



PROPUESTA DE VALOR

❖ **Quiénes somos**

Maxwatch, es una empresa se dedica a la fabricación y distribución de relojes inspirada en la combinación y personalización de relojes de convencionales clásicos y digitales.

Nuestra empresa surgió de una idea innovadora de un grupo de jóvenes emprendedores apasionados de los relojes clásicos y relojería en general. Buscábamos crear una marca de relojes que fuese innovadora y diferenciadora en el sector.

Nuestra pasión por el mundo de los relojes se inicia como idea en al año 2021, proyecto que nace con esperanzas y mucha ilusión, una ilusión propia de una generación que ve en un reloj un elemento diferenciador, ve un complemento de su personalidad, un sello personal y característico de la persona que lo luce.

❖ **Presentación del producto**

Un reloj *Maxwatch*, combina las características y elementos de un reloj digital inteligente y a la vez la elegancia y lo clásico de un reloj convencional de pulsera.

Los relojes *Maxwatch* son relojes modernos y futuristas, elegancia y minimalismo todo en conjunto marcan la fisonomía de la firma *Maxwatch*. Nuestra idea de negocio es un fruto de un equipo introducido en el sector de la relojería y bisutería, y de un sueño, ofrecer unos relojes fantásticos a nuestros clientes.

❖ **Cartera de productos**

Maxwatch, son relojes sofisticados combinando de manera perfecta las funcionalidades de los relojes digitales con la elegancia de un reloj convencional.

En la imagen siguiente podemos ver los tipos de esferas que tienen los relojes Maxwatch.



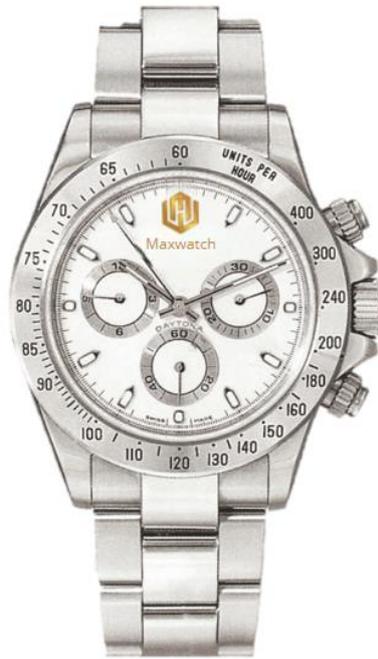
En esta otra imagen vemos las correas que puedes elegir en los relojes de nuestra marca.



Además, ofrecemos esferas de diferentes colores a elegir entre nuestros clientes.



Así sería un prototipo de nuestro reloj Maxwatch en su apariencia principal de estilo convencional.



Y decimos que en apariencia principal, porque este reloj es totalmente innovador, ya que con apretar una de sus manecillas que incorpora (en este caso la del medio), se cambia a una pantalla digital para ofrecer muchas cosas más.



Funciones modo digital

- Llamadas y SMS

Sincronice sus contactos de uso frecuente en su teléfono móvil

Equipado con un altavoz, ahora haga sus llamadas manos libres a través de bluetooth.

Responde tus llamadas telefónicas con un solo clic.

Realice llamadas marcando números rápidamente.

- Seguimiento personalizado de su salud

Frecuencia cardiaca.

Seguimiento del sueño.

El Maxwatch digital puede reconocer con precisión su postura de ejercicio, capturar cada segundo de cambio de frecuencia cardíaca y puede bloquear los datos del ejercicio en tiempo real.

- GPS integrado y muchas otras características

Activa el GPS mientras corres, caminas o andas en bicicleta al aire libre y emprende una aventura. Se realiza un seguimiento de su actividad y rendimiento y se informa directamente a la aplicación. Compara tus sesiones y mejora tu rendimiento.

- Resistencia al agua IP67

Diseñado para soportar todas tus actividades acuáticas y náuticas gracias a su sistema IP67.

Y más características:

- Calculadora.
- Consulta la previsión meteorológica en tiempo real.
- Controla tu música.
- Controle su ingesta de calorías.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Factores

- Estilo de Vida Alto.
- Hábitos de compra en productos con valor de marca exclusiva.
- Sensibilidad hacia el gusto de productos con individualismo.
- Accesibilidad a puntos de distribución exclusivos.
- Consumismo por clientes dominantes, planificadores y confiados.
- Factor político (Círculo Social) Perteneciente.
- Factor Climático: El producto cuenta con una distribución en climas distintos, debido a su calidad este producto puede ser utilizado en todos los tipos de clima.

Perfil Socioeconómico

- Rango de edad: 45-75
- Nivel Socioeconómico.
- Sexo: Masculino y Femenino.
- Empresario Líder.
- Poder adquisitivo de \$100,000 (1,500 salarios mínimos área geográfica A)
- Exclusividad.
- Distinción.
- Reconocimiento.
- Pertenecer a un selecto grupo.
- Individualidad.
- Estatus.
- Elegancia.
- Formalidad.

Perfil por personalidad

- Gusto por la distinción.
- Gusto por productos con individualidad.
- Parte de grupos de alta sociedad.
- Gusto por la política.
- Experimentados.

SOCIEDADES CLAVE

Proveedores

La red de proveedores de *Maxwatch* te ofrece una gran variedad de relojes, relaciones más sólidas con los proveedores y un proceso de integración más rápido.

Nuestros proveedores gestionan catálogos e integraciones de sistemas para ofrecer un mercado integral con más opciones de compra y pago.

Queremos tener nuestras tiendas en establecimientos con prestigio como en el centro comercial del Corte Inglés, encontraremos la Boutique, donde se pueden descubrir algunos de nuestros prestigiosos relojes *Maxwatch*.

Socios

Desde *Maxwatch* trabajaremos para concretar acuerdos como socios comerciales con eventos o equipos deportivos de la provincia de Salamanca, para empezar y aspiraremos en un futuro cercano a más.

Nos gustaría seguir el ejemplo de grandes empresas de relojería, siempre dándole nuestro toque innovado y poder contar con socios comerciales para que participemos juntos en eventos deportivos como promoción de nuestros relojes, como hace la empresa suiza Rolex en el torneo "Roland Garros" de tenis.

FUENTES DE INGRESOS

Público objetivo

Nuestra idea, la estamos enfocando a personas con un alto nivel adquisitivo, debido a la utilización de materiales exclusivos en su elaboración y de la alta tecnología que llevará en su interior.

Precio de venta del producto

Según nuestra investigación hemos aproximado a un mínimo de unos 500€ por unidad, la cual puede verse aumentado por diferentes factores como la utilización de materiales más exóticos o la utilización de piedras preciosas, según prefiera el cliente, dada el nivel de personalización que ofrecemos.

Creemos que la forma en que nos comportamos es tan importante para el éxito de *MaxWatch* como para la fabricación de los mejores productos del mundo.

CANALES

Redes sociales

Dispondremos de las redes sociales de Instagram, Twitter y Facebook.

Así daremos cobertura a cuantas más personas mejor, ofreciendo campañas publicitarias propias, adecuándose a cada red social, pero siempre centrándonos en personas de alto nivel adquisitivo.

Publicidad

Nuestra idea es realizar campañas publicitarias con famosos con gran renombre, tanto deportistas como cantantes o divulgadores.

También planteamos la idea de patrocinar eventos o/y equipos deportivos.

La marca de *Maxwatch* la queremos enfocar en la búsqueda de la excelencia perpetua, que la marca logre seducir al gran público, desde grandes figuras del deporte, la exploración y las artes.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Cientes

En *Maxwatch* llevamos a cabo actualizaciones constantes de nuestros productos para garantizar que sean efectivos. Nuestras políticas y nuestra capacitación para reflejar las tendencias emergentes nos harán una empresa que los clientes desearán tener en su posesión.

Tenemos la idea de tener clientes que sean fieles a la marca, que coleccionen nuestros productos, por lo diferentes que son con respecto a la competencia y por el prestigio que nuestra empresa tendrá en la sociedad.

Elementos internos de la empresa

Nuestros empleados se sentirán cómodos con lo que queremos representar como marca, para poder transmitir buen trato y educación a nuestros principales clientes.

Confiamos en nuestro producto para tener la capacidad de tener clientes fieles a nuestra filosofía de empresa.

Emplearemos el uso de elementos llamativos para llamar la atención de nuestros futuros clientes.

RECURSOS CLAVE

En este apartado examinaremos los principales activos necesarios para que funcione nuestro modelo de negocio. Pueden ser los siguientes:

Recursos físicos:

Son nuestra nave, la maquinaria, las oficinas que tenemos en la provincia de Salamanca, nuestros vehículos de los trabajadores y los vehículos de reparto, etc.

Recursos intelectuales:

Son las listas de clientes, las listas de empleados, bases de datos, programas informáticos creado por nuestra empresa para desarrollar los relojes y las correas, etc.

Recursos humanos:

Es nuestro departamento donde se gestiona, el reclutamiento, la selección, la contratación y la formación de nuestros trabajadores, también gestiona las nóminas y despidos de la empresa.

Recursos financieros:

Autoevaluación del negocio y nuestros recursos financieros:

Nuestra empresa dependemos del capital social y nos dedicamos a la venta de un único tipo de producto. Aunque al principio tuvimos que recurrir a préstamos de entidades financieras.

ACTIVIDADES CLAVE

Nuestra empresa para atraer clientes suele hacer muchas ofertas, promociones, regalos, etc.

Promociones:

- Una de las promociones que tenemos es, por la de un reloj con un valor por encima de los 600 euros regalamos una correa para salir a correr.
- Otra promoción que tenemos es, por hacerte cliente de nuestra empresa te devolvemos el 20% del dinero que cueste el reloj, en todos los relojes de nuestra empresa.

Ofertas:

Nuestra empresa tiene muchas ofertas al año, aquí explicaremos alguna de ellas:

- Black friday: (día 25 de noviembre) en el black friday tenemos unas ofertas increíbles, nuestros relojes están rebajas desde un 10% a un 20% de descuento, dependiendo del modelo del reloj, la correa, etc.
- Las rebajas de enero: (del día 7 de enero al día 28 de febrero) en estas rebajas ponemos una gran variedad de relojes nuevos con un descuento del 10% y del 20%. En relojes de la temporada anterior tenemos un descuento del 30%

Regalos:

Con la compra de cualquier reloj te regalamos una caja especial para guardar el reloj y un kit de limpieza para limpiar los relojes sin dañarlos.

ESTRUCTURA DE COSTES

En este apartado veremos los costes que implica sacar adelante un modelo de negocios.

Costes fijos:

Los costes fijos de nuestra empresa son el alquiler de la nave donde fabricamos los relojes, la luz, las máquinas de fabricación, los salarios de los trabajadores y por último los seguros.

Costes variables:

- **Materias primas:** Cuantos más relojes fabricamos más materias primas tenemos que comprar, por lo tanto, más costes.

- **Embalajes y empaques:** Cuantos más relojes vendemos más embalajes tenemos que comprar.

- **Mano de obra por necesidad de producción:** Cuantos más relojes vendemos más personas necesitamos contratar para fabricar más.