

Proposición de valor

En nuestra empresa aportamos diferentes metodos de compra. Por ejemplo, prestamos a los clientes el producto durante un periodo de una semana para que prueben el producto antes de comprarlo. Por otro lado, las ganancias de nuestra empresa se basarán en la venta online ya que venderemos por nuestra propia página online y nos ayudarán empresas como Amazon a proporcionar nuestros productos.

2. SEGMENTACION DE MERCADO

Nuestra empresa estará localizada en San Sebastián (País Vasco) . Amara sport por lo general estará enfocada a un público de jóvenes pero aceptamos cualquier publico sin ninguna excepción. Nos centramos en la venta de artículos deportivos incluyendo todo tipo de deportes.

Nuestros clientes son personas exigentes , que quieren probar el material para tener un primer punto de vista y para que su compra no tenga ningún tipo de arrepentimiento . contamos con una web online para hacer el pedido y con una red distribuida por toda España. Contamos con unos plazos de semana y media para probar nuestros productos. Si el articulo regresa con algún daño el cliente tendrá que pagar el daño creado.



3 Sociedades clave

Las sociedades clave que tendríamos en nuestra empresa podrían ser marcas que se venden muy caras, pero que las compras a precio de fábrica a un precio más reducido. Para reducir riesgos compraríamos marcas que se venden fácilmente como por ejemplo Nike o Adidas, ya que son las marcas principales en el mercado de deporte. Para adquirir recursos compraríamos ropa barata de origen español, porque puedes comprar más cantidad y a menor precio.



4.Fuentes de Ingresos

Una de las mayores fuentes de ingresos sería la venta por internet, ya que no tendríamos muchas sucursales, pero una pagina web bien organizada y muy fácil de utilizar. Para tener el derecho de comprar ropa limitada por internet crearíamos una licencia premium.

Una fuente de ingresos complementaria sería la tienda física, que además al estar en la calle lo podría ver mucha gente.



5-Canales de distribución y comunicaciones

Para comunicarnos con los clientes utilizaremos programas de propaganda, anuncios y carteles por la calle. Se les hace descuentos a los socios cuando cumplen años. A los socios se les envía por correo revistas con propaganda y descuentos.

Tendríamos una web propia para el proceso de compra y también a través de plataformas como amazon. Aprovecharíamos los dos recursos para sacar el mayor número de beneficios posibles.

Nuestros propios repartidores repartirán los productos que compren en nuestra página y las compras de amazon se encargaran ellos de repartirlo.



NUEVO
Precio de venta

Te hemos escuchado
y te ofrecemos más[®]

-  **ENTREGA GRATIS** en tiendas Decathlon.
-  Nuestros vendedores te aconsejan.
-  **ENVÍO GRATIS** a tu domicilio a partir de 50€.
-  **100%** de los productos disponibles.
-  Compra en el kiosk y paga* en caja.

* Cualquier forma de pago válida en tienda, incluida financiación.

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES

Utilizamos un modo de autoservicio para que el cliente no tenga ningún tipo de compromiso. Contamos con redes de asistencia personal para que el producto pueda ser utilizado para sacar una primera impresión y finalmente decidir si comprarlo. También ofrecemos un servicio automatizado a través de la web online para que los clientes puedan realizar sus pedidos sin necesidad de acudir a una tienda física.

PROCESO DE AUTOMATIZADO:

- 1) Compra del producto.
- 2) Envío y procedimiento de prueba del producto.
- 3) Decisión.
- 4) En caso de no agradarte el producto, damos la opción de devolución.
- 5) Pago y finalizar la compra.

Nuestras comunidades cuentan con una red online en la que nos centramos en la compra, venta y prueba de productos. Utilizamos el Instagram para tener nuestros seguidores, los cuales pueden recomendar a los que nunca hayan usado nuestra tienda. Es en instagram donde puedes informarte y ver las nuevas ofertas actualizadas.

7. Necesitamos un prestamo del banco para comprar el local y pagar a los dependientes. Tambien un informatico para crear la pagina de la empresa y furgonetas para llevar los productos correos o casas.



Utilizaremos a Adjan Januzaj (Jugador de la Real Sociedad) para difundir nuestra empresa y marca de ropa.

8.- Para que funcione el proyecto de venta necesitaremos una página web en condiciones, que facilite las ventas, devoluciones y que sea de fácil navegación. Tendremos contactos con deportistas de élite que nos ayuden a dar un pequeño empujón hacia adelante. Tendremos contacto con empresas como amazon para que distribuyan nuestros productos. Un sistema de entrega y devolución efectivo.



9- Estructura de costes

Costes fijos: local, furgonetas de reparto y estructura de la página web que posibiliten los envíos

Costes variables: número de productos de diferentes marcas, dependientes, repartidores según número de ventas.

Economías de escala: esperamos conseguir las al realizar mucha cantidad de envíos