

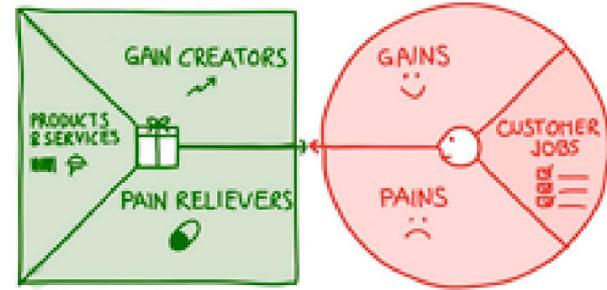


BLOCK

PROPOSICIÓN DE VALOR

- Nuestro producto ofrece :

- **Comodidad**, ya que te da los diferentes conjuntos posible:
- **Organización**, porque te ordena todas tus prendas por colores, tipo de prenda...
- **Ahorro de tiempo**, el cual es muy importante a la hora de elegir tu modelo.



- Nuestro valor es **cualitativo** porque ofrecemos un producto que está fuera de lo común y por ello atrae al consumidor.

- Lo que hace diferente a este producto frente a nuestros competidores es:

- Incorpora **tecnología** de una nueva manera a nuestras vidas y esto es un punto a favor porque está muy presente.
- La **novedad** porque es un producto innovador a los ojos del público.
- **Personalización** porque puedes decorarlo según tus gustos.
- **Facilitar el trabajo** porque hace que las personas no tengan que tener esa obligación de gastar gran parte de su tiempo en buscar qué ponerse.
- **Diseño** porque hay variedad de formas del armario.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- Dirigido a un **público variado**, sin importar edad y sexo pero principalmente a las mujeres, gente que tenga mucha ropa, que sea desordenada...
- **Mercado segmentado** por la renta ya que cubre muchas necesidades y a su vez es exclusivo, solo puede adquirirlo gente que tiene un alto poder adquisitivo ya que no se puede lanzar al mercado de forma barata.



SOCIEDADES CLAVE

- Empresa formada por **cuatro socias**:
 - Elena, diseño del producto.
 - Marta, encargada de relaciones públicas.
 - María, organizadora del proyecto, coordinadora.
 - Clara, contable.
- **Proveedores** :
 - **Leroy Merlin** quién proporcionará las materias primas necesarias
 - **Apple** a quién compraremos las tablets .
- Contaremos con unos **informáticos** que nos ayudarán a instalar la **tecnología** en los armarios.



FUENTES DE INGRESO

- El precio de nuestro producto rondará los **2000€** aproximadamente. Hay una gran variedad de tamaños, diseños... por ello hay distintos precios, en un rango de **1500€-2000€** .
- Fuentes de ingreso:
 - Por **pagos recurrentes**, porque el precio es bastante elevado.
 - Por pago de una sola vez (si el cliente lo prefiere)
- Nuestra empresa dispone de **publicidad**, que se realizará mediante:
 - Las redes sociales
 - Páginas web de venta de casas
 - Carteles publicitarios
 - Por medio de venta de activos
- El **precio** de nuestro producto es **dinámico** porque hay diferentes formas de personalizar el armario (el tamaño, los materiales, los complementos adicionales...) y a partir de esas características varía el precio.
- Pediremos un **préstamo** al banco que rondará un **50%** de los fondos necesarios y el resto serán nuestros **ahorros**.



CANALES

- Llegamos a nuestro cliente a través de nuestros **proveedores** quienes nos harán publicidad.
- **Conectaremos** de una manera más directa y personal con nuestros **clientes** a través de las **redes sociales** y nos publicitaremos en páginas Web de venta de casas.
- **Distribución** del producto mediante **empresas de distribución** que llevarán el armario inteligente hasta el domicilio y se llevarán el armario antiguo (opcional). Esos armarios los reutilizaremos para reciclar.
- El armario se **venderá** a través de tiendas físicas pero estas no serían propias. Tendremos una **página Web** con toda la información necesaria sobre el armario, con imágenes sobre los distintos modelos disponibles y se podrá reservar el modelo escogido e ir a la tienda a comprarlo.



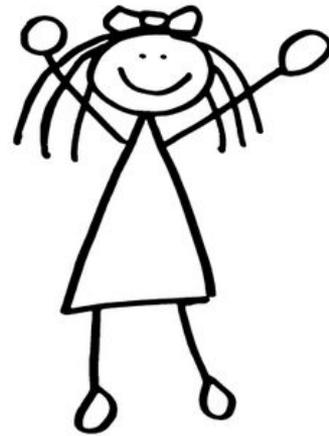
RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Nuestro objetivo respecto a los clientes siempre será tener un **buen trato** para su comodidad.
- Posibilidad de:
 - un **mayor grado de afiliación**, lo que conllevará recibir información, ofertas....
 - **Bono**, que consiste en que tras la compra de tres armarios se les regalará una Tablet.
- Habrá dos maneras de tratar con el cliente:
 - **Cara a cara** a través de las tiendas físicas.
 - **Teléfono**, mediante la página web.
- Por último el cliente tendrá la opción de realizar una **encuesta** para posibles mejoras.



RECURSOS CLAVE

- **Recursos físicos:** una nave, los ordenadores, maquinaria y el almacén para llevar a cabo el producto.
- **Recursos intelectuales y humanos:** cada una de las cuatro socias aportamos un recurso.
- **Recursos financieros:** 50% será un préstamo del banco, el resto tanto ahorros, como ayudas de familiares y amigos y gente que apueste en nuestro proyecto.



ACTIVIDADES CLAVE

- **Producción:** creación de armarios comunes a los que les integramos tecnología ,por lo que se les hace diferentes.
- **Solución de problemas:** ahorro de tiempo, organización y comodidad.
- **Actividades de Plataforma o Red :** gracias a nuestra página web atraeremos a más público y la publicidad que mandemos en ellas será clave para nuestro producto y así obtendremos mayor éxito .



ESTRUCTURA DE COSTES

- El coste de nuestro producto girará en torno a los **16000€** contando con:
 - El alquiler de la nave ,el salario de los trabajadores y el de nuestros publicitarios, y los materiales para hacer el armario.
- **Costes fijos:** alquiler de la nave y las máquinas, los gastos de la publicidad y los materiales para crear nuestro producto.
- **Costes variables:** sueldo de los trabajadores,(los primeros años variable),gastos de electricidad y la empresa de distribución para entregar el producto.

Nuestra empresa se dedica crear un producto de **alta calidad**, ya que integrar tecnología a este producto hace que tenga un gran prestigio.

