

# STARTINNOVA

## 2021 / 2022



María Carnero / Sofía Martínez Castro / Pablo Nieto  
Álvaro Roncero / Alfonso Sagarra



Lásedoor 

 KEIS

Sistema AUTODOOR 

Seguridad y  
comodidad al  
entrar en tu  
hogar 



**¡Un millón de gracias!**

¡Tu cerradura segura, no tengas miedo a probar 😊!



## ● Canales

fases del canal:

**1. Conciencia:** ¿cómo conseguimos conciencia sobre los productos y servicios de nuestra empresa?

Publicidad en páginas web conocidas y de confianza como Facebook o Instagram y televisión para que la gente mayor que vea la tele se entere del producto y sepa que es seguro y le va a aportar algo más que una cerradura convencional.

**2. Evaluación:** ¿cómo ayudamos a nuestros clientes a evaluar la propuesta de valor de nuestra empresa?

Es la cerradura más práctica de todas, instalación fácil y cuenta con gran seguridad.

**3. Compra:** ¿cómo permitimos a nuestros clientes comprar productos y servicios específicos?

Por nuestra propia página web pueden ver los productos y servicios, y puedan solicitar el pedido en cualquier momento.

**4. Entrega:** ¿cómo llevamos la propuesta de valor a nuestros clientes?

Nuestra propuesta de valor a nuestros clientes llegará a través de publicidad en páginas web y redes sociales.

**5. Post-venta:** ¿cómo proporcionamos soporte postventa?

Si tienen algún tipo de problema con la cerradura podrían acceder a la página web o llamar a nuestro servicio técnico.

## ● Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos en cada uno de nuestros segmentos de cliente?

Nuestros segmentos de cliente: son personas de 25 a 40 años, con los que mantendremos una relación a distancia a través de las ventas por internet, y son las constructoras, con las que mantendremos una relación más estrecha pero tampoco en persona.



## ¿Cuáles hemos establecido?

A distancia y más cercanas para la venta a constructoras, ósea de más cantidades. También nos pondremos de acuerdo con nuestros socios que hacen puertas para las ofertas de instalación completa con puerta y también si contratan nuestro servicio de instalación.

## ¿Cómo están integrados con nuestro modelo de negocio?

Van adheridas a nuestro modelo de negocio, que se basa básicamente en el marketing y vender el producto online.

## ¿Cuánto cuestan?

Si se desea la instalación supondría un pequeño coste adicional, y si otra empresa compra muchas de golpe supondría un descuento en la negociación.



## ● Propuesta de valor

### ¿Qué valor entregamos al cliente?

Seguridad y comodidad

### ¿Cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudar a resolver?

No depender de las llaves a la hora de abrir puertas.

Además, gracias a KEIS, damos múltiples oportunidades, algunas de ellas:

- a **constructoras** - de incorporar nuevas, cómodas y seguras tecnologías a sus infraestructuras.
- A **propietarios y alquilados** - de mayor comodidad para entrar en casa con varias facilidades.
- A **personas mayores y familiares** - con sistemas de seguridad en caso de emergencia.

## ¿Qué paquete de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?

A todos los segmentos de clientes les ofrecemos lo mismo, una cerradura más cómoda, segura y sencilla. Está preparada y pensada para todo tipo de clientes.

## ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

Poder abrir sin llaves las puertas, no dependiendo de las llaves para abrirlas facilitando la apertura de esta a todos los grupos de personas.



---

# STARTINNOVA

## 2021 / 2022



María Carnero / Sofía Martínez Castro / Pablo Nieto  
Álvaro Roncero / Alfonso Sagarra