

SATOM



Segmentación de mercado

- Los productos que vamos a vender nosotros está enfocado a un público de entre 16 y 60 según la gama del producto pero hay que tener en cuenta otro tipo de cliente
- Gama alta 499,99€
- Gama media 349,99€
- Gama baja 219,99€
- Precio asequible para distintos precios de economía

Propuesta de valor

- Lo que nosotros ofrecemos es un robot inteligente con el que puedes interactuar y que además tiene acceso directo a diferentes plataformas en internet al igual que puedes conectarlo en un coche o en tu mismo móvil.
- Será una novedad en todo el mundo dado que no hay empresas que ofrezcan este producto.
- Es útil porque le puedes dar órdenes directas hablando sin tener que apretar botones
- Nuestro producto está diseñado por nosotros tiene forma de pinganillo y lleva incluido un micrófono y auriculares
- Empezamos por Internet y luego abriremos tiendas físicas

Canales



- El canal de distribución es propio ya que seremos nosotros mismos los encargados de distribuirlos en tienda ya sea física o online
- Las redes sociales serán fundamentales para promoverlo y dispondrá de su propia aplicación

Relaciones con los clientes

- De distintas maneras por página web con catálogo online y ofreciendo todo tipo de ayuda a esos clientes en nuestra tienda física la relación con los clientes será directa

Fuentes de ingreso

- Capital aportado por los socios.
- Gastos: alquiler de un establecimiento en Valencia
- Pago a los proveedores
- Nuestra principal fuente de ingresos serán las ventas
- Pediremos un préstamo

Recursos clave

- Recursos físicos; en un polígono a las afueras dispondremos de un almacén

- Recursos humanos; nosotros compraremos y venderemos los productos y nos encargaremos de la contabilidad de la empresa

- Recursos financieros; cada socio aportará un capital mínimo de 3000 € y solicitaremos al banco un préstamo con el que cubriremos el desembolso inicial

Actividades clave

- Diseño tenemos un plan realizado por nosotros y a partir de allí veremos los productos que vamos a vender
- Realización producirémos el diseño y nuestros ingenieros la mandaremos a Andalucía y se producirá allí
- Entrega a domicilio y cuando tengamos tienda, allí

Sociedades clave

- Nos hemos informado de que alrededor de la ubicación de nuestra empresa no existe ningún tipo de competitividad dentro de nuestro mercado. Por lo tanto no vemos conveniente el hecho de aliarnos con la empresa que vende el mismo producto más cercano ya que no va a poner dificultades en nuestro negocio

Estructura de costes

- Costes variables: consumo de materias primas o productos, la mano de obra directa y otro gastos generales
- Costes fijos arrendamientos (alquiler del local), suministros (gastos de luz, agua, teléfono y gas) y impuestos