

PROYECTO

1. ¿De donde van a venir los ingresos de nuestra empresa?

Los ingresos de nuestra empresa vendrán de los ahorros que tenemos cada una de nosotras, a parte de un préstamo bancario.

2. Describir en detalle el producto o servicio que vamos a vender

Nuestro producto consiste en un dispositivo que ayuda al cliente a rastrear cualquier objeto ya que cuenta con un GPS que ayudará a encontrarlo en caso de pérdida. Para ello este dispositivo cuenta con una aplicación personalizada y altamente segura para los usuarios disponible para Android, IOS y Windows, accesible desde smartphone u ordenador. Creado con la más alta tecnología encapsulada en una cubierta de acero inoxidable de tan solo 4 centímetros de diagonal y un peso de 48g.

3. ¿Quiénes exactamente van a ser nuestros clientes?

Nuestro producto está dirigido a cualquier consumidor que tenga necesidad de tener control sobre sus objetos

4. ¿Qué empresas son nuestras competidoras?

Toda aquellas que prestan a los consumidores un producto similar o que tengan características en común. Por ejemplo: MEDIA MARKT. etc.

5. ¿Qué producto/servicios pueden competir con el nuestro?

Productos de tecnología.

6. ¿Qué valor diferencial aporta nuestro proyecto?

Nuestro proyecto se diferencia de otros por tener menor tamaño y peso. Además de su fácil uso desde un móvil por medio de una aplicación

7. ¿Disponemos de los recursos necesarios para llevar adelante la empresa o podemos adquirirlos?

Actualmente nuestro equipo no cuenta con los recursos suficientes para poder llevar adelante cómo se debería esta empresa pero, con lo que tenemos podemos empezar y después podemos adquirirlos para que la empresa de frutos con el mayor éxito posible.

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvemos?

En nuestra empresa fabricamos un dispositivo pequeño el cual ayuda a la gente a ubicar mucho mejor sus objetos personales como por ejemplo: Una maleta en un aeropuerto ya que muchas de las veces cuando viajamos las maletas son iguales o muy similares a las nuestras y esto puede llevarnos a cometer el error de llevarnos la maleta equivocada.

Con el formato de este dispositivo el cual es muy cómodo para el uso permite pegarlo en cualquier parte permitiendo así hacer uso en cualquier objeto que deseemos.

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Lo que nos diferencia del resto es que buscamos la satisfacción completa de los clientes para que pueda estar más seguro y tranquilo respecto a sus objetos personales e incluso de sus niños. Nuestra empresa y los respectivos trabajadores ofrecemos su continua innovación, haciendo que el dispositivo permanezca en permanencia para la seguridad de los compradores. También como empresarios nos comprometemos a tener responsabilidad y compromiso a la hora de que el cliente se sienta insatisfecho por fallos técnicos que pueda a llegar a tener el producto.

Realizaremos controles de calidad del servicio del cliente, de tal modo que tendremos un feedback sobre nuestro trabajo, informándonos de las áreas de mejora sobre las que se debe actuar para alcanzar niveles de servicio excelentes. Asegurar que nuestro capital humano esté formado y motivado, lo conseguimos realizando cursos de formación continuada y valorando el trabajo realizado por ellos. Implantar en todos los niveles de la organización una cultura orientada al cliente, de tal modo que sabremos cuáles son sus necesidades y cómo actuar sobre ellas. Por último ofrecemos difundir dicha Política, actualizándose en función de las necesidades.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El “LuckyGPS” es un producto dirigido a un mercado masivo en el que se encuentran un grupo numeroso de consumidores con necesidades y problemas similares.

Nuestro público objetivo puede ser cualquier persona con necesidad de tener control sobre sus objetos.

SOCIEDADES CLAVE

¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

Nuestra empresa tiene una relación comprador-proveedor con una de las más grandes empresas de seguridad tecnológica que se ocupó de crear un software de seguridad específico con características innovadoras en el reconocimiento de retina y una interfaz adaptada a las necesidades de los consumidores.

FUENTES DE INGRESO

Para este este producto utilizaremos la fuente de ingreso más común que es la de venta de activos ya que proporciona al cliente la satisfacción de al comprar el producto también adquieres la propiedad, el artículo es suyo y se considera robo en caso que alguien se lo lleve sin tu previa aceptación. Quien compre el producto podrá elegir qué hacer con el.

CANALES

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Por otro lado para la elección del canal elegiremos el canal directo que consiste en que el fabricante vende directamente el producto al consumidor final, no existen intermediarios, por lo tanto, el productor o fabricante desempeña la mayor parte de las funciones de mercadotecnia: comercialización, transporte y almacenaje, entre otros. La ventaja de este canal nos ayudará al aumento de beneficio económico, reducción de costes, el control total del canal para evitar posibles incidencias .

RECURSOS CLAVE Y RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?

Para empezar el primer recurso que utilizaremos es el físico es decir tendremos un local con diversas maquinarias de fabricación y contaremos también con unos ordenadores tanto para que la utilización de estos sea más fácil y relacionarnos con otros productores

A continuación nos fijaremos en los recursos humanos que en estos caso será la aportación al proyecto de cada uno de los miembros que está compuesto el grupo junto a esto también enmarcaríamos los recursos intelectuales que estos tienen a la hora de realizar el trabajo y para finalizar estaría los recursos financieros que estos son aquellos ahorros o dinero que aporta cada miembro del grupo en los que suele ir unido un préstamo bancario.

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Por otro lado estaría la relación con los clientes que para atraer la audiencia de los clientes y el interés sobre el trabajo se nos a ocurrido para empezar sacar una propaganda llamativa en la que al público le haga sacar un gran interés sobre esta

innovación en el mercado y por otra parte jugaríamos un poco a base de su interés con los precios así conseguiríamos el mayor beneficio

ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

Nuestra empresa tiene como funciones principales de manufactura que se ocupará también en diseñar, producción y en entregar los "LuckyGPS", realizadas con diferentes colores, adornadas según la preferencia del consumidor, a su vez se encargará en la gestión, mantenimiento y promoción por medio de su página y tienda online, para el mejor acceso a todos nuestros clientes.

ESTRUCTURA DE COSTE

¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

En primer lugar, decir que como hemos dicho anteriormente nuestro producto se basa en unas actualizaciones constantes para así poder mejorar la calidad de nuestro producto y ese será uno de nuestros costes más importantes ya que desde el primer momento del lanzamiento de dicho producto nos comprometeremos a innovar y actualizar cada vez que sea necesario, además necesitaremos de trabajadores para la ayuda de la realización de nuestros productos. También necesitaremos de maquinaria y un lugar donde poder realizar el proyecto y ahí también invertiremos gran cantidad de nuestro dinero.