

PROPOSICIÓN DE VALOR



¿Qué necesidad o problema resolvéis?

La capacidad de variar y actualizar tu repertorio musical. Nuestra aplicación permitirá a las personas estar conectadas a través de la música que escuchan.

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

Es una aplicación innovadora con la que puedes acceder a la música que escuchan otras personas. Se pueden formar grupos por afinidad musical, amistad, etc.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



¿Quién es tu cliente?

Las personas que escuchan música a través de alguna app.

Sobre todo gente joven activa en redes sociales a la que les guste compartir su música. Además, esta aplicación puede ser muy usada por influencers.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nuestros clientes potenciales son mayormente gente joven a la que le gusta probar nuevas apps especialmente musicales. Por lo tanto, nuestros clientes

se caracterizan por ser personas principalmente extrovertidas y curiosas con amplios gustos musicales.

SOCIEDADES CLAVE



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

Los proveedores serían las empresas y personas que nos proporcionan los ordenadores y programadores necesarios ,el local refrigerado dónde estarán los servidores y la empresa encargada de la seguridad informática.

Por otro lado, los inversores serían las personas que quieran invertir y formar parte de la empresa a parte de

nosotros, y algún influencer o famoso que sea representante de la marca.

FUENTES DE INGRESOS



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

Con nuestra aplicación se pueden generar ingresos mediante anuncios que se publiciten en la aplicación o promociones de cantantes/grupos y sus canciones. Además, habrá una versión gratuita y una premium.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



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

Al principio se contratarán personas influyentes en la sociedad para que publiciten en redes nuestro proyecto (captación del cliente), después, mantendremos el contacto con los clientes mediante encuestas al consumidor y atención al cliente (fidelización del cliente), y finalmente, si la empresa crece, publicitaremos la app en televisión y radio.

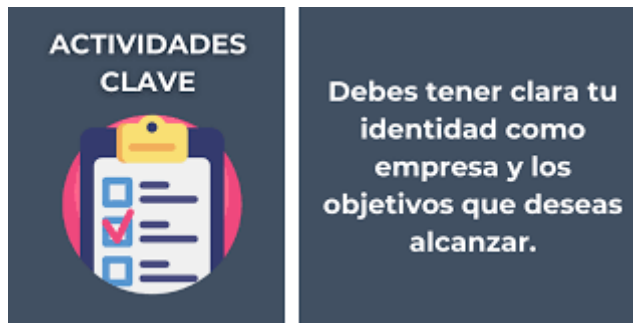
RECURSOS CLAVE



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

Consideramos fundamental tener un inversor que nos proporcione el capital necesario para iniciar el proyecto. También es necesario contar con buenas campañas de comunicación que lleven a cabo la difusión del contenido y finalmente códigos promocionales.

ACTIVIDADES CLAVE



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

Las actividades más importantes para mantener en funcionamiento la empresa, son: la comunicación con los clientes (enviando encuestas para recibir feedback, pidiendo que valoren la app en las plataformas de descarga...), la organización y gestión de las fuentes de datos musicales y finalmente renovar frecuentemente el contenido de la app para arreglar posibles fallos y mantener a los usuarios activos.

ESTRUCTURAS DE COSTES

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

En primer lugar contratar desarrolladores y programadores para crear y poner en funcionamiento la aplicación.

Una vez puesta en marcha, al principio se podría negociar con personas influyentes para que la promocionen.

Por último, buscar todo lo necesario para realizar el mantenimiento de los servidores y de la infraestructura física y digital.