

2. GeoPocket

D	A	F	O
Dificultades para darse a conocer	Posibles casos de hackeo	Ofrece seguridad al portador	Para personas despistadas
Falta de experiencia	Posible entrada de competencia a corto/medio plazo	Ofrece una tecnología innovadora y cómoda	Para poder estar más tranquilo en lugares de aglomeración
Pocos conocimientos acerca del mercado	La localización de la empresa puede ser un inconveniente	No supone un gasto muy elevado respecto a las carteras convencionales	Para evitar robos y el aprovechamiento de personas ajenas
Aspectos relacionados con la financiación	La cartera convencional puede resultar más fácil de adquirir	El chip de geolocalización no es fácilmente extractible por lo que su robo será más difícil	Para personas con problemas de memoria como demencia

3. ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO NUESTRO PRODUCTO?

En relación a nuestro producto , la elaboración de esta cartera será dirigida a cualquier edad ya seas adolescente (sobre todo a comienzos de la edad de los trece años , cuando se comienza el curso de la ESO , en la que los chicos/as comienzan a llevar en sus carteras dni , dinero entre otras cosas) también para edad adulta y ancianos (aunque cabe destacar que la influencia de smartphones entre la gente anciana es menor) . Si lo generalizamos sería sobre todo dirigido a las personas de edad adulta.

Este producto destaca sobre todo porque aporta más seguridad y permite a aquellas personas consideradas como "torpes" , un beneficio adicional a la compra de la cartera. A partir de todo lo mencionado haríamos un balance en relación a , ¿ qué grupo de personas estaría más destinado este productor.

En el caso de los jóvenes , partiremos de la idea de que un gran número de padres han de querer que , por una parte saber dónde están sus hijos fuera de casa y por otro parte su seguridad .

En el lado de los adultos , es en este grupo donde su compra sería más no bien es por:

- debido a la gran cantidad de dinero que llevan en la cartera (aunque también debemos conocer que si en el momento del robo , dicho ladrón haya cogido el dinero

, a través del geolocalizador , será encontrado y el dinero será devuelto al poseedor)

- Por otra parte , la mayoría de gente adulta posee tarjetas de crédito (en el caso hipotético de robo , las tarjetas deberán ser desactivadas por el poseedor y posteriormente localizar al ladrón)
- Finalmente , en relación a tarjeta que ofrezcan datos personales , ya sea DNI , tarjeta de la seguridad social u otras tarjetas relacionadas con el ocio entre otras cosas.
- Cabe destacar no de las más importantes pero sí sentimental y no muy normal en la muchos casos es la posesión de elementos significativos para el poseedor (sabemos que no estan importante como las anteriores , pero desde nuestro punto de vista queremos destacarlo)

Por último estarían la gente anciana . Bien , incluiríamos en este grupo a aquellas personas que posiblemente rondan desde los 67 años en adelante . Enfatizamos que en este grupo , la compra de nuestro producto puede que sea menor que en adulto y posiblemente en relación a los jóvenes . Como se conoce acerca de nuestro producto , el chip geolocalizador estará conectado (en otro apartado se explicará brevemente) a una app tanto para Android como para IOS (GeoPocket Mobile), dando lugar a lo que determina a qué personas dentro de este grupo irá más dirigido . Es por lo anteriormente mencionado , que nuestra cartera irá dirigida a la personas que van tengan smartphone , por lo que su compra será más notable en la gente de alrededor de los 67-80 años que aquellas personas que tengan de 80 años para arriba .

En relación a cómo nos vamos a dirigir al cliente , lo haremos por dos vías : internet , a través de nuestra página web a traves de www.geopocket.es , donde ofreceremos al cliente la variedad de productos en stock , y cuyo pago se realizará a través de tarjeta de credito o tambien vía Paypal (siguiendo previamente una serie de procedimientos antes de llegar a la fase del pago, será llevada a cabo por uno de los tres socios que componen la empresa . Por otro lado nuestra otra forma de dirigirnos al cliente será a través de nuestra tienda física que se puede encontrar en el centro comercial Las Francesas ofreciéndoles el mejor servicio posible y con la mayor seguridad posible .

1er año

CARTERA					
Tipo Clientes	Porcentajes	Número Personas	Total Clientes		
CARTERA CONVENCIONAL					
Niños (2-14 años)	15%	8.000.000	1200000	personas	
Jóvenes (15-30 años)	80%	11.110.000	8880000	personas	
Adultos (31-66 años)	90%	17.000.000	15300000	personas	
Ancianos (67-> años)	40%	10.700.000	4280000	personas	
		Cientes (potenciales)	Porcentajes (geopocket)		Total clientes (geopocket)
Niños (2-14 años)		8.000.000	0,0001		80
Jóvenes (15-30 años)		11.110.000	0,0003		333
Adultos (31-66 años)		17.000.000	0,0001		170
Ancianos (67-> años)		10.700.000	0,000001		1
GEOPOCKET					584

4 año

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	CARTERA											
2	Tipo Clientes		Porcentajes		Número Personas		Total Clientes					
3	CARTERA CONVENCIONAL											
4												
5	Niños (2-14 años)		15%		8.000.000		1200000		personas			
6												
7	Jóvenes (15-30 años)		80%		11.110.000		8888000		personas			
8												
9	Adultos (31-66 años)		90%		17.000.000		15300000		personas			
10												
11	Ancianos (67~ años)		40%		10.700.000		4280000		personas			
12												
13					Clientes (potenciales)		Porcentajes (geopocket)				Total clientes (geopocket)	
14												
15			Niños (2-14 años)		8.000.000		0,01				8.000	
16												
17			Jóvenes (15-30 años)		11.110.000		0,03				33.330	
18												
19			Adultos (31-66 años)		17.000.000		0,01				17.000	
20												
21			Ancianos (67~ años)		10.700.000		0,001				10.700	
22											69030	
23			GEOPOCKET									

(En blanco la tabla de clientes de una cartera convencional)

(En amarillo la tabla de clientes potenciales de geopocket)