

# FLUJO DE INGRESOS

Para llevar a cabo el lanzamiento de nuestro proyecto, tendremos unas inversiones iniciales que no serán muy caras, ya que solo necesitaremos el material básico, como un ordenador, una tarifa de internet y un teléfono móvil, además del sueldo de nuestros trabajadores. Sin embargo, no tendremos el gasto del alquiler de un local.

Nuestros ingresos no vendrán de los usuarios que se descarguen la aplicación, ya que será gratuita. Los obtendremos de las áreas de servicio que publicitemos con nuestra aplicación.

# Partners clave

Nuestros aliados serán aquellas empresas de áreas de servicios que se interesen para aparecer en nuestra App. Ellos se encargarán de hacer más completa e interesante nuestra App.

Para la máxima optimización de nuestra empresa, queremos realizar contratos con las diferentes empresas que aparecerán en nuestra App.

A la hora de elegir a nuestros mejores partners tendremos en cuenta los siguientes puntos:

**1. Confianza:** hemos de tener en cuenta que nuestros partners han de ser socios o colaboradores de confianza, ya que ponemos en sus manos parte de la creación de nuestra propuesta de valor, y esto es algo que primero hemos de valorar.

**2. Complementariedad:** tenemos que tener en cuenta que nuestros partners nos hace mejores y complementan de manera clara nuestras capacidades y nuestro proyecto. No sería coherente trabajar con partners que disminuyeran nuestras capacidades o no complementarían nuestros proyectos.

**3. Valor ofrecido:** No todos los partners ofrecen el mismo valor. No hablo ya de un mayor o menor valor para mi empresa, sino incluso de un valor adecuado o inadecuado dependiendo de mi modelo de negocio, y aquí incluyo a los segmentos a los que me dirijo.



# CANALES

Nuestro proyecto ayudará a los clientes a través de una aplicación, en la que podrán encontrar las diferentes áreas de servicio de las que pueden hacer uso a lo largo de sus viajes, y nosotros les estaremos ofreciendo la máxima calidad en cada una de esas áreas para que su experiencia sea única e inolvidable.

También llegaremos a nuestros clientes a través de las redes sociales, la cual es una de las mayores plataformas referentes a la comunicación y con la cual podemos llegar a muchísimas personas.

Otro de nuestros canales será a través de la publicidad a través de televisión y volantes publicitarios, ya que la publicidad es muy importante a la hora de emprender un negocio, la publicidad es una forma de comunicación que intenta incrementar el consumo de un servicio y mejorar la imagen de la misma.

# IDEA

Vamos a presentar “**serviceway**”, una empresa especializada en escoger las **mejores áreas de servicio** para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Consiste en una **aplicación gratuita** disponible para android e iOS.

Los clientes podrán hacer uso de la aplicación mientras viajan por carretera o incluso antes, para **planificar** sus **paradas**, ya que en ella también se puede encontrar un mapa, en el que según la ruta que vaya a realizar nuestro cliente, se le ofrecen las mejores áreas con las que se encontrará durante su viaje. De esta forma, garantizamos que nuestros clientes disfruten de sus paradas de descanso, sin que se tengan que ir a otro por sus malas condiciones.



Foto del logo

# Relación con los clientes

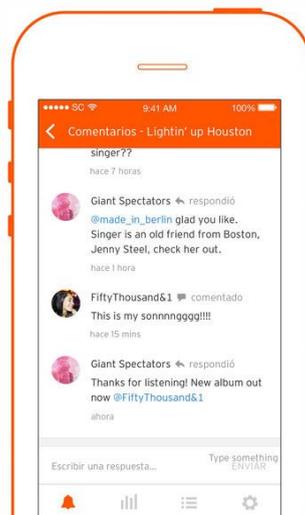
Nuestra empresa cuenta con un apartado de mensajería, en el que se pueden colgar comentarios, mediante el que nuestros clientes una vez que hayan hecho uso de la aplicación, podrán comentar si les ha sido útil.

Por otro lado, podrán contactar con nosotros a través de nuestro correo, en caso de que tuvieran alguna duda o sugerencia.

Además, para nuestros fieles clientes ( aquellos que ya han hecho uso de nuestra aplicación y tienen intención de volver a usarla), ofrecemos ventajas, que pueden ir desde un café gratis hasta cheques descuentos para consumir en nuestros establecimientos)

También, estaremos presentes en redes sociales, como Instagram y Facebook, para que la gente que no tenga instalada la aplicación, pueda conocernos.

Responde a los comentarios en tus dispositivos móviles





# Serviceway



**Alejandra Galán**  
**Valentina Toledo**  
**Amina Benoumeur**  
**Claudia Martin**



# Actividades Clave

## Producción:

Diseño: crearemos una aplicación en la que informen a los clientes sobre las áreas de servicio que mejor se adapten a sus necesidades, el cual la satisfacción de estos, la publicidad se transmitirá a través de las recomendaciones de los clientes.

Realización: la aplicación lo realizará un técnico profesional en la informática



## Actividades de red:

Lo fundamental para que funcione nuestro proyecto, es el contacto con las áreas de servicio, los cuales están dispersos por toda España y que ayudaremos a que mejoren las áreas menos destacadas y ellas nos ayudarán a publicitarnos, primero creando buena relación con la empresa.

Tendremos una comunicación con las distintas áreas de servicio a través del teléfono móvil, para que nos informen sobre todas las acciones, problemas que tengan y así nosotros poder informar los clientes para que no queden

descontentos por la falta de información sobre las áreas de servicio que deseen.

Los clientes pueden contactar con nosotros a través de la aplicación ya que habre una herramienta de “ayuda” donde podrá consultar sus dudas.

Solución de problemas: tendremos un fondo aparte con dinero para cualquier imprevisto que le pase a nuestra empresa o daños en los materiales necesitados para realizar nuestra actividad.



Foto de nuestro logo

# Recursos Clave

En primer lugar explicaremos que los recursos clave son los recursos que nos ayudan a diferenciarnos de nuestra competencia. Por tanto, nuestros recursos fundamentales serán:

- Físicos: Todas las áreas de servicio que están expuestas en nuestra app, han sido seleccionadas por expertos de este sector, por lo que son una parte muy importante de nuestra empresa.
- Intelectuales: Nuestra marca “serviceway” (proveniente de las palabras inglesas “service”, cuyo significado es servicio y “way”, que hace referencia a camino), hasta el momento es de lo más innovador, ya que no existe ninguna aplicación como la nuestra, que permita organizar las paradas durante viajes. Lo que existe, son páginas en las que los usuarios pueden comentar sus experiencias.
- Humanos: Nuestros trabajadores, encargados de elegir las mejores áreas de servicio, son especialistas del mundo de la hostelería con años de experiencia.
- Económicos: Los ahorros obtenidos, una vez que ya se haya pagado a todos los trabajadores, se invertirán para que éstos puedan seguir viajando y aumentar así nuestra lista de áreas de servicio. También se utilizarán para beneficiar a nuestros fieles clientes (como explicamos en relación con los clientes).