

Baby Move Car



Trabajo realizado por:

Alba Grande Manzano

Mónica Marquina Campos

Adrián Sánchez Martín

Pablo Jordán de Urríes Bonal

ÍNDICE

- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO**
 - a. Nombre.
 - b. Especificación del proyecto.
- 1. PROPOSICIÓN DE VALOR**
 - a. Definición del problema que vamos a resolver.
 - b. Novedad del producto.
 - c. Factores del producto.
- 2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**
 - a. Definición del cliente al que nos vamos a dirigir.
- 3. SOCIEDADES CLAVE**
 - a. Agentes.
 - b. Rol.
- 4. FUENTES DE INGRESOS**
 - a. Definición de las principales fuentes de ingresos.
 - b. Ponderación de fuentes de ingresos.
 - c. Ingresos para inversiones iniciales.
- 5. CANALES**
 - a. Vías de comunicación.
 - b. Vías de distribución.
- 6. RELACIONES CON LOS CLIENTES**
 - a. Relación con el cliente.
 - b. Integración del cliente.
- 7. RECURSOS CLAVE**
 - a. Recursos tangibles e intangibles.
- 8. ACTIVIDADES CLAVE**
 - a. Especificación de las actividades para la propuesta de valor.
 - b. Priorización.
- 9. ESTRUCTURA DE COSTES**
 - a. Costes.
 - b. Costes inversión inicial.

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

a. NOMBRE

BMC es una empresa creada con el objetivo de introducir un nuevo producto en nuestro país. Ha sido elegido por los puntos que explicamos a continuación:

- Significa Baby Move Car.
- Es novedoso, corto y muy explicativo.
- Esta abreviatura explica el producto de manera completa.

b. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

BMC es nuestro producto innovador, su propósito es la comodidad, a la hora de que un padre o madre lleve a su bebé en un carrito.

Gracias a su motor, el padre/madre puede subirse a una plataforma y desde ahí controlar el rumbo y velocidad del carrito a la vez que es transportado por él.

Además de vender nuestros carritos, incluiremos complementos a juego con el carrito que tu elijas.

A continuación presentamos el modelo de negocio resumido en el modelo Cánvas que iremos desarrollando en los documentos posteriores.

<p>Socios claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresa de textiles. • Empresa de metales. • Empresa de caucho. • Empresas del mundo del motor. 	<p>Actividades claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producción. • Diseño de las ruedas. • Relación con los clientes. • Página web. <p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fabricación. • Atención al cliente. • Garantía. • Seguridad. • Calidad. • Opiniones e ideas aportadas por los clientes. 	<p>Propuesta de valor</p> <p>El problema que resolvemos es ahorrar esfuerzos y aportar comodidad a la persona que transporte el carrito de bebé.</p> <p>La novedad del producto es algo muy importante en nuestra empresa. Será lo más económico posible con una gran seguridad y un diseño único para cada cliente.</p> 	<p>Relación con el cliente</p> <p>Disponemos de una garantía de dos años y diversas ventajas como promociones y ofertas.</p> <p>Disponemos también de un departamento de socios.</p> <p>Por último, una atención personal y especializada en nuestras tiendas.</p> <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienda online. • Tiendas oficiales. 	<p>Segmento de clientes</p> <p>Nos dirigimos a familias con hijos recién nacidos para nuestro carrito.</p> <p>También cuando sean un poco más mayores, hasta alrededor de los 3 años para nuestra silla.</p> 
<p>Estructura de coste</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coste de las telas. • Coste del hierro. • Coste del motor. • Coste del caucho. • Coste del alquiler del espacio donde estará nuestra empresa. • Coste de los locales de venta. • Coste del personal. 		<p>Fuentes de Ingreso</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Venta de nuestros principales productos, ponderados con: <ul style="list-style-type: none"> ○ Carrito del bebé: 50%. ○ Silla de paseo: 40%. ○ Complementos adicionales: 10%. 		