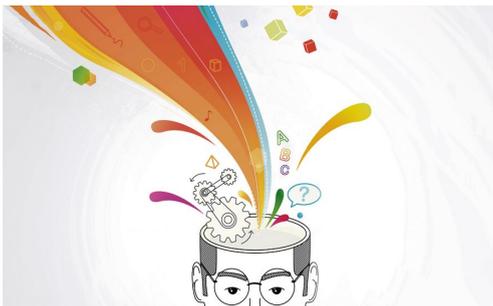


3.SOCIEDADES CLAVE

- Socios y proveedores: - Ayuntamiento (dBizi)
 - Empresa para generar baterías
 - Empresa de fabricación de patines
- Es importante para nosotros cumplir cada factor ya que si no lo hacemos, el proyecto no se podrá realizar ni llegar a su fin.



- Nuestra empresa establece alianzas por estas razones:
 - Para adquirir recursos para el diseño del patín.
 - Con la colaboración de dBizi nuestra empresa y negocio aumentará. Gracias a esta colaboración adaptaremos a nuestro producto los puntos de recarga repartidos por la ciudad de los que dispone dBizi.
- Otro recurso clave, seremos nosotros mismos, nuestra capacidad será crear la página web, entre otras cosas.



4. FUENTES DE INGRESO

- Alquilandolo:

· Todo depende del tiempo que quiera utilizarlo, ya que el precio depende del tiempo (1 hora 7 euros). Ingreso de pago recurrente.

- Compravendolos:

· Según el diseño el patin, la potencia, el patin valdra mas o menos.

(De 120 a 500

euros). Ingreso de pago recurrente.



- Haciendote socio de Dbizi:

· Podrás obtener un descuento por utilizar nuestro servicio durante un año. Ingreso de pago único.

HAZTE SOCIO



5.CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES :



- ¿Cómo va a llegar nuestro producto y servicio?
 - Internet: -Mediante nuestra página web todos los productos y también el servicio de alquiler dBizi.
 - También con otras página web como Amazon.
 - Tienda física: En Donostia habrá venta de producto y el servicio de alquiler y Dbizi.
 - Promoción con el Ayuntamiento de Donostia: Para los puntos de recarga se hará una promoción con el ayuntamiento.
- 5 fases:
 - Percepción/Evaluación: Nuestra intención es que el cliente perciba nuestro producto como algo novedoso, ecológico, eficiente y una manera de pasar tiempo entretenidamente.

- Entrega : - A domicilio.
 - Puntos de entrega.
 - Tienda física.



- Post venta: - Taller en tienda para reparación y mantenimiento
 - Garantía para el producto.

- Compra : -Internet.
 - Tienda física.
 - Otras tiendas y páginas web.



6. RELACIONES CON LOS CLIENTES.

- Nuestra relación con los clientes va a ser mediante la página web donde podrán comprar los productos y habrá un apartado de atención al cliente para resolver sus problemas. También en la tienda física estaremos a cualquier disposición de los clientes.



- Los tipos de servicios que vamos a tener con los clientes van a ser:
 - Asistencia personal: donde nosotros mismo en las tiendas físicas estaremos cara a cara para resolver cualquier duda del cliente.



○ Asistencia personal dedicada: habrá personal con formación sobre cualquier tema relacionado con los patines, tanto en tienda física como en la web.

○ Sistema automatizado: cuando el cliente quiera comprar por la página web el sistema automatizado estará dividido en tres fases; la primera los datos personales (nombre, correo electrónico y domicilio o tienda física), la segunda fase el pago se hará por transferencia bancaria o contrareembolso y la última fase la efectucción del pedido, llegará un correo donde te irán informando del estado del pedido.



- Comunidades: Habrá comunidades tanto en el la pagina web como en nuestra cuenta de instagram. Ahí los clientes podrán dar sus opiniones y sus recorridos.

7. RECURSOS CLAVE:

- Los recursos que necesita nuestro proyecto para que funcione son:
 - Recursos físicos: local para crear la tienda; ordenador para la página web; material para el diseño de los patines, tanto las telas como las baterías y ruedas y la promoción con dbizi.
 - Recursos intelectuales y humanos: la de actividad de los participantes del proyecto y los clientes para crear los diseños del producto. Los conocimientos de informática y del diseño de la web de un asistente personal dedicado a ello con el diseño que nosotras demos, y las habilidades comerciales y organizativas que hemos ido aprendiendo en las clases de ADE.
 - Recursos financieros: nuestros ahorros, préstamos bancarios y promociones.



8. ACTIVIDADES CLAVE.

- Nuestra actividad clave es la producción, es decir, nos dedicamos a realizar un producto que se basa en un diseño, una realización y después se entrega al cliente con diseños personalizados.
- También es importante el alquiler del producto en las tiendas físicas con recorridos personalizados y el ser socio con la colaboración de dbizi. La promoción de nuestra página web y tienda online también es importante porque lleva un mantenimiento



9. ESTRUCTURAS DE COSTE.

- Los costes más importantes de nuestro proyecto va a ser a la hora de fabricar los patines ya que se necesita materiales costoso. Aunque intentaremos minimizar el precio de alguna gamas del producto para que todo tipo de cliente pueda acceder a ello, aunque también habrá productos más costosos.
 - Costes fijos: la página web con un equipo informático y un local donde trabajar y vender los productos.
 - Costes variables: los materiales para crear los patines: las ruedas, las telas y las baterías.
- Costes sociales: promoción con dbizi.



En nuestra opinión nuestro modelo de negocio no funcionará debido a los precios bajos sino que funcionará por la alta calidad que ofrecemos en cuanto al atención del cliente, el seguimiento de las comunidades y del producto ensí.