

1Proposición de valor

¿Qué necesidad cubre nuestro producto?

Nuestro producto ayuda a obtener información de cada alimento que consumimos, dándonos un registro de esta información y más que se encontrara dentro de nuestro teléfono, mediante una app.

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Es una innovación en el mercado de la alimentación, manejable, ligero, en si cumple las expectativas como producto original (un plato) y tiene un precio adquisitivo.

Nuestro producto no variara cuantitativamente a menos que se mejore o cree otro diferente.

Nuestro producto cualitativo es tan sencillo como un plato con un chip bluetooth integrado, el cual será acogido por diferentes aplicaciones de alimentación. Como es: myifitnesspal, myrealfood,

2Segmentación del mercado

- ¿Quién es tu cliente?

Nuestro cliente ideal seria cualquier persona que quiera mantener un control de su comida o una dieta. Específicamente gente que por fines deportivos tenga que mantener una dieta mas controlada.

Por otra parte, en el mercado hay muchos negocios que les sería bastante practico nuestro producto; dietistas, entrenadores personales, médicos, etc...

- ¿Cuáles son las características de estos clientes?

1. Entusiastas
2. Controladores
3. Previsores
4. Meticulosos
5. Saludables
6. Personas con TCA
7. Deportistas

3.Sociedades claves

- ¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

Dentro de nuestro proyecto ya somos 4 socios, uno de ellos con el cual tenemos una alianza para adquirir recursos en estos casos los chips que utilizamos.

Otro de ellos es el principal administrador de la aplicación en la cual está integrado nuestro programa, creando así una alianza para el negocio y de cara al mercado.

nuestros dos principales proveedores serian de cerámicas (para el plato)

- ¿Por qué son importantes para nosotros?

Los socios nos ayudan a dar confianza a los clientes que utilizan tanto el producto como la aplicación, ya que las aplicaciones con las que somos socios tienen cierto reconocimiento entre los clientes que buscamos.

4. Fuentes de ingresos

- ¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

El precio serian:

1. Pack 3 Platillo → 9.99€
2. Pack 3 Platundo → 12.99€
3. Pack 3 platon → 15.99€

Nuestro producto no se vende individualmente, si no que en pack de tres. Hay una variedad muy extensa de diseños, tamaños, etc...

Cobramos como pago único y al momento. A menos que se trate de una compra muy extensa.

5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

¿Como vamos a hacer para que nuestro producto llegue a nuestros clientes?

Canales de comunicación → medios por los que nuestros clientes se acercaran al producto

Utilizaremos diferentes soportes de emisor a receptor como por ejemplo promocionarnos en las páginas webs / aplicaciones como anuncio de la venta del producto.

Una buena manera de promocionarnos seria la comunicación boca a boca.

Anunciarnos por redes sociales como es tik tok, Instagram

La distribución y envío del plato a diferentes comercios , lo harán la empresas de transporte

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

- ¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Nos mantendremos activos en nuestras redes sociales, utilizaremos la web donde se podrá hacer compras al por mayor o en pequeñas cantidades, junto aun servicio de atención de clientes. Mantendríamos un servicio automatizado y simple.

7 Recursos clave

- ¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?

No se requiere de mucho esfuerzo físico, nuestro equipo destaca por los altos conocimientos financieros e inteligencia.

Recursos físicos: el lugar trabajo, los materiales, el transporte, ordenador, teléfono

Recursos intelectuales y humanos: la creatividad de Maialen, la asertividad de Iñigo, la comunicación y liderazgo de Sofía y la conocimientos de informática de Iraitz.

Recursos financieros: las aportaciones de los socios, ahorros, financiaciones y prestamos.

8 actividades clave

- ¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

Que los diferentes comercios y personas del mercado compren nuestro producto, haciéndonos así una empresa donde la clave es la realización y venta del plato.

9 estructura de costes

- ¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

- Costes fijos

Arrendamientos y canones

Nominas

Transporte de mercancías

Suministros y otros servicios

Publicidad

papeleria

- Costes variables

Compra de mercaderías

Producción del plato

Chips bluetooth

- Economías de escala
- Economías de amplitud o alcance

