

Proyecto Startinnova Grupo 5



Sara González Hernández
Nerea del Collado González
Rocío Redondo Pérez
Raquel Gómez Villar

1º Proposición de valor

- ▶ Como novedad, diseñamos las zapatillas de nuestros clientes, como ellos deseen, ajustado a cada cliente y a cada presupuesto.
- ▶ Crearemos nuestra propia marca, siendo así exclusiva y que se pueda asociar la marca con nuestra tienda.
- ▶ Nuestros productos van a estar tanto online como en tienda, que a su vez estarán de diferentes colores y modelos, para que cada cliente pueda comprar el producto ajustado a su gusto.
- ▶ El precio de los productos tendrá similitudes entre ellos y habrá algún producto que sea más caro. Tendrán 2 meses de garantía, si están en mal estado te las cambiamos por unas totalmente nuevas y un cheque regalo, que tendrá el valor del precio del producto adquirido.
- ▶ Nuestros productos estarán disponibles para todo tipo de clientes.
- ▶ Tendremos zapatillas con cordón y con velcro que a la hora de poner son más fáciles, cómodas.

2º Segmentación del mercado

- ▶ Nuestro público objetivo es gente de entre 12-35 años, cuyas características son:
- ▶ Publico que se encuentra en la ciudad, pero contamos también con gente del exterior.
- ▶ Va dirigido tanto al público femenino y masculino.
- ▶ El tipo de gente que nos compra es de clase media-alta.
- ▶ El gusto por la ropa urbana.
- ▶ Necesidad zapatillas.
- ▶ Exclusividad personalizada de zapatillas



3º Sociedades clave

- ▶ Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.
- ▶ Nos hemos aliado con varias marcas para poder vender fundas de móviles con su logotipo, así ellos venden en nuestro establecimiento y los promocionamos.
- ▶ Alianzas estratégicas entre competidores.
- ▶ Nos aliaremos con snipes para realizar una colaboración y todo el beneficio que saquemos ira destinado a una causa benéfica que elegiremos entre las dos marcas.
- ▶ Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios o joint ventures.
- ▶ Relaciones comprador-vendedor.
- ▶ CDM comercial de moda, es especialista en la distribución y venta mayorista de productos textiles, hemos contactado con ellos para que sean nuestros proveedores debido a su experiencia en el sector.
- ▶ Para las zapatillas contactaremos con la marca propia, para que ellos sean nuestros proveedores.

4º Fuentes de ingresos

- ▶ Precios fijos: tenemos estipulado un precio fijo a nuestros productos ya que hemos estudiado el beneficio que tendríamos a partir de ellos, excepto en ocasiones puntuales o de temporada, ya que los precios varían.
- ▶ El precio dependiente en nuestra tienda va a depender del material textil de la ropa, si es de algodón o de poliéster será más caro que otro producto.
- ▶ El precio dependiente del volumen: encargamos nuestros productos en grandes cantidades para poder así obtener un pequeño beneficio a la hora de la compra.
- ▶ Precios dinámicos: los precios que variarán serán la luz, el agua.
- ▶ El mercado de tiempo real: si se hace alguna colaboración deseada, subiremos los precios debido a la alta demanda que habrá y la gente comprará se suba el precio o no.



5º Canales

- ▶ Para territorio nacional contrataremos una empresa para que transporte los pedidos a otros sitios del país, en la ciudad tendremos nuestras propias furgonetas.
- ▶ En el canal directo tendremos nuestra página web que es muy importante ya que mucha información sobre nuestra empresa aparece ahí y sobre cómo ponerse en contacto en caso de que haya algún problema con los pedidos que se realicen en la web o que simplemente tengan alguna consulta sobre algo.
- ▶ En el canal indirecto utilizaremos la tienda física que es una fuente de ingresos muy importante que complementa a su vez a la página web que tenemos.
- ▶ En la tienda física venderemos productos y se encontrará también el servicio técnico de las zapatillas, la recogida de los pedidos que se realicen en la web pueden ser recogidas en la tienda o en casa.
- ▶ Cuando se realiza la compra online te da la opción de recoger en tienda o servicio a domicilio.



6º Relaciones con los clientes

- ▶ La relación personal se adquiere en la tienda física y la automatizada se adquiere a través de la página web, para que también nuestros clientes puedan adquirir nuestros productos sin tener que realizar desplazamientos.
- ▶ La captación de clientes, queremos captar a través de la página web a nuevos clientes fuera de la ciudad. Una vez tengamos captados los clientes, los fidelizaremos a través de publicidad, mensajes, correos electrónicos, etc.



7º Recursos clave

- ▶ Contaremos con nuestros propios vehículos para transportar los productos en salamanca, y para fuera de la ciudad tenemos contratada una empresa especialista en transporte de mercancías. En la tienda física tendremos una máquina capaz de diseñar al gusto del consumidor sus zapatillas ideales.
- ▶ Al ser una tienda nueva al cliente le costara entrar a ella y comprar, debido a que no sea conocida nuestra marca.
- ▶ Tenemos los títulos de actividades comerciales y contamos con alguna idea de negocio y aparte de esto hemos hecho varios cursos de formación para montar una empresa, sin embargo, no contamos con mucha experiencia en el sector.
- ▶ Toda la gente que contratemos para trabajar en nuestra tienda, les daremos cursos gratuitos de formación.
- ▶ Nuestro recurso clave será que, en la externalización, nuestros productos que necesiten mantenimiento y reparación los llevaremos a empresas que sean especialistas ya que solo se dedicarían a eso.
- ▶ Al tener una buena segmentación sabemos cuánto tenemos y con cuanto disponemos para atender al segmento que nos vamos a dirigir.
- ▶ Nuestra posibilidad de mejora seria que, en nuestra página web, podemos añadir nuevo contenido y que la pagina cargue a la primera y no tener que refrescar un par de veces.
- ▶ La sostenibilidad de nuestra empresa seria que los clientes lleven bolsas de 2-3 kilos de ropa y llevar los pares de zapatillas de uno en uno, para que al pesarlo con las bolsas de ropa les demos o un descuento o un cheque regalo para gastarlo en la tienda y con las zapatillas, si compran unas de la misma marca a las que van a llevar a la tienda, les daremos un porcentaje más alto de dinero que si compran otras de otra marca.

8º Actividades clave

- ▶ Actividades externalizables: si las zapatillas están rotas o están en bastante mal estado, no disponemos de los conocimientos necesarios para realizar esa tarea porque nosotros solo sabemos realizar lo básico que sería la limpieza de las zapatillas, cambiar los cordones.
- ▶ Pero al no saber reparar las que se encuentran en peor estado contrataremos a una empresa que esté especializada en esta tarea.
- ▶ Para la entrega de productos a domicilio en Salamanca será con furgonetas propias pero para otros lugares a nivel nacional se contratará una empresa.
- ▶ Actividades no externalizables: nosotras realizaremos el mantenimiento básico tal como se indicaba en el apartado anterior y la limpieza del local lo realizaremos nosotras mismas o los empleados que contratemos.
- ▶ El mantenimiento de la página web lo realizaremos nosotros al igual que las promociones que se realicen en la página web.
- ▶ El programa de gestión ha sido desarrollado por nosotras mismas.
- ▶ Si hay algún producto que viene con un defecto lo resolvemos nosotros, informando a la empresa responsable del incidente.

9º Estructura de costes

- ▶ Nuestro modelo de negocio se basa en un modelo que se basa en por el impulso sobre el valor.
- ▶ Queremos que nuestra empresa tenga una buena imagen hacia las personas que compran como las personas que aun no lo hacen, porque así afianzamos la confianza.
- ▶ También gracias a esto podemos seguir mejorando y evolucionando ya que queremos ser una empresa, que la gente valore a la hora de comprar los artículos deportivos y personalización de las zapatillas.
- ▶ Básicamente que seamos su primera opción de compra, ser su tienda de referencia y además que hablen bien de nosotros a sus amigos, familiares, conocidos etc....
- ▶ Respecto a los costes fijos podríamos decir que son: el mantenimiento de la tienda, el sueldo de los empleados, el pago a las empresas dedicadas al transporte, el mantenimiento de la máquina de personalización y la página web.
- ▶ Costes variables: pedidos que realizamos de zapatillas en función de la demanda que haya, el material que hacemos para realizar el mantenimiento básico de las zapatillas.