

## LA ROPA DEL FUTURO



Elienai Guzmán

Miguel Sanz

Arturo Salvande

Miguel Peralbo

Juan de Miguel

Alejandro Pérez

## IDEA DE NEGOCIO:

Un neopreno que proyecte la ropa, lo que permitiría dejar de adquirir prendas en tienda física.

La vestimenta se refleja sobre el neopreno y seleccionas el atuendo que deseas ponerte con una App en su Smartphone, así que puedes cambiarte de ropa en cualquier momento siempre que quieras.



Se produce un ahorro de materiales ya que sólo habría que fabricar de forma física el neopreno.

La idea es que el material utilizado para su creación sea ecológico o reutilizable.

## PROPOSICIÓN DE VALOR:

Lo que ofrecemos es un producto innovador, nuevo y que ofrezca al cliente la comodidad que te ofrece el poder cambiar de ropa en cualquier momento y en muy poco tiempo. Por eso mismo también podrías llevar la ropa más actual en el momento. Además, tienes la posibilidad de ampliar tu fondo de armario de forma infinita.

Se ahorraría mucho económicamente y se ayudaría a conservar el medio ambiente en referencia a los detergentes y jabones para lavar la ropa, ya que no se lavarían gran cantidad de ropa, sino una sola prenda.

Al ser impermeable se hace prescindible la necesidad de cambiarse de ropa en un día de lluvia.



## SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Nuestro producto está enfocado sobre todo a gente joven de entre 20 y 35 años, urbanita.

Gente que le gusta ir a la última moda y la tecnología, con poco espacio para guardar ropa, gente innovadora de una clase media-alta, con mucha actividad social.

Que le guste sentirse único.

## SOCIEDADES CLAVE:

Nuestro socios o proveedores serán empresas con amplios conocimientos en informática y en aplicaciones web y también diseñadores encargados de escoger los diseños y tejidos para la prenda. Como Guess, Louis Vuitton, Gucci, Massimo Dutti, Jack & Jones, Levis, Lacoste, Xiaomi...



## FUENTES DE INGRESO:

El precio se hará de manera que cubramos gastos de producción y aplicaremos un alto porcentaje de beneficios.

Los ingresos vendrán gracias a las colaboraciones por las marcas que quieran usar nuestro producto.

Los beneficios vendrán dados por varios criterios:

- La compra de nuestro producto.
- La asociación con otras marcas para aparecer en nuestro producto.
- El tipo de tejido.
- El diseño de la imagen ofrecida
- La opción de alquilar ropa por días para ocasiones especiales.
- Las actualizaciones del producto.



## CANALES:

Mediante influencers (Dulceida, Pelayo), carteles, publicidad en e-sports...

En un principio será venta por encargo a través de internet y en un futuro depende de los beneficios implantaremos tiendas físicas propias y se plantearía la idea de venderlo en las propias tiendas de ropa.



## RELACIONES CON LOS CLIENTES:

A través de las redes sociales ya que es la manera más económica de llegar a mucha gente, a través de página web. Para mantenerlos, innovar en diseños y en distintos modelos según su tecnología y material.



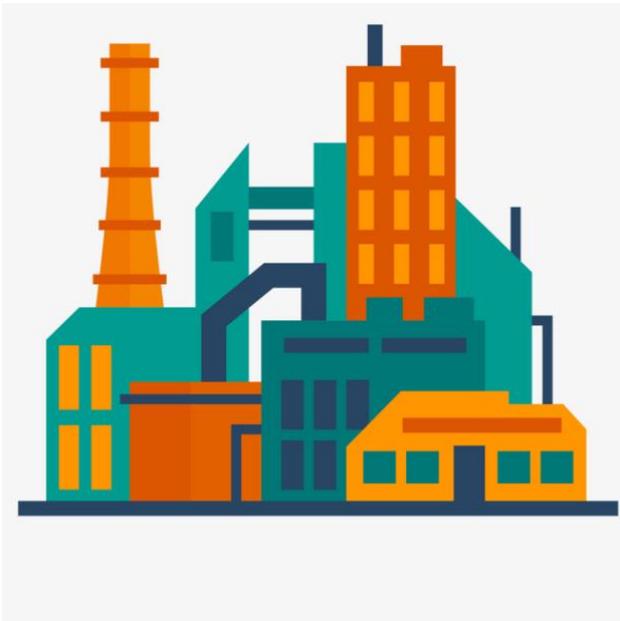
## RECURSOS CLAVE:

Una buena infraestructura para conseguir una alta calidad.

Un comité capaz de generar nuevas ideas.

Un equipo de mano de obra eficiente.

Inversores que crean en nuestro proyecto e inviertan en él.



## ACTIVIDADES CLAVE:

Conseguir un equipo que se compenetre y sea eficiente.

Un área de la empresa se dedique al control y gestión de calidad, solucionando y mejorando los problemas que puedan surgir.

Seleccionar un grupo de community manager que se encargue de publicidad en redes sociales, como contacto con otras empresas, además de resolver dudas y contestar opiniones de clientes.



## ESTRUCTURAS DE COSTES:

La inversión inicial, en materiales, infraestructuras, personal y a largo plazo en avanzar y mejorar la empresa para facilitar su expansión y r la tecnología incluida en ella.

La publicidad para vender el producto.

