

Proyecto SPORTFLIX:

Nuestro proyecto consiste en hacer una plataforma en la cual se puedan ver todos los deportes, desde el fútbol a la ajedrez. Aquí está nuestro modelo Canvas para poder llevarlo a cabo.

Propuesta de valores:

En cuanto a la propuesta de valores, habría que tener muchos servicios y factores en cuenta.

- Primero, habría que tener en cuenta el coste de llevar a cabo las retransmisiones en directo, tanto el de nuestra productora, como la de los proveedores de servicios.

- Segundo, el coste del desarrollo de una web y una aplicación como las que necesitamos.

- Pretenderíamos mantener los costes dentro de lo posible, lo más bajo posible, con el fin de hacer proponer un coste de servicio lo más accesible y barato posible, así el público al que pretendemos acceder es lo más amplio posible.

Segmentos de mercado:

- Nos vamos a centrar en clientes que se encuentren ubicados en España, de esta forma conoceremos sus gustos deportivos y sabremos que ofrecer en nuestro producto.
- Nuestro demográfico será de hombres y mujeres jóvenes entre las edades de 15-25 años, así podremos concretar más en el tipo de deportes que destacan entre ellos y también sabremos la capacidad de pago que tienen.
- Estudiaremos el estilo de vida, la personalidad y las actitudes de estas personas de esta manera nos será más fácil cumplir con sus necesidades.

Canales:

Métodos a utilizar:

- Servicio online
- Aplicación móvil
- Colaboración con Movistar plus

Servicio online

El servicio online es como cualquier otra plataforma de internet que es un acceso muy cómodo para los clientes que no tienen que descargar nada solo una red wifi a la que poder conectarse y utilizar la aplicación. Este canal hemos comprobado que es muy demandado por el público ya que mucha parte de la gente que ve series, películas, deportes y otros no los ven en canales por señal de televisión ya que tener un dispositivo con acceso a internet es más cómodo y más amplio en cuanto a opciones. Otras plataformas similares como Netflix usan el mismo soporte de canal porque es muy fiable y cómodo.

Aplicación móvil

Este otro canal que utilizaremos es muy práctico para cualquier público que esté interesado en la visualización de contenido. Por aplicación móvil nos referimos a una aplicación que se pueda descargar en varios dispositivos sin tener que ser móvil, las ventajas de este método es que tienes más precisión a la hora utilizarse la plataforma ya que en internet puede ser que haya algún problema con la red. Por eso damos la opción de descarga para que tenga un mejor y más cómodo funcionamiento de cara al público.

Colaboración con Movistar plus

La gente lo que quiere siempre es buscar la comodidad a toda costa no quieren complicarse descargándose un aplicación o teniendo que meterse en internet y que no les funcione adecuadamente la plataforma. Por eso hemos pensado que añadiendo la plataforma a un pack desarrollado por Movistar puede tener una muy buena salida para los consumidores ya que al contratar Movistar plus te dan la opción de incluir un, y con eso te aseguras el funcionamiento de los canales y el no tener que hacer pagos por separado todo está relacionado a una fusión.

Relación con clientes:

- Tendremos varios tipos de atención al cliente, estos podrán contactar con nosotros en cualquier momento, habrá una asistencia personal a la cual se podrá contactar en horas laborales y aparte un servicio de ayuda online donde podrán encontrar las soluciones a sus problemas con la plataforma. Queremos establecer una relación amigable con nuestros clientes y no crearles ninguna dificultad, nuestro vínculo con ellos será a larga plazo ya que nuestra plataforma va por suscripción, la intimidad de relación como ya hemos dicho será automatizada y personal.
- También nos relacionaremos con nuestros clientes a través de las redes sociales donde publicaremos las novedades de nuestro producto.

Modelos y fuentes de ingresos:

Métodos a utilizar:

- Anuncios
- Suscripciones
- Contratos

Anuncios

Todas las plataformas utilizan la colaboración de empresas externas que les ayudan económicamente poniendo anuncios de sus productos para promocionarlos sobre todo cuanto más visitada sea la plataforma más interés tienen las empresas de querer financiar parte de la plataforma ya que sin su ayuda sería prácticamente imposible el mantenimiento de las plataformas y por eso necesitamos poner anuncios de otros en nuestra plataforma.

Suscripciones

Como todos tenemos que poner unas barreras económicas para poder tener acceso a nuestros servicios y las suscripciones son una cuota mensual que los consumidores tienen que abonar para poder utilizarla y poder disfrutar de ella.

Contratos

Como hemos mencionado una colaboración con otras plataformas con Movistar plus el contrato con este tipo de compañías tiene que ser acordado por ambas partes para poder ellos utilizar la nuestra y que nosotros estemos incluidos en su plataforma.

Recursos clave:

- Distinguiamos 4 tipo de recursos para nuestro proyecto:
 - Físicos: Dentro de los recursos físicos, identificamos los servidores necesarios para la retransmisión de los deportes, software, desarrollador de apps y el contenido.
 - Intelectuales: dentro de los recursos intelectuales, identificamos recursos como las patentes de nuestro proyecto, así como los derechos para poder transmitir cada deporte.
 - Humanos: en cuanto a recursos humanos, encontramos los perfiles profesionales que nos ayudarán a manejar la empresa, tales como un equipo de tecnología encargado de los servidores y aplicación; equipo de marketing y ventas, y finalmente un equipo de atención al cliente.
 - Financieros: los recursos financieros son necesarios para el buen manejo de la empresa, con asesores fiscales y profesionales encargados del manejo de los beneficios.

Actividades clave:

- Para conocer las actividades clave, identificamos las siguientes:
 - Para comenzar, debemos contratar a un equipo de marketing que controle la búsqueda de proveedores de calidad, inversores, y una buena publicidad para publicitar nuestro proyecto.
 - Pensando en nuestro canal de distribución, debemos crear un software para nuestra aplicación, así como la creación de una interfaz intuitiva. A parte de eso, proporcionar un servicio de soporte en línea.
 - En cuanto a nuestra relación con los clientes, debemos pensar en el desarrollo de un buen servicio de atención al cliente online, así como un buen servicio vía teléfono.
 - Las actividades clave en cuanto a las fuentes de ingreso, será necesario la contratación de un buen gestor, así como el establecimiento de una buena relación con las instituciones financieras.

Socios clave:

En cuanto a los socios claves, debemos de contactar a las personas y empresas que nos facilitaran tanto el desarrollo de la aplicación como el ser capaces transmitir todos los deportes. Esto conllevaría contactar:

- Un desarrollador informático, experto en la creación de aplicaciones, que fuera capaz de crear una aplicación y una pagina web interactiva y fácil de usar para todos los usuarios que les permitiera usarla lo mas fluida posible y que fuera fácil llegar hasta el material de interés para el usuario.
- Habría que contratar a una productora, capaz de coordinar todos los servicios a la vez, ademas de en el caso de no haber un equipo a nuestra disposición grabando el evento, ser capaz de mandarlo.
- Al mismo tiempo, habría que contactar a los proveedores de servidores en directo para así tener mas alcance que el de nuestra productora.

Estructura de costos:

En este apartado se hará mención a las acciones en la creación de la empresa que más dinero supongan: Como nosotros queremos ofrecer absolutamente todos los deportes del mundo tendremos que contar con un sistema de hardware muy potente ya que será una plataforma enorme, también habrá que contratar un equipo técnico para que desarrolle la aplicación, formado por unos cuantos técnicos profesionales y unos desarrolladores de la aplicación, por último compraremos los derechos de retransmisión de todas las federaciones deportivas tanto nacionales, internacionales y a nivel mundial, de manera no exclusiva ya que ofrecemos cantidad no exclusividad y así nos saldrá algo más barato.

En este apartado, como se indica se muestran los gastos más representativos, pero hay otros aspectos como los anuncios de la aplicación o tener un equipo de abogados que no es mencionado ya que el coste no es tan elevado como el resto de aspectos.