

# INTERWALAP

STARTINNOVA



**SERGIO GARCÍA  
MARCOS LAGUÍA  
SANDRA DE HARO  
ALEJANDRO ALBORS**

**PASO 1:** Coordinador del grupo Interwalap Alejandro Albors.

**PASO 2:** La idea principal de la empresa es proporcionar todo tipo de objetos herramientas, mobiliario, etc, todo de segunda mano, con unas condiciones mínimas de calidad del producto.

**PASO 3:** Este es el borrador del proyecto para el Proyecto Final.

## **1. SEGMENTOS DE CLIENTE**

- Para todas las personas que quieran comprar en el extranjero.
- Nuestro público objetivo suele vender entre los 18 y 40 años.
- Al ser una empresa que obtiene beneficios individualmente todos nuestros clientes van a tener el valor según su volumen de compra.
- Están dispuestos a pagar por la oferta ya sea por la exclusividad del producto o la reducción de su coste.

## **2. PROPUESTA DE VALOR**

- A diferencia de nuestra competencia nuestro mercado es mayor.
- Ayudamos facilitando la compra-venta de productos al extranjero.
- Exclusividad y reducción de costes.
- Visibilidad, rapidez, confianza, buena imagen.

## **3. PROPUESTA DE VALOR**

- El coste del producto + Gastos de transporte + Gastos de gestión.
- Seguridad en la compra. Rapidez a pesar de la asistencia. Facilidad en la compra.

## **4. CANALES**

- Utilizamos plataformas para darnos a conocer como las redes sociales, anuncios en televisión y radio.
- La vida online es la más cómoda a la hora de la compra-venta.

- Podemos resolver dudas online y telefónicamente dentro del horario de la empresa.

## **5. FUENTES DE INGRESOS**

- Los clientes pagan porque confían en la empresa ya que su entorno lo respalda.
- Siempre que sea más barato en nuestra empresa y se cumplan las condiciones de calidad, el cliente pagará lo que la empresa estipule.

## **6. RECURSOS CLAVE**

- Ordenadores , servidores y una gran página web.
- Al principio, como toda empresa, todo es inversión hasta comenzar a ganar dinero.

## **7. ACTIVIDADES PRINCIPALES**

- Somos una empresa que nuestra “Actividad Clave” es la compra-venta online rápida y segura.
- Nuestra propuesta de valor es crear una plataforma online donde cada persona puede comprar o vender de forma segura, rápida y de la forma más sencilla posible.
- Creamos filtros personalizados para que el cliente encuentre su producto ideal.

## **8. ALIANZAS CLAVE**

- Quien nos cree y ayude con el mantenimiento de la página web y las empresas transportistas.
- Nuestros proveedores clave son HP, Ofisan.
- Empresas Financieras Colaboradoras, Wester Union (Transacciones), Google Analytics - (Clicks) y Moneycorp.
- Nos hacen una tarea esencial;
  - En el caso de la web para coordinar las compras.

- En el caso de los transportistas para recibir el objeto.

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

- Costes de personal a cargo de los servidores y su mantenimiento.
- Uno de los recursos clave más caros serían los ordenadores.
- El transporte de los productos sería una de las actividades más caras, ya que algunos productos se envían de un continente a otro.

## VALORES

CONFIANZA  
COMODIDAD  
COMPROMISO

SEGURIDAD  
COBERTURA

RAPIDEZ  
PUNTUALIDAD

PASO 4: Este es nuestro Proyecto Final.

