

## 1. PIEZA: PROPUESTA DE VALOR

### OUTLET DE ROPA DE ALTA GAMA A BAJO COSTE, EN VITORIA - GASTEIZ

Nuestro objetivo es crear una empresa, ofreciendo un outlet con ropa de alta gama, a precios adaptables económicamente a las personas de Vitoria- Gasteiz.

El problema que resolvemos es que sea **asequible** todas las marcas caras para todas las personas. Nuestra principal diferencia, que nos ayuda a resaltar entre otras empresas, es ofrecer al mercado ropa de bajo coste y de **buena calidad**.



Para hacer que nuestros clientes se sientan satisfechos con una compra de nuestro outlet, se les ofrece el pago a plazos de todos los productos, es decir una financiación para ayudar a todos nuestros clientes económicamente (**la facilidad para pagar**).

Por nuestra variedad de marcas a bajo coste, ofrecemos productos de alta gama a bajo coste, con una apertura continua durante todo el año. Una de nuestras principales características, es **la adaptación**, nuestros clientes se pueden adaptar a los precios que les ofrecemos.

## 2. SEGMENTO DE MERCADO ¿ A QUIÉN ?

El valor está creado para las personas que le gusta la moda y que tengan poco poder adquisitivo.

Todos nuestros clientes serán importantes, resaltando sobre todo a las personas adolescentes, debido al gusto que tienen hacia la moda, nuestros primeros clientes serán nuestros familiares.

### CRITERIOS A LA HORA DE SEGMENTAR

Para personas que no puedan permitirse, ropa cara de alta gama. 40%
Para personas aficionadas a la ropa de alta gama. 40%
Para coleccionistas 20%

La distribución que vamos a seguir teniendo en cuenta el gráfico será:

Personas que no se lo pueden permitir, en la época de rebajas y descuentos para facilitar la compra. Aficionados para la ropa serán todos los productos a cualquier precio.

Coleccionistas de productos exclusivos o difíciles de encontrar en cualquier tienda.

La distribución de los productos irán a función de cada sexo (masculino o femenino o unisex) y también en función de ir arreglado o más de deporte al igual que las zapatillas.

## 3. PIEZA SOCIEDADES CLAVE

Los principales socios y proveedores que necesitamos para que nuestro proyecto funcione, es necesaria la cooperación, o acuerdos, junto a otras empresas.

Nuestra empresa establecerá alianzas con otras empresas, para encontrar o lograr los productos de nuestro interés.

- La cooperación con otras empresas como con, chanel, gucci, nike, adidas, versace...

Estas empresas son muy importantes, porque nos ofrecen productos que son de nuestro interés.

Nuestra asociación nos permitirá ofrecer una colección exclusiva que solo se ofrecerá en nuestro outlet.

Nuestra relación entre comprador-vendedor sería ofrecerle la adquisición de sus intereses.

### **Nuestras funciones serán:**

- Relacionarnos con otras empresas, para que nos ofrezcan productos que son de nuestro interés, para poder venderlos.
- Contactar con los clientes para informarles de los nuevos productos que introducimos en nuestro negocio para exponerlos a la venta.
- Atender y orientar a los clientes para cubrir sus necesidades e intereses.

#### 4. PIEZA: LOS INGRESOS

La fuente de ingresos:

- La venta de activos, es decir, la venta de ganancias que se obtienen debido a los productos, servicios o mercancía que maneja nuestra empresa.
- La publicidad: Contactaremos con diferentes empresas, de las cuales nos venden los productos de nuestro interés. Les haremos publicidad, y nos pagaran por ello.

Tipo de precios:

- Nuestros precios serán dinámicos: Se modificarán, según las ganancias que recibamos de parte de la empresa, es decir, si vemos que hay mucha venta, no se modificarán, en cambio si vemos que no hay ganancias, haremos descuentos u ofertas para llamar la atención de las personas.
- Dentro de este margen, encontramos, la gerencia del margen, por ejemplo: nuestros clientes podrán hacer reservas de prendas de su interés y a la hora de comprarlo, realizar el pago.

Pago:

- Serán de pago único, es decir, a la hora de llevarse el producto, se realizará el pago.

El dinero que aportamos:

- Se solicitará un préstamo para la iniciación del negocio tanto como para alquiler del local, como para el de los productos que vamos a comprar.
- Creación de una cuenta bancaria conjunta, para reunir todo el dinero que aportamos y ganaremos.



## PIEZA 5. CANALES DE COMUNICACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y VENTA

CANALES PROPIOS: Llegaremos a nuestros clientes, creando nuestra propia red, para conocer nuestra ubicación y promocionar nuestros servicios y productos.

- Creación de un catálogo que entregaremos en las diferentes urbanizaciones de Vitoria, para que la gente sepa qué productos ofrecemos.



- Los canales de comunicación (redes sociales)
- Los canales de distribución: (Por correo mediante empresas de transporte)
- los canales de venta: El establecimiento( tienda), y online.

## PIEZA 6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Fidelización y dudas

- Fidelizaremos a nuestros clientes con bonos descuentos por compras superiores a 70\$ y podrán resolver sus dudas a través de las redes sociales
1. Asistencia personal
    - Para mantener el contacto con nuestros clientes, elegiremos un representante, que se encargará de comunicarse con el cliente. El cliente, tendrá la oportunidad de contactar con nosotras, por distintos medios de comunicación, por ejemplo: correo electrónico, llamadas telefónicas y redes sociales.
  2. Asistencia personal exclusiva
    - Elegiremos a un representante ( siempre el mismo ), que estará acompañando al cliente, durante su compra para aconsejarle y ayudarlo en sus decisiones. Cuando el cliente, quiera contactar con nosotros, se realizará mediante atención telefónica.
  3. Autoservicio
    - Ofreceremos un apartado en nuestra tienda online con las preguntas más frecuentes, hechos por nuestros clientes para que se informen por sí mismos, y puedan resolver sus dudas.
  4. Servicios automatizados



- La relación que obtendremos con el cliente está ligada a la inteligencia artificial de empresas. Ofreceremos un chatbot, para ayudar y orientar a nuestros clientes según las necesidades que presenten.
5. Creación colectiva
- Contactar con personas con muchos seguidores en redes sociales, y enviarles ropa de regalo, para que a través de sus publicaciones o videos, nos demos a conocer.

## PIEZA 7. RECURSOS CLAVE

- Recursos financieros: Nuestros recursos financieros serán, la cantidad de dinero que nos van a prestar, para poder sacar el negocio adelante, y poder obtener los productos, es decir comprarlos, para poder ponerlos a la venta.
- Recursos humanos e intelectuales: Nuestras capacidades, habilidades, formaciones y estudios. Serán las características que tendremos en cuenta.
- Recursos físicos: El local, los dispositivos informáticos (por ejemplo: ordenadores) y los productos ( la ropa )que estarán a la disposición de los clientes.

## PIEZA 8. ACTIVIDADES CLAVE

- Darnos a conocer mediante las redes sociales a través de personas influyentes.
- Ofrecer a los clientes promociones y ofertas para obtener más ganancias extras en el negocio.
- Proporcionar colecciones exclusivas a nuestros clientes con otras marcas.
- Enseñar nuestras ofertas por redes sociales, para captar la atención de las personas.
- Realizar sorteos, y ofrecer regalos a los seguidores de redes sociales que estén interesados en hacer una compra por parte nuestro negocio.

## PIEZA 9. ESTRUCTURA DE COSTES

COSTES FIJOS	COSTES VARIABLES
Alquiler del local	Luz
Sueldos	Agua
Internet	Compra de productos (incluido transporte)
Compra de productos	Decoración
Patrocinadores	Dispositivos electrónicos

Seguro del local y trabajadores	Dietas