE VALOR

Lo que nuestra empresa ofrece es un sistema innovador del que los bares de Valladolid no disponen actualmente. El fin es facilitar a los clientes la información de cuánto aforo hay en un bar en un determinado momento, y así saber si se dispone de mesa libre. A los bares les permite llenar al máximo su local aprovechando las mesas libres, lo cual reporta más beneficios. El problema que solucionamos es, el de los bares de aprovechar al máximos las horas de apertura de su comercio, sin tener que negar sus servicios a un cliente por estar llenos, y por otro lado, es una forma de ahorrar tiempo para los consumidores, que no necesitan ir al local para comprobar si disponen de sitio, sino que en la misma aplicación pueden verlo a la vez que hacer la reserva.