



Irá sobre ruedas

Índice.

1. Propuesta de valor.....	3-12
1.1. Antecedentes de la idea.	
1.2. Innovaciones clave.	
1.3. Desarrollo de la aplicación.	
2. Segmentación del mercado.....	13-15
2.1. Segmentación del cliente.	
2.2. Segmentación del usuario.	
3. Recursos clave.....	16-17
4. Fuentes de ingresos.....	18-20
4.1. Fuentes de obtención de ingresos.	
4.2. Ponderación fuentes de ingresos.	
4.3. Ingresos para inversiones iniciales.	
5. Canales.....	21-22
5.1. Canales de comunicación.	
5.2. Canales de distribución.	
6. Actividades clave.....	23
7. Relación con cliente y usuario.....	24-26
7.1. Relación con el cliente.	
7.2. Relación con el usuario.	
8. Socios clave.....	27-28
9. Estructura de costes.....	29-30

I. Propuesta de valor.

Dicen que la mejor manera de predecir el futuro es crearlo y que la mente que se abre a una nueva idea jamás volverá a su tamaño original.

Vivimos en una sociedad en la que cada día se aboga más por la innovación y el desarrollo, no nos conformamos con la simpleza de las cosas y buscamos siempre ese toque que aporte mejora, novedad y, en muchas ocasiones, practicidad. A lo largo de nuestro día a día realizamos actividades que en su momento fueron fruto de una «cabeza loca» con ideas de avance y progreso; pero... ¿quién no ha hecho la compra alguna vez? ¿Quién no ha cogido su carrito, ha metido la moneda de 50 céntimos y se ha recorrido unas cuantas veces los pasillos de un supermercado?

Resulta contradictorio que a día de hoy en un mundo donde se busca eficiencia, actividades como la compra se sigan realizando con un trozo de hierro con cuatro ruedas, ¿por qué que es, sino eso, un carrito de la compra?

Con nuestro proyecto, **Inköp**, queremos solucionar ese problema, queremos ser esas «cabezas locas» y convertir la compra en una actividad práctica y eficaz, incluso transformar un simple carrito de la compra en un medio clave para la transmisión y la publicidad de ofertas e información.

Nunca olvidemos que debemos buscar el cambio, responder ante él y utilizarlo como una oportunidad para mejorar.



I.I. Antecedentes de la idea.

Las mejores ideas surgen cuando detectamos una carencia o necesidad y transformamos la misma en una **oportunidad de negocio**, en beneficio de la sociedad y, por tanto, en beneficio propio. **Inköp**, una idea completamente original, se sostiene sobre la necesidad de las personas de **agilizar sus procesos de compra**, una actividad rutinaria que en ocasiones deja mucho que desear en cuanto a eficiencia.

En un mundo desarrollado como en el que nos encontramos, existen todavía puntos en los que no se ha trabajado lo suficiente. Disponemos de **alta tecnología** e infinidad de recursos que, por casi obligación, debemos utilizar para facilitar procedimientos tan simples y comunes como el de obtener alimentos.

Sin duda, el hecho de que la **agilización de la compra** de provisiones haya sido estudiada anteriormente por otros individuos, tan solo acredita que la materia a trabajar es algo a tener en cuenta. Basándonos en nuestra propia concepción de la idea tras percibir un fallo en este segmento comercial y en la iniciativa de otros proyectantes de la patente, hemos construido firmemente lo que se convertirá en **Inköp**, una idea de negocio que reúne todas las características que nosotros, como usuarios, quisiéramos reclamar.

Existen por tanto indicios de **intención de mejora** en este campo en otras partes del mundo o en determinadas superficies comerciales cerca de nosotros. Cada una de estas innovaciones en lo que respecta a la eficacia del proceso de compra son, sin duda, significativas. Sin embargo, con **Inköp**, pretendemos fusionar todas las maravillosas ideas que independientemente han ido naciendo y que en algunos casos se han ido incorporando al mercado con elementos propios que consideramos indispensables para una experiencia plenamente funcional.

Sin duda, una idea emprendedora sin un empresario que la lleve a cabo se queda, simplemente, en una idea. Por tanto, **Inköp** está dispuesto, a través de su **sencillez y eficacia**, a llevar a cabo este proyecto de negocio con el primordial objetivo de satisfacer al fin la necesidad del ser humano de sentir que su tiempo es valioso. En **Inköp** tenemos claro que, sin acción, no existe ninguna clase de beneficio. Por ello, deseamos poner a disposición de todo usuario nuestro sistema.

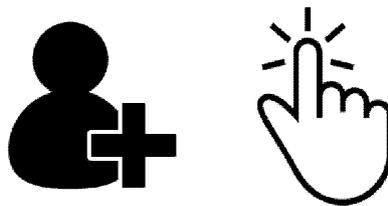
I.II. Innovaciones clave.

El objetivo principal de **Inköp** es la agilización en el proceso de compra en supermercados e hipermercados con el fin de evitar la pérdida de tiempo y la obtención de beneficios por parte del supermercado. **Inköp** se basa en una **pantalla inteligente incorporada en los carritos de compra** y una aplicación para móviles o tabletas mediante la cual el usuario podrá realizar múltiples funciones. Las novedades que esta idea presenta son las siguientes:

1. **Realización de la lista de la compra desde cualquier lugar con un móvil o tableta:** con esta función, al usuario se le mostrarán todos los productos que el supermercado pone a su disposición y confeccionará una lista de la compra personal que podrá guardar para otras ocasiones. Además, desde la aplicación móvil, el comprador podrá recibir notificaciones si lo desea sobre ofertas y promociones que le animarán a acudir al supermercado.



2. **Sincronización de la aplicación con el carrito:** cuando llegue al establecimiento, el usuario deberá introducir su perfil en el carrito, creado anteriormente, mediante un simple código de cuatro números y una letra con el que accederá a su cuenta sincronizada con el dispositivo móvil. Esto significa que la lista creada aparecerá en la pantalla y, con un solo *click*, podrá comenzar su perfectamente organizada compra.



3. **Guía rápida de compra mediante un mapa del supermercado:** Una vez que el usuario haya introducido su código, aparecerá en la pantalla un mapa claro y sencillo donde se muestre la localización de los productos de su lista en el establecimiento y el camino más rápido para adquirirlos en el menor tiempo posible.



4. **Análisis completo del usuario:** gracias a **Inköp**, el supermercado podrá obtener información sobre cada uno de los usuarios que usen nuestra aplicación, información tan valiosa como conocer el tipo de productos que adquiere, el horario y los días de la semana en el que frecuenta el establecimiento, el dinero que gasta en cada compra, el tiempo que invierte, los productos que más se venden, etc. Ofrecemos al supermercado la posibilidad de obtener todos estos datos de manera sencilla y que podrá usar para obtener el mayor beneficio posible.



5. **Publicidad en la pantalla:** cuando el cliente realiza la compra, aparecerá en una región de la pantalla todo tipo de información sobre productos o eventos que el supermercado quisiera publicitar.



6. **Personalización de la publicidad:** cada comprador recibe distinta publicidad y ofertas dependiendo de distintas variables que **Inköp** obtiene de cada uno de ellos. Esta información hará posible la personalización de la publicidad.

Por ejemplo, un usuario que suela comprar verduras, pescado y muy poca comida rápida recibirá ofertas y publicidad sobre los productos que suela comprar u otros que nunca haya probado pero que estén relacionados con el tipo de artículos que adquiere normalmente. De esta manera, se potencia la compra de artículos que el usuario ya conocía y se le da a conocer nuevos productos que pueden pasar a formar parte de su compra habitual.



7. **Aporte de información para el usuario:** el usuario se beneficiará de información que la pantalla inteligente le dé a conocer, así como conocer la información nutricional sobre el producto. Para ello, el comprador deberá acercar el artículo a un lector incorporado en la pantalla antes de depositarlo en el carrito.



8. **Ayuda a personas con discapacidad:** Inköp se preocupa por aquellas **personas con algún tipo de discapacidad física o mental** que le impida realizar el proceso de compra de manera adecuada. Estas personas simplemente tendrán pulsar un **botón de ayuda** con el que se le asignará un trabajador del establecimiento que le acompañe durante su compra.



I.III. Desarrollo de la aplicación

Como hemos nombrado anteriormente, **Inköp** cuenta con una aplicación para tabletas o fácil el entendimiento de nuestra idea de negocio, hemos querido desarrollar una maqueta de cómo será la aplicación y la tableta del carrito, centrándonos en dar importancia a lo visual y a la sencillez.

1. Aplicación para dispositivo móvil



INICIO DE SESIÓN

Una vez instalada la aplicación, lo primera que el usuario tendrá que hacer es iniciar la sesión introduciendo su **usuario** y su **contraseña**.



HISTORIAL DE SUPERFICIES COMERCIALES

Posteriormente, aparecerán las superficies comerciales en las que el usuario ha comprado recientemente. Se indicará con el logo y dirección del supermercado. Además, en esta misma pantalla se mostrará el botón de menú, situado en la esquina superior izquierda.



MENÚ

Si el usuario pulsa el botón **menú**, accederá a una serie de funciones:

- **Perfil:** obtendrá información sobre su cuenta.
- **Descuentos:** podrá visualizar todos los descuentos que tenga acumulados y sus fechas de caducidad.
- **Tickets:** podrá revisar los tickets de sus últimas compras.
- **Notificaciones:** si el usuario desea, podrá desactivar las notificaciones, es decir, la llegada de ofertas e información a la aplicación móvil.



EDICIÓN DE LISTAS DE LA COMRA

Quando el usuario seleccione una superficie comercial determinada, tendrá la opción de editar una nueva lista o de utilizar listas que haya usado y guardado anteriormente.

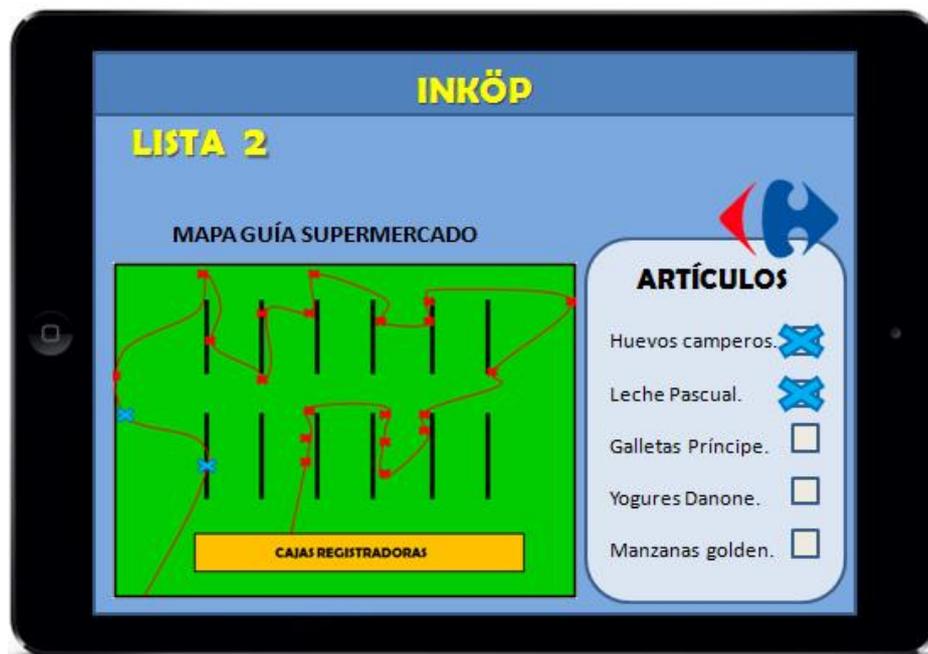
2. Tableta para el carrito de compra



Una vez que el usuario llegue a la superficie comercial, esta imagen es lo primero que aparecerá ante sus ojos. El usuario deberá introducir su **contraseña** que consta de cuatro números y una letra.



Inköp dará la bienvenida al usuario y le mostrará las listas que ha editado anteriormente en su móvil. Una vez que elija una de ellas, podrá comenzar la compra.



Cuando el usuario **comience la compra**, se le mostrará un mapa del supermercado indicando dónde se encuentran los artículos y una lista que va tachando los productos a medida que son leídos por el lector e incluidos en el carrito.



En el momento en el que el usuario pase por el lector un producto, aparecerá la **información nutricional**, una **foto** y el **precio** del artículo. Además, se observa un ejemplo de cómo se mostraría la **publicidad** en la tableta. Animamos al usuario a completar su compra con productos que contengan ofertas con el objetivo de **umentar las ventas** y **dar a conocer** productos que el usuario no conocía.



Una vez finalizada y pagada la compra, al usuario se le mostrará el ticket de compra y en caso de que se le oferte, un cupón de descuento que se acumulará en la sección de **descuentos** del menú del dispositivo móvil.