

PROPOSICIÓN DE VALOR

Nuestro objetivo ha sido crear una aplicación que facilite reciclar, de manera que el cliente que no necesite algún material que tenga en casa, pueda contactar a través de la aplicación con otra persona que necesite ese material, y a cambio esta le ofrecerá uno de los productos finales que haya fabricado.

Por ejemplo: Garin, es un trabajador de una empresa de reformas. Tiene palés y no sabe qué hacer con ellos. Entonces contacta con Alba (mediante Ecochange), que fabrica muebles reutilizando palés. Alba fabrica una mesa y un banco. La mesa se la regalará a Garin por haberle dado los materiales. En dicha ocasión Garin le comunicó a Alba que quería un mueble a cambio y Alba aceptó (algo que no tiene por qué ser así en todos los casos, depende del usuario).

Nuestra aplicación es muy accesible y puede progresar rápido ya que su descarga resulta totalmente gratuita, debido al proceso en el que el usuario intercambia los materiales. Por lo que le aporta la satisfacción al usuario de haber recibido algo totalmente gratis. Otra de las razones fundamentales es el trasfondo ecológico que tiene. Ya que al no emplear materiales nuevos, se reutilizan los que te ha cedido el otro usuario. Por lo que finalmente se generarían menos residuos.

Y hoy en día la conciencia con el medio ambiente va en aumento, y en consecuencia nuestra demanda se verá afectada.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación del mercado es algo de vital importancia en cualquier empresa, se debe agrupar a los clientes según sus características, gustos y necesidades para así centrarse sólo en aquellos a los que les interesaría el producto o servicio de la empresa.

La actividad principal de nuestra empresa va principalmente dirigida a aquellas personas que tengan acceso a internet, ya que nuestra empresa realiza toda su actividad mediante el uso de internet, es decir con un promedio de edad entre los 20 y los 45 años.

También irá dirigido a aquellas personas que estén preocupadas por el medioambiente y les importe el impacto negativo que está teniendo la contaminación y la acumulación de desechos en el mundo.

Por último podrá servir de ayuda para aquellas personas que quieran ahorrar costes a la hora de fabricar un producto.

Nuestra empresa al dirigirse a un segmento de clientes tan específico y tan bien diferenciado podría considerarse mercado de nichos.

SOCIEDADES CLAVE

Nuestra empresa tendría como socios a empresas relacionadas con las redes sociales como instagram, twitter o facebook ya que en esas redes sociales es donde principalmente se desarrolla nuestra actividad publicitaria.

Otro de nuestros partners clave sería el desarrollador de la aplicación ya que necesitaremos una aplicación que sea fiable, que no tenga fallos y que sea cómoda para el uso de nuestros clientes. Es de vital importancia el papel de el desarrollador debido a que la totalidad de nuestra actividad como empresa se desarrolla en esa aplicación, por ello no solo necesitaremos una buena aplicación, ya que sin un buen mantenimiento estaremos expuestos a fallos en la app que nos hagan perder usuarios.

FUENTES DE INGRESOS

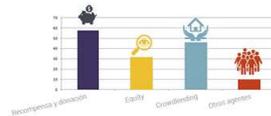
Las fuentes de ingresos es uno de los apartados fundamentales de una empresa ya que es lo que sostiene el funcionamiento de dicha empresa.

En una aplicación como la nuestra, en la que su descarga es totalmente gratuita, las descargas serán mucho mayores, por lo que una de las fuentes principales de ingresos será el beneficio obtenido por descarga, que hoy día ronda en torno a 0,1 dólares en dispositivos apple, 0,018 euros en android y 0,13 en windows phones (según YeePLY).

Otra de las fuentes de ingresos, sería la publicidad introducida dentro de nuestra app, en la que nos centraremos en la de especial interés para nuestro segmento de clientes, como ferias ecológicas, restaurantes y supermercados ecológicos, etc. Dichas empresas nos abonarán una cantidad por el hecho de publicitarlas en la app.

Nuestra aplicación necesitaría un capital mínimo de inversión para desarrollar la app e introducirla en el mercado de app store o play store dicha financiación se intentaría conseguir a través de ayudas o crowdfunding de financiación que ofrecen organizaciones y empresas como national geographic para proyectos relacionados con tecnología y medioambiente, la IAF (Fundación Interamericana) también ofrece planes de financiamiento.

ElReferente Ecosistema CROWDFUNDING en España 2017
Conectando el ecosistema emprendedor



Crowdfunding de recompensa y donación	
Equity crowd funding	
Crowd lending	
Otros agentes	

CANALES

Debido al segmento de mercado al que nos vamos a dedicar , nuestros principales canales de distribución serán los siguientes: Debido al segmento de clientes de entre 20 y 45 años y su abundante utilización de las redes sociales , hemos decidido que nuestra app se publicite y se dé a conocer mediante dichas redes sociales como son: instagram, twitter, facebook, mediante anuncios que te aparecen como publicaciones o historias (publicaciones en instagram que solo duran 24h).

Y también mediante la publicidad a través de influencers debido a la influencia que puede tener en el sector más joven. Y por último la publicitación a través de otras aplicaciones o webs relacionadas con el ámbito de la aplicación o que usen dicho segmento de clientes.

Respecto a la fase de venta la empresa no interviene ya que son los usuarios los que se ponen en contacto a través de la app, con los usuarios que se encuentran más cerca. Y a raíz de ahí los usuarios pueden quedar e intercambiar sus productos. Por último, se mantendría un contacto “personalizado” con los usuarios mediante correos electrónicos, que viene explicado en el apartado de relaciones con los clientes.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Es muy importante dentro de la empresa tener una buena relación con los clientes, ya que es lo que determinará en conseguir a los nuevos clientes, retener los clientes que ya tenemos y así aumentar las ventas.

Por eso en nuestro proyecto utilizamos una estrategia de captación de los clientes, de manera que las personas que más utilicen la app, es decir las personas que hayan intercambiado más materiales se les automatizará un tick que representará a la persona como un cliente habitual consiguiendo de esta manera ofertas exclusivas, como que (el día de su cumpleaños, al estar registrado en la aplicación) y de esta manera conseguimos mayor fidelización al resto de posibles clientes

Nuestro tipo de relacion seria automatizada, al no mantener una relación directa con los consumidores, y al hacerla a través de una aplicación

Para conseguir que nuestros clientes recuerden nuestra marca, utilizaremos distintas vías y estrategias::

- Enviar cuestionarios periódicamente para así conocerlo mejor y que realicen una evaluación de la aplicación
- Si son clientes fieles, que estén suscritos a la aplicación, como he dicho anteriormente se les automatizará un tick que les representase como personas fieles a la aplicación, de esta manera la gente nueva que entrase a la aplicación tendrían más seguridad en inscribirse
- Tendremos un email abierto en caso de que les surjan dudas acerca del uso de la aplicación, consiguiendo así, que se sientan más atendidos y seguros

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave son necesarios para así poder desarrollar la proposición de valor, llegar a nuestros clientes y así generar ingresos

Dentro de los recursos clave encontramos distintos recursos necesarios para poder llevar a cabo nuestro modelo de negocio

- Nuestros **recursos físicos** serían los ordenadores imprescindibles para poder desarrollar toda la aplicación y mantener un buen contacto con los clientes

En el inicio de desarrollo de la aplicación no necesitaríamos ningún espacio físico concreto, ya que empezaríamos trabajando desde alguna de nuestras casas, pero a lo largo del tiempo si la empresa creciera y fuera necesario, buscaríamos un espacio físico para trabajar,

También dentro de los recursos físicos encontraríamos los sistemas informáticos

- En cuanto a los **recursos intelectuales y humanos**, están nuestros conocimientos en la informática, diseño de la web, organización de los costes..., también se encuentran nuestros derechos de autor y las bases de datos de nuestros clientes

- Nuestros **recursos financieros** serian nuestros ahorros y a lo largo del tiempo sería el dinero obtenido de las ventas, para empezar con la aplicación deberíamos de contar entre unos 2000 y 4000 € y más adelante necesitaríamos un total de unos 12000€

ACTIVIDADES CLAVE

Implicación y compromiso de todo el personal de la empresa.

Vamos a actuar con transparencia y honestidad a la hora de mostrar el resultado de nuestro modelo de empresa, daremos a conocer en nuestras plataformas, actividades centradas en hechos consolidados y ya implantados en otras sociedades como es el caso de Frank Alsema que ha creado su particular mansión Palais Récup a partir de materiales de segunda mano, o cómo a partir de botellas de plástico se puede crear un muro de tubos de hormigón.



Para fomentar el intercambio de los productos, queremos crear un programa a nivel provincial (Madrid), que podrá ampliarse al ámbito nacional en el que se convoque un concurso de ideas para la valoración del mejor proyecto de desarrollo de productos finales con materiales reciclados.

Establecer un vínculo con los clientes y que sean ellos los que demanden los productos, esto hace que la variedad aumente ayudando a establecer una relación de confianza y fidelización con ellos, pudiendo reducir costes en la publicidad.

Hacer una campaña publicitaria que coincida con el inicio de nuestra actividad con el mensaje de que nosotros ofrecemos lo que nadie en este momento oferta.

Crear un nuevo modelo de consumidores de productos a través de la red, que se involucren en el fin de nuestra empresa, *el respeto al medio ambiente*.

Nos gustaría contar con la participación o colaboración de otras empresas o entidades públicas e incluso con colectivos declarados públicamente defensores del material reciclado, como empresas de mensajería o del servicio de Correos, para abaratar los servicios de entrega y recogida de los productos en el caso de imposibilidad por parte de nuestros clientes.

ESTRUCTURA EN COSTES

Ecochange afronta los siguientes costes para llevar a cabo su actividad empresarial y productiva:

- Los principales costes que va a afrontar la empresa son:
 - + Licencia de desarrollador: entorno a los 100€ en Apple y 22€ en Android
 - + Publicidad: la empresa se va a centrar en exponer su principal función, así como los distintos servicios que ofrece la misma en las redes sociales, con el fin de poder promocionar la marca y conseguir clientela de manera clara, directa y personal.

La estimación del coste de nuestra publicidad se centra sobre todo por la creación de la página web, disponemos de un presupuesto orientativo que incluiría los siguientes servicios:

- Página web base actualizable por nosotros 300€
- Bloque de una sección de noticias relacionadas con los productos 50€
- Instalación de un calendario que muestre los eventos que organicemos para promocionar los productos 50€
- Área de archivos descargables por los usuarios. 60€
- Galería de videos relacionados con la actividad de la empresa: 100€
- Formulario de contacto para solicitar información o servicios 100€

Nuestro objetivo es dar visibilidad a la empresa a través de la página web, aunque no descartamos otro tipo de gastos publicitarios para promocionar la venta de nuestros servicios y productos como calendarios, agendas, bolígrafos ... que entregaremos a nuestros clientes y proveedores con el nombre y logo de la empresa.

- Creación de una APP diseñada para ser compatible con diferentes sistemas operativos y plataformas para dispositivos móviles. Su coste tendría un rango entre 2000€ y 4000€, dependiendo de las aplicaciones que contratemos.
- Material de embalaje para transportar los productos, el coste dependerá del tamaño, desde 0,25€ y de la cantidad que necesitemos.

En conclusión, necesitaremos una inversión final de 12.000€, cantidad que aportaremos proporcionalmente entre los socios de la empresa. En esta cantidad ya hemos tenido en cuenta los gastos administrativos como son los gastos notariales, la inscripción en el Registro Mercantil o el Libro de Visitas.