



Tu mejor venta de productos electrónicos

Tu mejor venta de productos electrónicos



PROPOSICIÓN DE VALOR



¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Resolvemos problemas electrónicos, averías, reparaciones, venta de móviles, ordenadores, relojes inteligentes...Cualquier problema relacionado con la informática.

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

Lo que nos hace diferente de las competencias es nuestra actitud emprendedora, aplicar los conocimientos que hemos adquirido, el buen trato con el cliente, la rapidez a la hora de entregar el producto y ante todo nuestra profesionalidad.

Uno de nuestros objetivos como empresa es que la gente nos reconozca como empresa que cumple perfectamente con sus objetivos , que al ver nuestro logo, piensen automáticamente en nuestro excelente servicio.



SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

¿Quién es tu cliente? 

Cualquier tipo de usuario , ya que nuestros servicios están adaptados a toda clase de clientes. No existe un prototipo de cliente , ya que cualquiera puede tener algún problema tecnológico, o comprar un móvil u ordenador.

Los problemas tecnológicos son bastante comunes en nuestro día a día y sabemos a la perfección lo que supone por ejemplo, no poder trabajar con tu Ipad ya que la pantalla está rota. Así que nosotros nos encargamos de que tengas tu Ipad lo antes posible

¿Cuáles son las características de estos clientes? 

Normalmente suele ser gente joven ,entre 14-40, también tenemos clientes mayores de entre 60-70, personas que demandan productos más sencillos , que pueden cumplir las funciones básicas.

Como ya hemos dicho, a todo el mundo le puede surgir un problema electrónico.



SOCIEDADES CLAVE



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

Nuestros principales socios y proveedores son las marcas de los productos, somos una empresa que entre su servicios se encuentra la venta de aparatos eléctricos. Nos encargamos de pedir directamente de fábrica los productos que vendemos a nuestros clientes, por lo que nuestros precios siempre son inferiores a los de la competencia.

¿Por qué son importantes para nosotros?

Nuestros proveedores son importantes , ya que sin ellos, tendríamos que recurrir a intermediarios , por lo que nuestros productos serían más caros. Tratamos directamente con la fábrica de la marca , por o que nuestros productos son de la mejor calidad y con garantía.



FUENTES DE INGRESO



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

En cuanto a las reparaciones de algún tipo de producto electrónico, depende siempre de lo que se tenga que reparar, el precio ronda entre los 40 y 200 euros, siempre dependiendo de el tipo de reparación , y en cuanto al método de pago se puede en tarjeta y en efectivo.

En el apartado de compra de aparatos, siempre disponemos de los últimos modelos de cada dispositivo electrónicos.



PRECIO: 1155,00 €
CAPACIDAD: 128 GB



PRECIO: 1200,00 €
CAPACIDAD: 156 GB



CANALES



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

En cuanto a los canales de comunicación vamos a usar las redes sociales y diferentes tipos de propaganda que repartiremos por la calle y dejaremos en los buzones de las casas. En cuanto a los canales de distribución será en nuestra propia tienda física y en caso de clientes que no puedan facilitarnos el dispositivo lo podría enviar por correo, lo mismo sucede con nuestros canales de venta ya que principalmente va a ser una tienda física y en caso de querer comprar cualquier producto será en nuestra tienda online.



@firulaiscompany



@firulaiscompany



@firulaiscompany



www.firulaiscompany.com



RELACIONES CON LOS CLIENTES



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

Nuestra idea es atraer clientes mediante publicidad en las redes sociales y publicidad tradicional , como carteles en los buzones, en eventos de informática poner un puesto...

Para promocionar nuestra empresa , haremos colaboraciones con influencers, ellos son promocionan y nosotros cambio les entregamos un producto.

Estos influencers serán del ámbito de la tecnología , ya que su público es muy parecido al nuestro.



RECURSOS CLAVE



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

Lo que necesitamos para que nuestro proyecto funcione es gente especializada en reparaciones electrónicos y que sepan lo que hacen, para que los clientes vean que en nuestra empresa, pueden dejar sus aparatos estropeados y nosotros se lo devolvemos en perfecto estado.

Nuestros clientes pueden tener total tranquilidad em cuanto a sus dispositivos , ya que tenemos toda nuestra atención en ellos. En caso de que le ocurra algo al dispositivo , los arreglos corren de la cuenta de la empresa.



ACTIVIDADES CLAVE



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

Las cosas más importantes que debemos hacer para que nuestro proyecto son las siguientes:

En primer lugar, la producción que se basa en tener profesionales reparando dispositivos que los clientes nos den para repararlos. También disponemos de una persona que dirija la página web donde se vendan dispositivos como ordenadores, móviles...

En segundo lugar, la solución de problemas. Los dispositivos que necesiten mantenimiento se quedarán en el taller de la tienda para posteriormente ser arreglados. Siempre que visite nuestra tienda tendrá atención en todo momento y el cliente será asesorado y recomendado por nuestros mejores profesionales.



ESTRUCTURA DE COSTES



¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Los costes más importantes en nuestro proyecto son las compras para las reparaciones de cualquier tipo, con esto nos referimos a : pantallas, baterías, lentes para cámaras... Otro tipo de costes es el de los empleados, es decir, sus salarios, etc.

También gastos variables como la luz, agua...

