

Gariloï

Marco de la Rica

Iñigo Loidi

Markel Garcia



Si del Covid-19 quieres escapar, MyCovid debes descargar

Propuesta de valor

- **Necesidad o problema a resolver:** *La desinformación a cerca de el Covid-19 y hacer mas facil el dia a dia con el virus.*
- **Que nos diferencia:** *Lo que nos diferenciará, del resto de apps, es la posibilidad de encontrar todo en uno, desde datos, pasando por noticias, restricciones y hasta la lista de posibles lugares para hacer una pcr. La utilidad y la simplez de la app sera lo que mas nos diferenciara del resto de apps.*

Cientes

- **Nuestros clientes:** *Un cliente normal de nuestra cooperativa sería cualquier persona que viva en España hoy en día que tenga acceso a un móvil.*
- **Sus características:** *Podemos tener clientes que solamente quieren reservar una hora para una PCR, o gente que lo que quiere es estar al día sobre los datos de la pandemia, o aquel que tiene la duda de si puede o no puede ir a otros municipios para ciertas actividades.*

Sociedades clave

- Nuestro socio principal sería Movistar, proporcionando las redes y servidores necesarios para la app.
- La información sobre el virus, llegarán mediante los propios gobiernos autonómicos que hasta ahora han sido los que han sacado las restricciones, y junto a los informativos del gobierno seríamos capaces de brindar toda la información necesaria.
- Para poder reservar hora para hacer PCR nuestros socios principales serían farmacias y servicios de salud.

Fuentes de ingreso

- Debido a que la app es gratuita, los ingresos se limitan a la publicidad en display, con anuncios remunerados en pantalla, o por el Marketing de afiliación, en el que se puede obtener una comisión por venta (mascarillas, medicamentos, termómetros, posible vacuna...). Estos ingresos no son muy altos, pero el beneficio sigue siendo notable debido a los bajos costes que tenemos.

Canales

- El canal de comunicacion que vamos a utilizar para llegar a nuestros clientes es internet. Mediante la busqueda de la app en portales de descarga como AppStore o Play Store.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

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

- Las medidas que utilizaríamos para publicitarnos y llegar a nuestros clientes serían por una parte métodos clásicos, como podrían serlo carteles publicitarios, que la gente hablase con sus cercanos de nuestra página... y por otra parte los métodos más modernos como podrían serlo, carteles online, propaganda en diversas páginas web...
- Una vez atraídos dichos clientes trataremos de mantenerlos en nuestra aplicación con contenido exclusivo de nuestra aplicación, novedades cada poco tiempo para que no se transforme en un app inútil y con información antigua.

Recursos Clave

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

- Para que nuestro proyecto vea la luz en un futuro necesitaremos: ingresos, información de una fuente fiable, clientes, buena programación, servidores estables... Y lo más importante, constancia por parte de los socios.

Actividades clave

- Hemos visto que para que nuestro proyecto funcione, centrarnos en lo importante, es muy fácil malgastar tiempo en aspectos del proyecto que no se lo merecen. Otra de las cosas es la información disponible a nosotros, ya que nuestro producto se basa en eso.

Estructura de coste

- Nuestrs costes más importantes serían la red y los servidores que utilizamos, y el acceso a la información que obtenemos.