

# PROYECTO EMPRESA - WAGYK

Nuestro producto sigue una nueva forma de generar energía eléctrica totalmente innovadora, segura, disponible para cualquier tipo de público, fácil de usar y a un precio asequible. Nos dirigimos a un público muy amplio, ya que la mayoría de la sociedad está ligada al consumo de móviles y, por tanto, de su batería. Por eso, definimos nuestro tipo de clientela como un MERCADO MASIVO. Después, las sociedades que vamos a establecer van a ser, únicamente y solo por el momento, NEUTRALES y de COMPRADOR-PROVEEDOR con empresas proveedoras de materiales o de mensajería. Nuestro producto va a estar clasificado en un precio fijo (no variable) por medio de pago único, ya que nos dedicamos a la VENTA DE ACTIVOS y que, por el momento, solo tenemos un artículo fabricado. También, necesitamos llegar a la gente; ya sea a través de redes sociales o de tiendas físicas. Es por eso por lo que nos centramos en un canal abierto con disponibilidades físicas (tiendas) o a través de Internet (página web). Nuestra empresa posee un amplio rango de relaciones con nuestros clientes: relación directa, relación AUTOMATIZADA y CO-CREACIÓN. El cliente podrá tener una relación cara a cara con uno de nuestros trabajadores o podrá adquirir el producto deseado desde nuestra página web. Además, les damos la opción de aportar valor a nuestra empresa por medio de reseñas en la página web.

También, tenemos una gran variedad de recursos clave esenciales para nuestra empresa: recursos FÍSICOS (materiales, maquinaria, trabajadores...), HUMANOS (conocimientos acerca del funcionamiento de la empresa), INTELECTUALES (patente y derechos de autor) y FINANCIEROS (líneas de crédito exclusivas para la compra de recursos clave físicos). Después, vienen ligadas Las actividades clave pensadas para obtener más ingresos y poder relacionarnos con clientes potenciales. Consisten en una mezcla de tres sistemas: la producción de nuestro producto, la solución de problemas que pueden tener los clientes y la actividad en las redes sociales. Y, finalmente, nuestra estructura de costes se basa, principalmente, en nuestros tipos de gastos que realizamos en función de factores como lo son los recursos, actividades y sociedades clave que establezcamos. Aparte, nuestro modelo de negocio se basará en el valor de nuestro producto: es decir, en la calidad que le ofrezcamos a los clientes.

