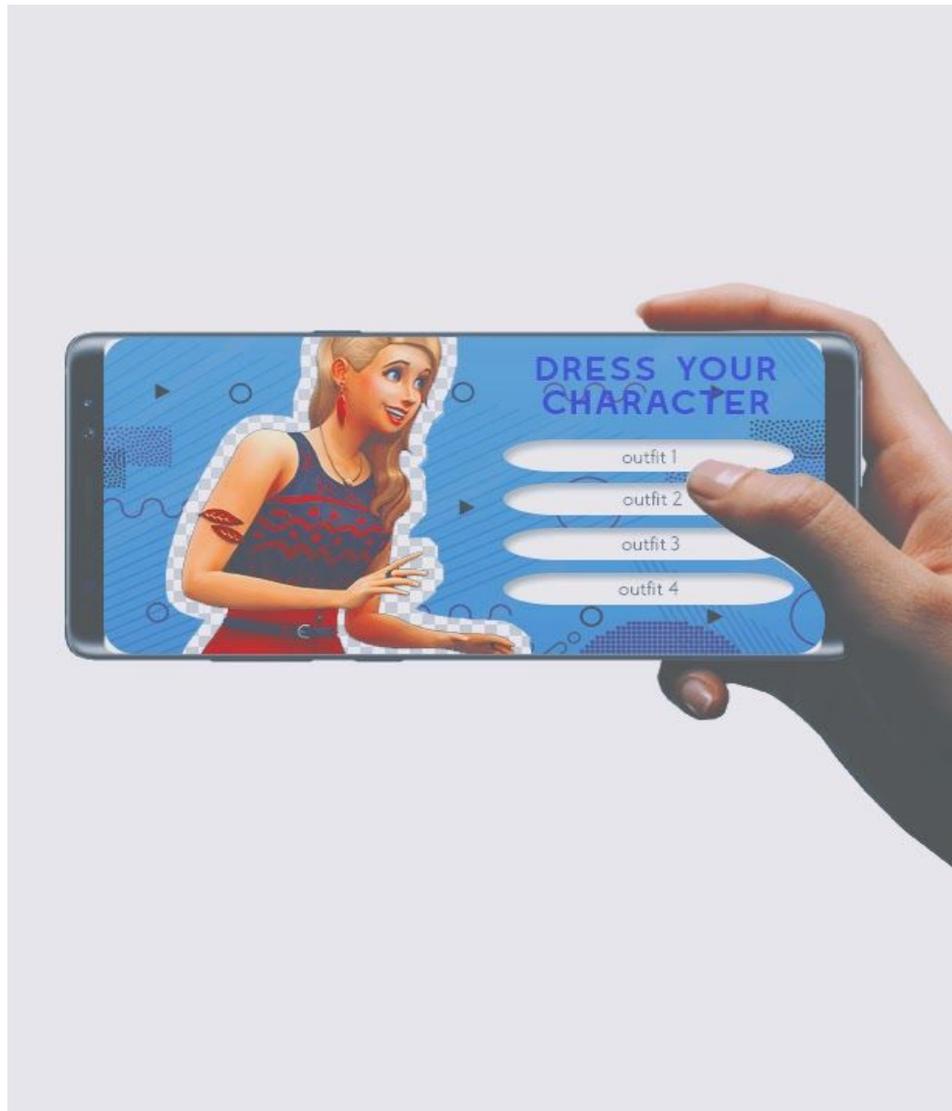


PRUEBATELO



Andoni Atrio, Laura Xina Lin, Maider Prieto y Mikel Morales

Índice

Introducción.....	3
Propuestas de valor	4
Segmentación de mercado	5
Canales	6
Relaciones con los clientes	8
Fuentes de ingresos	9
Recursos clave.....	10
Actividades clave	11
Sociedades clave	12
Estructura de costes	13

Introducción

Somos cuatro estudiantes del Colegio Basauri. Para el trabajo de Startinnova hemos creado una aplicación informática denominada Pruebatelo. La razón del nombre es sencilla, es fácil y pegadizo. Describe perfectamente la función de la aplicación, que es facilitar la acción de compra y prueba de las vestimentas de las tiendas de ropa.

Nuestra app es totalmente gratuita y fácilmente accesible. Ofrece la posibilidad de crear un avatar con las características y medidas del cliente, totalmente personalizable. El primer apartado contiene las prendas ya compradas por el usuario, se trata de un armario virtual; las otras ventanas son espacios que acceden al carrito de compra de cada una de las tiendas online de ropa asociados a nosotros con el monigote de la aplicación.

Propuestas de valor

La propuesta de valor es una agregación de beneficios que ofrecemos a nuestros clientes y la razón por la cual ellos elegirán nuestro producto o servicio en vez de otros. Se trata de un conjunto de beneficios que nuestra empresa ofrecerá a un segmento de clientes en específico para satisfacer sus necesidades.

Primero pensamos en una necesidad que podrían tener las personas y buscamos una solución para ella. Así obtuvimos un nuevo producto, además de haberle añadido nuestra propuesta de valor. Nuestro proyecto trata de una aplicación informática que ofrece un servicio para facilitar la prueba y conjunto de ropajes. Ofrece la posibilidad de crear un monigote con las características y medidas del cliente y dispone de una ventana con distintos apartados, que guarda la ropa ya comprada y otras que entran en la lista de productos del carrito de compras de tiendas aliadas.

Ya que la propuesta de valor no es el producto o el servicio en sí, sino el concepto asociado a él, podemos decir que nuestro servicio es innovador, ya que es un proyecto nunca visto que ofrecerá comodidad y ahorro de tiempo a la hora de probarse, conjuntarse y probarse distintas prendas de vestir.

Además, al ser una aplicación es fácil de llevar a todas partes y aprovechar en distintos momentos para preparar conjuntos de ropa, cosa que no sería posible llevarlo a cabo sin la aplicación, al estar en público por ejemplo.

Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es un método por el cual se puede dividir a los clientes potenciales y definir hacia qué grupo de personas con unas características en común dirigimos nuestro proyecto.

Nuestra empresa considera que es muy importante definir a nuestro grupo de clientes potenciales. Para definir a nuestra clientela hemos deducido quiénes podrían tener necesidad de usar nuestro producto. Hemos concluído mediante una observación general en nuestro entorno que los clientes más importantes y a los que va dirigido esta aplicación sería un rango muy amplio, pero específicamente a los jóvenes con aparatos electrónicos hasta personas adultas de 50 años.

Las nuevas tecnologías y el uso de aplicaciones es cada vez más común por lo que es una gran oportunidad para nosotros, ya que la mayoría de las personas pueden acceder a nuestro servicio. Al ser una aplicación, puede que los más jóvenes y los más avanzados en edad, quienes no tienen tanta familiaridad con el uso de la tecnología, no sean capaces de usarlo. Pero quienes sí podrán son los adolescentes y las personas de mediana edad.

Todos ellos suelen estudiar o trabajar, y para ello cumplen con un horario que tienen obligación de seguir. A veces es difícil llegar a tiempo por distintas razones, pero uno de los motivos principales para la gente que no usa uniforme es la lenta elección de ropa que tienen. El tiempo pasa muy rápido y mediante nuestro proyecto es posible acelerar ese proceso hasta reducirlo en un instante. Es por esto que recomendamos nuestro servicio a las personas que entren en nuestro rango de edad y características.

Relaciones con los clientes

¿Qué tipo de relación queremos mantener y establecer con nuestros clientes?

Hay diferentes tipos de relaciones con nuestros clientes que se dan entre una empresa y la segmentación de mercado.

Hemos elegido los siguientes métodos:

- Será principalmente de self-service ya que la aplicación es fácil de usar y no es necesario de otra persona para abastecer nuestra necesidad.
- Disponemos de relaciones personales, redes sociales y communities en la aplicación en caso de dudas, problemas o mejoras que podamos necesitar.
- Para las relaciones personales dispondremos de varios trabajadores, para estimular una relación más personal.

Gracias a la modernización y a las nuevas tecnologías han surgido nuevas maneras de comunicarse con los clientes a través de métodos nuevos e innovadores. Nos situamos en varios medios sociales que en estos momentos están en auge, es decir, hay un gran número de personas usando las plataformas a todas horas, como lo son Twitter, Instagram o Facebook ([@pruebatelo2020](#) en todas las plataformas). Además de facilitar la comunicación y abrirnos a nuevos mercados con mayor facilidad, es una opción de probar una manera diferente de relacionarse con los clientes sin ningún tipo de contacto físico, el cual es una ventaja muy grande a causa de la pandemia que estamos sufriendo.

En esas plataformas es muy sencillo crear una cuenta profesional e informar sobre nuestra aplicación y sus actualizaciones mediante ellos, ya sea a través de anuncios o promociones de algún personaje público. Los comentarios y mensajes directos estarán siempre abiertos.

Fuentes de ingresos

En este bloque se va a definir el efectivo que la compañía genera por cada uno de nuestros clientes.

En este caso, el servicio de nuestra empresa es gratuito de descargar, por lo que cobraremos por la publicidad en la aplicación. Nuestra aplicación contendrá espacios publicitarios llamados banners.

Un banner es una pieza publicitaria que combina las imágenes, texto y frecuentemente el sonido que se lleva a cabo en las páginas web o aplicaciones para que sea visible a una marca o empresa. Su objetivo es que la persona haga directamente clic para llevarle a cabo a una página promocional. Esta pieza publicitaria se utiliza en todas las páginas que se interesen mediante la publicidad.

En un estudio reciente de Adpilar, se descubrió que el tamaño de anuncio para dispositivos móviles de 320x50 es el tamaño de anuncio más popular para dispositivos móviles. El 27% de todas las impresiones de anuncios vienen de este banner. Utilizaremos ese banner en el pie del móvil, con una duración programable en 10, 20 y 30 segundos por anuncio, por cada 100 visualizaciones se cobrará 50, 70 y 100 euros respectivamente.

Para la aplicación vía ordenador, tendrá un Skyscraper de 160x700 pix al lado derecho, con las mismas opciones de duración y por cada 100 visualizaciones se cobrará 100, 150 y 200 euros respectivamente.

Recursos claves

Los recursos claves son los activos y capacidades más relevantes para garantizar el éxito del modelo de negocio. Estos recursos permiten a una empresa crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados en los que esta opere, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos. Estos recursos claves pueden ser físicos, intelectuales, humanos o financieros.

Los recursos físicos son todos los bienes tangibles que son utilizados para el logro de los objetivos. En nuestro caso necesitamos de sistemas informáticos para el mantenimiento de la aplicación y usaremos nuestros móviles personales y algunos teléfonos para coger las llamadas.

Los recursos intelectuales son bienes intangibles creados dentro de la empresa pero no pueden ser registrados como propiedad intelectual. En nuestro caso tenemos el conocimiento del propietario, la lista de empleados, bases de datos de los clientes, programas informáticos desarrollados por la empresa, derechos de autor y las marcas. Por ello, hemos creado nuestra propia marca.

En cuanto a los recursos humanos, los trabajadores son fundamentales para el buen funcionamiento de la empresa. Gracias al buen conocimiento sobre el diseño y creación de Andoni Atrio, el gran dote informático de Mikel Morales, los talentos de Mainer Prieto en la área social y financiero, más el conocimiento de Laura Lin en la área de RRHH, ha sido posible crear nuestra empresa, PRUEBATELO.

Por último están los recursos financieros, que son los activos con algún grado de liquidez. Como el dinero en efectivo o depósitos en entidades financieras. En nuestro caso, nos hemos tenido que valer de nuestros propios ahorros.

Actividades clave

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor?

- Nuestra actividad principal es la creación de diseños virtuales de ropa nueva.
- Para ofrecer una experiencia de uso más satisfactoria al cliente ofrecemos varios métodos para contactar con nosotros en el punto de atención al cliente.
- Para facilitar la llegada de los detalles y descripciones de nuestro proyecto, gestionaremos las redes sociales.

Sociedades clave

Las sociedades claves son las redes de proveedores y socios que permiten que nuestro modelo de negocio funcione correctamente. Las alianzas responden a las necesidades que tiene la empresa para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos y capacidades.

Trabajar con nuestra empresa conlleva una ventaja muy grande en la competencia, pues facilita la elección de compras de sus clientes. Una cooperación es la colaboración entre dos o más empresas independientes entre sí que se unen para la realización de un proyecto con un propósito común pero manteniendo la independencia de cada una de ellas, en nuestro caso traerá beneficios financieros y desarrollará nuevos servicios innovadores en el área de moda.

Nuestros socios son principalmente las tiendas de ropa con las que colaboraremos y tendremos alianzas. Comenzaremos por un rango pequeño de marcas, nuestro objetivo más cercano son las que pertenecen al grupo Inditex. Entre ellos, Oysho, Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti y demás.

Nuestros trabajadores formarán una relación cercana con las marcas más importantes en el mundo de la moda para obtener información por adelantado y virtualizar la ropa con la máxima eficiencia posible.

Además, gracias a la función de GPS, hemos hecho una alianza con AEMET, La Agencia Estatal de Meteorología para ofrecer a los clientes las prendas recomendadas basándose en el clima y encima distintos conjuntos de ropa ya preparadas automáticamente también.

Estructura de costes

Esta parte consiste en los gastos que implica sacar un modelo de negocio. Todos los procesos que hemos tenido que llevar a cabo, anteriormente explicados, han llevado a la empresa a tener que asumir una serie de costes. Que realmente son sencillos de solucionar en el caso de que estén claros nuestros recursos clave, nuestras actividades clave y nuestras sociedades clave.

Las estructuras de costes pueden presentar las siguientes características: costes fijos, costes variables, economías de escala, economías de amplitud o alcance.

Costes fijos: Son aquellos costes que no varían a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esas modificaciones. Como por ejemplo: el alquiler del local, los sueldos de los trabajadores, el I.V.I., etc..

Costes variables: Son aquellos costes que se modifican de acuerdo al nivel de producción, es decir, si el nivel de actividad decrece estos decrecen y viceversa. Como por ejemplo: las compras realizadas según las necesidades que tengas, la electricidad para las máquinas informáticas, etc..

Nuestros costes fijos:

Se trabajará desde casa.

- Sueldos de trabajadores: 1.200 €
- Inmobiliario:
 - 4 sillas de escritorio Glamm: 59,95 € por cada silla:
https://www.skllum.com/es/comprar-sillas-de-oficina/84522-silla-con-ruedas-glamm.html?id_c=165954
 - 3 mesas de escritorio plegables:
https://www.skllum.com/es/comprar-escritorios/85358-escritorio-plegable-en-mdf-y-metal-andra.html?id_c=167138
- PC para mantenimiento de la aplicación: 189€
https://www.amazon.es/Computer-Desktop-HP-Professional-Reacondicionado/dp/B08M3K3HM1/ref=mp_s_a_1_1_sspa?dchild=1&keywords=pc&qid=1609688654&sr=8-1-spo

ns&pssc=1&spLa=ZW5jcnlwdGVkUXVhbGlmaWVyPUE5NzNVQk1TRjIzMkkmZW5jcnlwdGVkSWQ9QTA2MTUwMzEzNk83TENJQzM4M0tGJmVuY3J5cHRIZEFkSWQ9QTA1NDczOTMxVUJFRlpYVlgzVUUVLJndpZGdldE5hbWU9c3BfcGhvbmVfc2VhcmNoX2F0ZiZhY3Rpb249Y2xpY2tSZWRpcmVjdCZkb05vdExvZ0NsaWNrPXRydWU=

- Teclado y ratón para mantenimiento de la aplicación: 79,99 €
https://store.hp.com/SpainStore/Merch/Product.aspx?id=4CF00AA&opt=ABE&sel=ACC&lang=es-ES&pup_e=1&pup_cid=33827&pup_id=4CF00AA%23ABE&gclid=CjwKCAiA_iD_BRApEiwASslbJ_BrFtaxZaFz3e7GxrlHX8tcsIksJpFltA6jqC6SqD2umqunEU5jehoCADsQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds
- PC, ratón y teclado para el mantenimiento redes sociales: 419€
https://www.amazon.es/gp/aw/d/B086TXKFNP/ref=psdcmw_937994031_t1_B08LNN1C6L
- Tablet y bolígrafo para diseño gráfico 259,00€
https://www.amazon.es/HUION-Pantalla-Programables-Conectividad-Dispositivo/dp/B0859D63ZG/ref=asc_df_B0859D63ZG/?tag=googshopes-21&linkCode=df0&hvadid=420271098708&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=4758843601259904352&hvppone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=m&hvdvcmidl=&hvlocint=&hvlocphy=9049004&hvtargid=pla-911540260518&pssc=1&tag=&ref=&adgrpid=98816205729&hvppone=&hvptwo=&hvadid=420271098708&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=4758843601259904352&hvqmt=&hvdev=m&hvdvcmidl=&hvlocint=&hvlocphy=9049004&hvtargid=pla-911540260518
- Llamadas por teléfonos móviles: Ya pagados.

Nuestros costes variables:

- Wi-Fi y saldo de llamadas telefónicas: 61,08€
<https://www.helpmycash.com/cat/adsl-movil/jazztel/jazztel-pack-ahorro-fibra-50-tv/>
- Tarifa de energía: Plan estable de Iberdrola y plan gas hogar de Iberdrola: 0.1147 €/kWh para la electricidad y 0.0445 €/kWh para el gas.
<https://tarifaluzhora.es/companias/iberdrola/oferta#planes-gas-iberdrola>.