

Nuestra empresa ofrece un armario electrónico que facilite la organización del cliente. Con avances tecnológicos se busca incluir una pantalla que contenga información de la ropa y sus cualidades (marca, coste, material...) que podremos clasificar a nuestro gusto.

Características de vuestro producto o servicio que aporten un valor añadido a los negocios que actualmente ofrecen algo parecido a lo vuestro en el mercado

Las empresas Similares a la nuestra no ofrecen:	Nosotros ofrecemos esta característica extra de esta manera:
---	--

Avances tecnológicos	Buscamos que el producto sea accesible a todos los sectores
----------------------	---

Accesibilidad a sectores con dificultad a acceder a estos productos.	Hay avances tecnológicos.
--	---------------------------

<p>¿Qué ofrecerás? Ofrecemos un armario que facilita el trabajo diario a la hora de prepararse y nos ahorra tiempo. Y el multiusos de belleza es un producto que complementa el armario para su funcionamiento completo y ahorrar tiempo tanto a la hora de vestirse como de maquillarte.</p>	<p>¿A quién? A toda persona que no tenga mucho tiempo a la hora de vestirse/maquillarse o simplemente quiera ahorrar y organizar su tiempo.</p>
---	---

<p>¿Con quién? Colaboramos con Vogue España para que nos patrocine y con las empresas de ropa, belleza y mobiliario para que nos ofrezcan algunos de sus productos para nuestra empresa.</p>	<p>¿Qué necesito? Patrocinadores que nos faciliten productos para llevar a cabo nuestra idea.</p>
--	---

<p>¿Qué ofrecerás?Un armario y el inventario de este, que facilita y ahorra tiempo para organizarnos y seleccionar qué vestir. Al estar conectado a un aparato tecnológico (tablet, móvil y pantalla grande, que es el recurso principal en el producto) aporta avances que otros productos no. Viene incluido un multiusos de belleza que nos aporta comodidad y rapidez a la hora de maquillarse. Es portable y tiene todo incluido en tal solo un objeto.</p>	<p>¿A quién? Dirigido a todos los sectores, ya que puede conectarse a sus aparatos tecnológicos y Puede modificarse y añadir servicios según nuestras necesidades. (Pantalla grande incluida en el armario..)</p>
--	---

<p>¿Con quién? Con empresas de belleza y de ropa, revistas que patrocinen... etc.</p>	<p>¿Qué necesito?Necesitamos socios que nos ayuden en el desarrollo del producto y mejoras tecnológicas, que sean cercanos a este sector y nos puedan aportar una visión más amplia de lo que el usuario necesita. punto de vista cosmético y empresas que produzcan armarios.</p>
---	--

1.Pantallazo de la web de la empresa:Leroy merlin (no se puede foto)

2. Precio del producto o servicio que se asemeja al tuyo	700
--	-----

Ventajas	Desventajas
<p>*Incorporación de nuevas tecnologías *Producto innovador *Un servicio que facilita la organización del cliente</p>	<p>*Dificultad para incorporarse al mercado *Altos costes para personas con bajos recursos que no podrán acceder a todos los beneficios</p>

4. Aspectos de esta empresa a incorporar a nuestra idea:*Diseño y organización

1. Pantallazo de la web de la empresa: KIKO



2. Precio del producto o servicio que se asemeja al tuyo

19,99

3. Ventajas y desventajas respecto al tuyo.

Ventajas

- Barato
- Útil
-

Desventajas

- Mala calidad
- Poca variedad de productos en el multiuso
- Solo trabajan con la marca KIKO MILANO

4. Aspectos de esta empresa a incorporar a nuestra idea: Productos ecológicos

1. Pantallazo de la web de la empresa:



2. Precio del producto o servicio que se asemeja al tuyo

59.99€

Ventajas

- Buena calidad
- Variedad de productos

Desventajas

- Precios muy elevados
- Poca cantidad
- Poco duradero

4. Aspectos de esta empresa a incorporar a nuestra idea: La calidad / Los diseños

1. Pantallazo de la web de la empresa:



2. Precio del producto o servicio que se asemeja al tuyo

130€

3. Ventajas y desventajas respecto al tuyo.

Ventajas

- Barato
- Buen diseño

Desventajas

- Lo montas tú

4. Aspectos de esta empresa a incorporar a nuestra idea: Sus diseños

1. PROPUESTA VALOR

Nuestra empresa está dirigida a un público amplio, de diferentes edades. Se centra en la comodidad e innovación que ofrecemos para la vida cotidiana de los clientes ya que nuestro proyecto va dirigido a mejorar las necesidades del cliente, teniendo cuidados de otros aspectos generales que influyen en la contaminación, ampliación de precios para diferentes segmentos... etc.

En nuestro proyecto decidimos fusionar dos productos de distintas áreas, que se venderán como una unidad, teniendo la opción de comprarlo por separado.

Se trata de un armario y un multiusos. Estos presentan avances que innovan el producto respecto a los que conocemos como básicos. A continuación presentamos estos dos productos por separado para dar una mejor visión con sus respectivos aspectos que los definen.

MULTIUSOS

- Un utensilio que hemos creado para facilitar el día a día de aquellos que tardan más en prepararse ya que hace la función de todo lo necesario para maquillarte ahorrándote más de 60% de tiempo.
- **Novedad:** Que no se ha visto antes, es un utensilio que no se ve en tiendas.
- **Prestaciones:** pesa poco, te ahorra tiempo y es muy práctico.
- **Personalización:** personalizado por el cliente/comprador. El cliente decide los productos que quiera poner en su multiusos.
- **Facilitar el trabajo:** ahorra tiempo.
- **Diseño:** Original y único.
- **Marca/Status:** Status social, para todo el mundo pero va a ver diseños exclusivos para aquellos más apasionados por el maquillaje o con más ingresos económicos.
- **Precio:** es barato al haber tantos productos en un mismo objeto.
- **Reducción de riesgo:** miedo a que no vea la utilidad que tiene.
- **Disponibilidad:** se vende online y también en tiendas físicas específica como Sephora.

ARMARIO

- El armario que ofrece nuestra empresa es una innovación del armario básico que conocemos hoy en día atendiendo a la necesidad de nuestros clientes. Hemos fusionado distintos aspectos en un sólo producto observando diferentes necesidades en la vida cotidiana. Las personas al día de hoy dedicamos una gran cantidad de tiempo a mantener nuestra imagen. Esto incluye la compra continua de ropa que va directa a nuestros armarios. Por ello creamos un armario que nos ayuda a ahorrar tiempo y a hacer más organizados a la hora de clasificar nuestra ropa. Integramos tecnología y materiales bioecológicos; además de programas informáticos que darán información básica de nuestro producto (material..).

- **Novedad:** se trata de un producto innovador, ya que se incluyen avances tecnológicos y aporta mejoras al uso del armario básico que conocemos hoy en día.
- **prestaciones:** comodidad y organización para el cliente, una variedad de precios para que resulte accesible a todo cliente, cuenta con un producto de belleza añadido, avances tecnológicos (calidad e información de la ropa y productos que están en nuestro armario...)
- **Personalización:** El armario va a contar con la opción de personalización para mayor organización del cliente, con la opción de elegir un producto ya diseñado a menor precio. esto incluye la cantidad de cajones, el espacio, tamaño.. etc.
- **Facilitar el trabajo:** Ahorra nuestro tiempo, mayor organización, evita tener productos innecesarios, nos da información de los productos que tenemos para conocer su material, calidad, contaminación..
- **Diseño:** es un producto mejorado con nueva tecnología que nos aporta una variedad de beneficios, como organización. cuenta con un material no contaminante y un diseño exclusivo y personalizado que se adapta al cliente.
- **Marca/status:** Al igual que el multiusos de belleza, será accesible para diversidad de clientes optando por introducir mejoras y más opciones para clientes con más ingresos económicos y más interés en el producto.
- **Precio:** Se establecerá un precio único para los armarios ya diseñados que será menor comparado con los armarios personalizados según la necesidad del cliente. También los avances tecnológicos supondrán un coste que varía según lo que el cliente quiera añadir (tablet de gran tamaño situada al lado del armario, aplicación en el móvil, una tablet más pequeña...), el material con que estará hecho el producto será en su mayoría ecológico.
- **Reducción de riesgo:** Ya que se trata de un producto innovador puede resultar poco atractivo a la hora de invertir en él, ya que resulta más caro que un armario básico.
- **Disponibilidad:** Se vende online y en tiendas.

2.SEGMENTACIÓN

- Las edades a las que van dirigidos tanto el multiusos no está especificada: El multiusos por lo tanto es para todas las edades pero es recomendable que no sea para niños menores de cinco años. De todas formas, va dirigido a mujeres de edad joven (Clientes que más comprarían el producto). En cuanto al armario podemos clasificarlo para todas las edades ya que es de uso para todos los miembros del hogar, tanto mujeres, hombres, niños y niñas.
- El multiusos no requiere un nivel adquisitivo muy elevado pero es verdad que hay diseños que requieren un nivel adquisitivo más grande que otros. En cuanto al armario va dirigido a gran variedad de clientes , tanto con más ingresos como con menos; ya que se trata de un producto modificable y personalizado con variedad de precios.
- El multiusos y el armario no va dirigido para ningún cliente con un nivel educativo específico ya que son productos básicos que la mayoría de personas utilizan.
- Si hablamos de gustos el multiusos será vendido a la gente que le guste el cuidado personal. En cuanto al armario se trata de un producto dirigido a personas con una necesidad de organización y comodidad que quieren mejorar el uso de los armarios básicos.
- La frecuencia de compra para el multiusos es de uso diario, está diseñado para que dure aproximadamente de tres a cinco meses pero todo depende de la frecuencia de uso del mismo. El armario está diseñado para una larga utilización con mejoras si se quieren añadir, y con opción a reparación.
- El armario cuenta con avances tecnológicos por lo que es innovador y puede atraer a clientes que se interesen por las nuevas tecnologías. El multiusos también tiene bastantes mejoras añadidas que atraerán a personas que busquen nuevas mejoras en esta área.

3.SOCIEDADES CLAVE

Todas las empresas que podrán ser partícipes en este proyecto deberán tener intereses medioambientales para que el producto cuente con todos los aspectos antes señalados. Por lo que los proveedores deberán utilizar productos ecológicos y mejoras para este diseño.

Las empresas que nos facilitan los productos (multiusos): Carmex, CH, Chanel...

Tiendas que usan nuestro producto (en este caso el multiusos con información del armario y la opción de compra) : Sephora...

Contaremos también con empresas que se especialicen en los últimos avances en tecnología para los diferentes complementos del armario: Samsung,apple... (Las empresas que participarán en la innovación tecnológica que se fusionará con el armario también tendrá que ayudar y estar de parte del cuidado para el medioambiente)

Empresas que exponen el producto en su catálogo(en este caso el armario con la opción de añadir el multiusos de belleza): Leroy Merlin, Ikea...

La información que irá incluida en los aparatos tecnológicos sobre las prendas de ropa del cliente, será obtenida por empresas que decidan dar esta información. Esta información contará con : materiales empleados en la fabricación del producto, modo de lavado..etc.) esto aportará una ayuda al medio ambiente ya que el cliente tendrá opción de elegir cuales son sus sitios de compra. También dará seguridad al cliente sobre lo que está comprando. Se incluirán en la información, contando con su participación, tiendas que utilicen, reduzcan los riesgos y protejan el medioambiente para que incitar a los clientes a que compren en estos sitios.

Otras de estas empresas son:

Dezeen

Google

Amazon

4.FUENTES DE INGRESO

Las fuentes de ingreso principales de nuestra empresa son las ganancias de nuestras ventas.

El multiusos: 24.99€ comprando en nuestra página web y 29,99€ en tiendas físicas como sephora.

El armario tendrá dos opciones de compra para el cliente: si se elige uno prediseñado será de menor precio que el armario personalizado por el cliente (según las necesidades de su hogar, modelo...etc). Los prediseñados rondará entre los 200 y 500 euros, (el personalizado variará según lo que el cliente añada) . Además el cliente añadirá diferentes accesorios tecnológicos que diferencian a este armario, estos variarán de precio según lo decida el cliente. Por lo tanto, adquiriremos las fuentes de ingreso por la venta del armario, por los accesorios tecnológicos que se utilicen.

A esto se le incluyen las ganancias por el producto de belleza que irá incluido y que se le ofrecerá a determinado cliente.

Otros ingresos añadidos son los obtenidos por:

Actualización del software en la app
nuevos artículos de compra en app
clientes VIP, premium...

5.CANALES (EN PAPEL)

Para conseguir que nuestro proyecto alcance sus segmentos de mercado utilizamos los siguientes canales.

- **Canales de Comunicación:** Acercaremos el producto al cliente a través de compra online (página propia) en la cual daremos la información de la empresa y seremos el canal de contacto con las empresas que distribuyen nuestros productos (Leroy Merlin, sephora..), también tendremos nuestros productos disponibles en páginas online como amazon. Habrá comunicación personal con los clientes en las empresas en las que se venda el producto, contando con puestos particulares de nuestra empresa, donde informaremos, venderemos nuestro producto y daremos asistencia personalizada para nuestros clientes. Por último, intentaremos hacer marketing publicitario en la calle para ofrecer nuestros productos.
Estos productos se distribuirán y enviarán desde las empresas donde se fabricará nuestro diseño: el cliente tiene la opción de transportar su producto a casa y también de pagar para que este sea llevado e instalado en casa. En cuanto a la compra online, desde la empresa donde se fabrica lo enviaremos por correo al cliente.
- **Los canales de Distribución:** Los productos serán diseñados por nuestra empresa y distribuidos por empresas especializadas que acepten participar en nuestros proyectos para así fabricarlos.

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Asistencia personal→ Tiendas físicas. Se ofrecerá los productos en las tiendas con las que participaremos, dando información y orientación.
- Se vendrá el producto al cliente también mediante otros medios tales como: anuncios publicitarios, agentes comerciales...etc
- Se ofrece asistencia personal dedicada: Cuando el cliente decide optar por personalizar el armario, contará con asistencia personalizada que le ayudará a elegir las mejores opciones e información. También contará con ayuda para estudiar que las medidas del armario y diseño vayan acorde con la necesidad de su hogar. Por lo que en cada puesto de venta del armario y del producto de belleza habrá asistencia personal para el cliente.
Servicios automatizados→ Página web propia y otros. Esta asistencia también se ofrecerá vía online (página personal), con la información de la empresa, los puntos de venta, se ofrece ayuda menos dedicada (por tratarse de un medio tecnológico)... etc.

7. RECURSOS CLAVE

Para que nuestro proyecto funcione emplearemos:

Como recursos físicos: materiales no contaminantes, la tecnología (tablets, pantallas grandes táctiles) de igual forma será creada con beneficios para el medio ambiente (ahorro de energía, energía renovable..).

En cuanto a los recursos intelectuales dispondremos de la fusión tecnológica apoyada de la creatividad de innovación para mejorar nuestro producto en las diferentes áreas. Tendremos un diseño diferenciativo en nuestra página web.

En relación con los recursos financieros dispondremos de nuestros ahorros y de las aportaciones por los socios de las empresas que quieran patrocinar nuestra marca.

8.ACTIVIDADES CLAVE

- La producción de nuestros productos se realizará por medio de proveedores con los que participaremos aportándoles el diseño e ideando un plan para que el proyecto contribuya a una reducción de la contaminación. Con la ayuda de expertos en el tema y la investigación por parte de nuestra empresa; intentaremos suministrar a las empresas proveedoras que acepten fabricar nuestros productos; materiales que no contaminen el medioambiente y que satisfagan las necesidades del cliente. Este mismo proceso será aplicado tanto al armario como al multiusos.
- Si algún cliente tiene cualquier problema con alguno de nuestros productos, puede encontrar una solución accediendo a nuestra página web donde encontrará la atención al cliente personalizada. Nuestra empresa clasificará de qué tipo es el problema (fallo tecnológico, problemas en la estructura del armario, algún defecto del multiusos...) y encontrará una solución comunicándose con especialistas en cada área. Si por alguna razón nuestra empresa no puede atender al cliente porque está fuera de horario de atención, estos podrán dejar un mensaje en el buzón de reclamaciones que tendremos en nuestra página web. Si algún cliente desea hacerlo personalmente contaremos con puestos especiales en las empresas que promocionan y venden nuestros productos (estas se podrán localizar en la página web). En ellos el personal de nuestra empresa les atenderá y buscarán una solución. Tanto en la empresa donde se vende el armario principalmente como en la que se vende el multiusos.
El armario por poseer avances tecnológicos, tendrá una asistencia especial para el cliente que ha comprado nuestro producto. Ya que el cliente tiene la opción de añadir mejoras al armario, podrá contar de igual forma con la asistencia personalizada por alguien de nuestra empresa. El cliente deberá abonar una suma de dinero dependiendo de cuál sea el problema, y de los medios que se necesiten para solucionarlo; de esta forma el personal encargado irá hasta su casa y solucionará el problema.
- Contaremos con una página web en la cual tendremos información de los establecimientos donde se venden el producto, las nuevas mejoras que se añadirán al armario (software, aplicaciones, estilos..) y al multiusos (nuevos diseños, estilos..). También crearemos redes sociales donde informaremos y ofreceremos nuestros productos .

9. ESTRUCTURA DE COSTES

- Los costes fijos que se generan en nuestra empresa son el alquiler de nuestro establecimiento principal, el salario a nuestros trabajadores. También se le añaden
- En cuanto a los costes variables tenemos los recibos de agua y luz que se generarán en la empresa, el gasto en material de la empresa (papel, ordenadores, mobiliario..etc.), el gasto en materia prima para la fabricación de los productos (material ecológico para el armario y le multiusos...), el suministro de aparatos tecnológicos por parte de las empresas proveedoras que se encargan de esta área.