

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿Qué necesidad o problema resolvisteis?

Resolvemos el problema de la violencia que ocurre diariamente y no somos conscientes de ella, nuestro producto está destinado para la gente que tiene algún tipo de peligro y pueda resolverlo para sentirse seguro y vivir una vida tranquila.

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

Lo que está dispuesto a pagarnos son nuestros envíos gratuitos en 24 horas y nuestro gran stock de todo tipos de relojes por rango de precio.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

¿Quién es tu cliente?

Nuestra clientela está dirigida a todo tipo de personas a partir de los 5 años ya que nuestro producto no tiene ningún tipo de complicación y es muy resistente, es decir, no se rompe con facilidad.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nuestros clientes son las personas que reciben agresiones de cualquier tipo y quieren pararla con este reloj.

SOCIEDADES CLAVE

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

Nuestros socios y proveedores principales serán aquellos cuales nos aporten el capital físico para crear nuestro reloj, es decir materiales para crearlo.

¿Por qué son importantes para nosotros?

Porque sin ellos no conseguiríamos crear nuestro reloj y sacarlo al mercado.

FUENTES DE INGRESOS

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

Nuestro producto básico costará en torno a 100€ más IVA para la gente que no pueda pagarlo al instante y hay una opción para pagar 20 € al mes durante 5 meses.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

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

Nuestro producto se va a poder encontrar en nuestra página online de internet, no tendremos una tienda para así ahorrarnos su costo.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos creer?

Para atraer a nuevos clientes vamos a hacer muestras de nuestro producto para que puedan confiar en él, también hemos pensado en hacer descuentos con los que atraeremos una parte de clientes y mantendremos los que más confíen en nosotros

RECURSOS CLAVE

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

Para que nuestro proyecto funcione, necesitamos que nuestros proveedores estén bien preceder a cualquier reunión de inicio con el cliente, con una reunión de equipo. Es uno de los elementos más importantes para elaborar nuestro proyecto: esto ayuda a que participen y colaboren temprano en el proyecto.

ACTIVIDADES CLAVE

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

Las cosas más importantes serían que el producto fuese innovador, que tenga un uso fácil y sencillo para todo el público, que tenga un precio aceptable y que cumpla con las características de un reloj.

ESTRUCTURAS DE COSTE

¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Las estructuras del coste serían de 5000 € porque venderíamos 50 relojes en el primer mes a 100 € la unidad.