



**Pedro Albarracín Boscá**

**Ignacio Balaguer Ferriol**

**Sergio Berenguer Fabregat**

# Proposición de valor

## ¿Qué necesidad o problema resolvéis?

En Optic Infinity nos encargamos de poner a disposición de todos, las gafas y/o lentillas que cada uno necesita para su día a día, además, también nos encargamos de graduar la vista a aquellas personas que lo necesiten.

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

Actualmente, hay una gran cantidad de ópticas por todo el mundo que hacen gafas de gran calidad.

Sin embargo, nosotros pensamos que nuestra oferta será mejor que todas las que ofrecen las demás ópticas.

Como empezaremos siendo una empresa pequeña y lo que queremos es ser diferentes del resto de ópticas, nosotros además de vender gafas de otras marcas conocidas, tendremos también nuestra propia marca de gafas. El diseño será innovador, similar a un infinito. Podremos hacer gafas a medida en ocasiones especiales, y tendrán una garantía excepcional. Además, tenemos un proyecto de futuro difícil, pero apasionante, el cual es la

creación de lentes y gafas inteligentes. A medida que nuestra empresa evolucione, nuestras ofertas aumentarán, y serán mejores que las anteriores.

## Segmentación de mercado

### ¿Quién es tu cliente?

En Optic Infinity podemos atender a todo tipo de clientes, desde niños pequeños hasta ancianos, pero nuestros dos clientes principales serían aquellas personas que sufren de algún problema visual como por ejemplo miopía y aquellas personas que realizan muchas actividades en el exterior y necesitan gafas de sol.

### ¿Cuáles son las características de estos clientes?

Como hemos respondido en la anterior pregunta, podemos atender a todo tipo de clientes. Sin embargo, no todos tienen las mismas características, y, por lo tanto, no todo el mundo comprará nuestras gafas. Nuestros clientes, serán personas innovadoras y atrevidas, que quieren diferenciarse del resto, empezando por sus ojos. Queremos que nuestros clientes sean como nosotros, y que simplemente con llevar las gafas, el

resto de personas puedan decir que son diferentes, lo cual es muy importante actualmente.

## **Sociedades clave**

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

Para que nuestro proyecto funcione, necesitamos varios fabricantes de gafas y lentillas de distintas marcas que nos permitan vender sus gafas y lentillas en nuestra óptica, las cuales venderemos en el futuro. Al mismo tiempo, necesitamos un fabricante de gafas, que pueda producir el modelo innovador de gafas, propio de nuestra empresa. Más adelante, como ya comentamos al principio del proyecto, necesitaríamos una empresa que nos ayude con la producción de las gafas inteligentes.

### **¿Por qué son importantes para nosotros?**

Como somos una empresa pequeña que acabamos de fundar, los socios y proveedores son muy importantes para nosotros, pues sin ellos no seríamos capaces de crear las gafas, lentillas... y por lo tanto no podríamos avanzar en este proyecto empresarial.

# Fuentes de ingresos

**¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?**

Nuestras fuentes de ingreso se basan en la venta de activos ya que nosotros nos encargamos de vender a nuestros clientes las gafas y lentillas que necesitan además de graduarles la vista cuando les sea necesario, tendremos unos precios fijos para cada uno de nuestros productos. El pago de nuestros clientes se realizará de forma única, a menos que tengan dificultades para el pago del producto.

# Canales de distribución y comunicaciones:

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

En primer lugar, ya que tenemos poco presupuesto, nos publicitaremos en páginas web y redes sociales, ya que es lo más barato. Cuando nuestro presupuesto aumente, nos publicitaremos en otros medios como los anuncios de televisión, carteles publicitarios y varios medios más que puedan llegar a un mayor número de personas.

En segundo lugar, cuando nuestro cliente compre las gafas o las lentillas, las podrá recoger en nuestra óptica, y en un futuro, podremos enviarlas y entregarlas a domicilio.

Por último, las formas de pago podrán ser en efectivo o tarjeta.

# Relaciones con los clientes:

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

En nuestra empresa, atraeremos a nuevos clientes mediante la publicidad que tendremos, como ya hemos dicho anteriormente primero empezaremos con anuncios publicitarios más baratos y cuando dispongamos de un mayor presupuesto para nuestra publicidad, nos anunciaremos en medios como la televisión o la radio ya que estos llegarán a un mayor número de personas.

Nosotros, lograremos que nuestros clientes se queden en nuestra empresa gracias a nuestros bajos precios en la gran mayoría de nuestros productos, nuestro servicio personalizado para cada uno de nuestros clientes y las distintas suscripciones que ofreceremos, por ejemplo, aquellos clientes que quieran lentillas podrán pagar una suscripción mensual con la que obtendrán las lentillas necesarias para un mes.

## Recursos clave:

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

Para que nuestro proyecto funcione, necesitamos diversos recursos.

Recursos físicos: Para comenzar necesitamos, un local donde podamos trabajar, las gafas y lentillas que vamos a vender y todas las máquinas y aparatos necesarios para graduar la vista a los clientes.

Recursos intelectuales y humanos: Necesitamos trabajadores con conocimiento ópticos que puedan graduar la vista y otros trabajadores que se encarguen del tema del dinero, como por ejemplo los ingresos y los gastos.

Recursos financieros: Nuestros ahorros.



## Actividades clave:

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

Obviamente, al ser una óptica, lo más importante que debemos realizar para ejecutar este proyecto empresarial, sería la producción de nuestras gafas y lentes, y la obtención de gafas de otras empresas, con las cuales llegaremos a acuerdos para vender sus gafas.

Como hemos explicado a lo largo del proyecto, nuestro diseño de gafas será parecido al del infinito ya que significa que siempre buscamos ser mejores.

Actualmente, no conocemos con exactitud como produciremos nuestras gafas, pero sabemos que negociaremos con alguna empresa para que las haga. Por último, la entrega podrá ser en tienda, o a domicilio.

Como todas las ópticas, nuestra misión es la de facilitar y mejorar la vista de nuestros clientes a través de nuestras gafas. Nuestras gafas tienen un diseño moderno y unos precios muy convincentes.

Para obtener más información de nuestra empresa, en un futuro crearemos nuestra página web donde se podrá ver mucho más resumido nuestro contenido.

# Estructura de costes:

## ¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Como todas las pequeñas empresas, a corto plazo tendremos unos costes fijos. Estos serán el alquiler del local y el capital físico. El capital físico serán el coste de las máquinas que utilizaremos para producir nuestras gafas. También tendremos unos costes variables que serán los salarios de los trabajadores, la energía que utilizaremos, el precio de las materias primas y el transporte que necesitemos para los transportes. A largo plazo, si todo va bien, solo tendremos costes variables ya que tendremos el tiempo y el dinero suficiente para cambiar cualquier cosa en nuestra empresa.

Somos una economía de amplitud, pues ofrecemos varios productos (gafas, lentillas, gafas de sol, productos de limpieza para las gafas, graduación de las gafas...). Una economía de amplitud se caracteriza por la variedad de productos y la marca blanca. Ya hemos dicho los productos que ofertaremos, e intentaremos que algunos de ellos sean marca blanca.

Por último, somos un modelo de negocio impulsado por el valor ya que nuestro fin último la satisfacción del cliente. Es decir, nosotros queremos que la calidad de nuestro producto sea la mejor posible, y en ocasiones,

poder hacer productos personalizados para nuestros clientes.