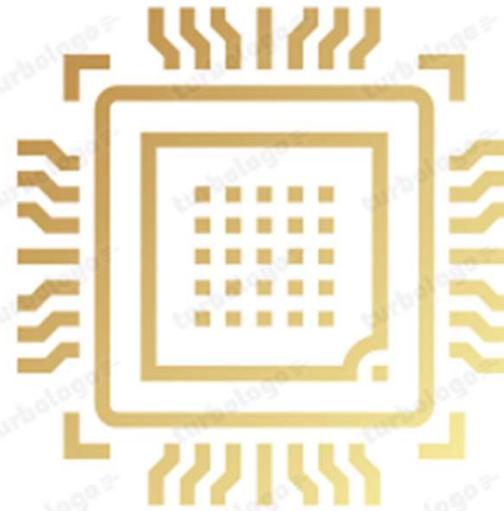


ZAP INDUSTRIES

PEPE ALBARRA BOSCA
MIGUEL MERINO ROMERO
JUAN BELTRÁN SERRANO
RODRIGO HERRERO REAL

LOGO

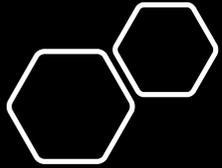


ZAP INDUSTRIES

Índice (Por Juan B)

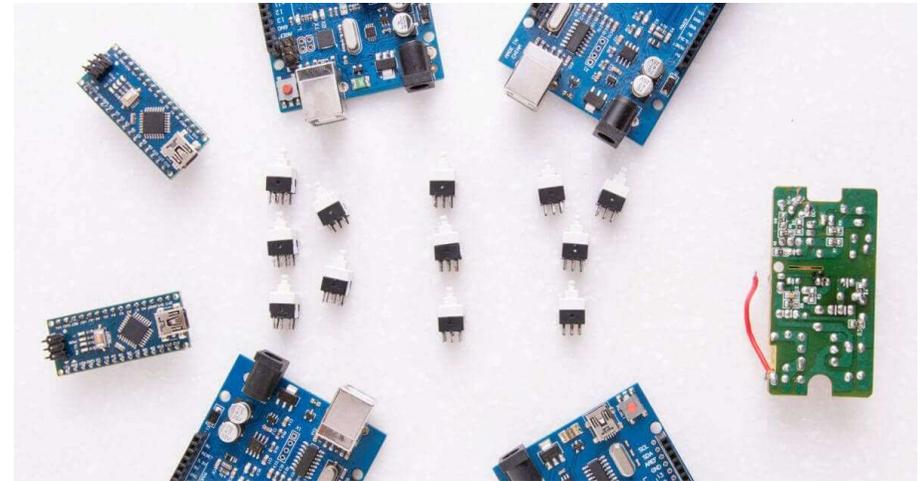
- Idea de negocio (Juan)
- Proposición de valor (Pepe)
- Segmentación del mercado (Rodrigo)
- Fuentes de ingreso (Miguel)
- Canales (Miguel)
- Relaciones con los clientes (Juan)
- Recursos clave (Pepe)
- Actividades clave (Juan)
- Estructuras de costes (Rodrigo)





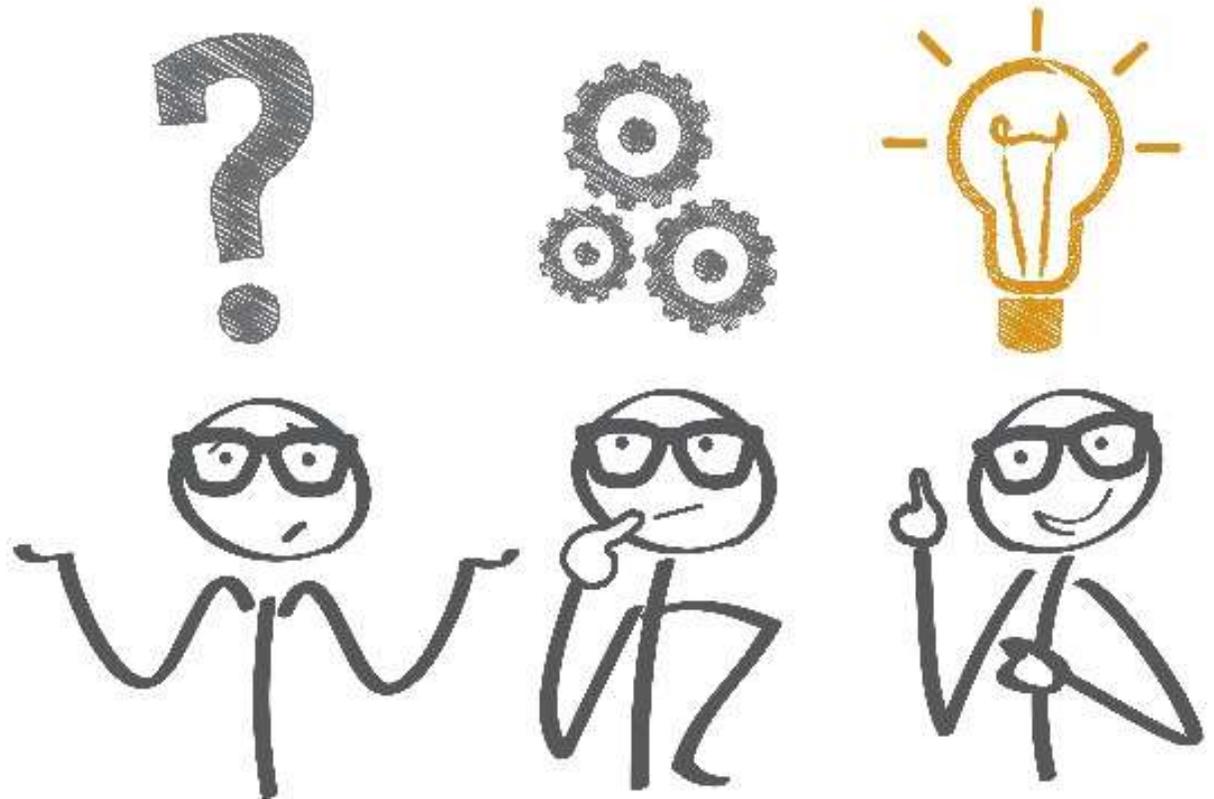
Idea de negocio

- Nuestra idea consiste en una empresa que cree hardware y software a través de las placas de Arduino



¿Que problema resolvemos ?

- El problema que resolvemos es la falta y, por consecuente, la demanda de hardware y software en todo el mundo , gracias a esta empresa podemos ayudar a todas las personas que quieren adquirir software y hardware



Proposición de Valor

- ¿Qué necesidad o problema resolvéis?
- ¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?
- En nuestra empresa ofreceríamos la creación de **software y hardware** a través de las placas de **arduíno**.
- Lo realizaríamos a un **precio entre 65\$ y 100\$** para las empresas de dispositivos electrónicos que tengan la intención de utilizar nuestros sistemas.
- Además, la **creación es rápida** y puede contener alguna **personalización** a elección de la empresa compradora.



Segmentación del mercado

¿Quién es tu cliente?

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nuestros clientes son las **personas que necesitan hardware y software a través de las placas de Arduino**



Sociedades clave

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

¿Por qué son importantes para nosotros?

- Las **empresas** con las que vamos a establecer una alianza para reducir los riesgos y adquirir recursos son las siguientes:
- Asociación con el **banco Santander**, la cual nos proporciona un préstamo para poder comenzar con nuestra empresa
- Asociación con la distribuidora **DHL** la cual distribuirá nuestros productos por todo el mundo
- Asociación con la empresa **Arduino** para que nos proporcionen el material necesario para realizar la creación de hardware y software

Fuentes de Ingreso

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

- Las mayores fuentes de ingreso que usaremos en Zap industries serán ingresos de **pago único** en la mayoría de casos y también en menor medida **a pago por plazos**
- Para poder pagar aceptaremos tarjetas de crédito además de cheques ,de pago por otras plataformas como bizum
- Nuestros precios respecto a nuestro producto **variarán dependiendo de lo que compre el consumidor , serán de entre 65 y 100 euros** .Los precios se podrán ver en:
- Nuestra cuenta de Instagram: @zapindustries
- Nuestra pagina web: www.zapindustries.com

Canales

- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?
- Los ***canales de comunicación*** : los cuales serán sobretodo ***los anuncios en televisión, y la radio además de nuestra página web*** .Estos harán que mucha gente conozca nuestro sofisticado software



Canales

- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Los canales de distribución de nuestro producto serían principalmente nuestra **la empresa de transporte de DLH** que repartira nuestro software por todo el mundo , además de otras empresas

Los canales de venta de nuestro software serán **la página web de zap industries** , además de que lo podremos vender a través **de tiendas de electrónicas** como puede ser mediamark corte inglés , Amazon .



Relaciones con el cliente

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

- Nuestras relaciones con el cliente serían a través de la creación de una web en el que podrían ver lo que ofrecemos en nuestra empresa, además podrían contactar con nosotros.
- www.zapindustries.com
- Para promocionarnos utilizaremos los canales de comunicación como los anuncios en televisión , y en la radio. Estos harán que mucha gente conozca nuestro sofisticado software
- Otro método sería a través de la creación de redes sociales, para atraer a nuevos clientes y poder contar novedades.
- @zapindustries

Recursos Clave

- **¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?**
- **RECURSOS FÍSICOS:** Tendríamos **sedes por toda España:** Valencia (sede central), Madrid, Barcelona, Sevilla, Málaga, Bilbao, Navarra, Santiago de Compostela, Cantabria y Asturias. Trabajamos con placas de Arduino y ordenadores de última generación para tener la **mayor eficacia posible**. Además de las sedes, disponemos de una **página web** por la que hacer los pedidos con envío incluid
- **RECURSOS FINANCIEROS:** Comenzaremos pidiendo un préstamo al banco y poco a poco ir consiguiendo independencia y salir adelante con los beneficios.
- **RECURSOS INTELECTUALES:** Los conocimientos de informática de Juan para diseñar los productos, la creatividad de Miguel, las habilidades comerciales de Pepe y las habilidades financieras de Rodrigo.



Actividades clave

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

Para que nuestra empresa funcione correctamente estableceremos como realizaremos nuestra producción, solución de problemas y actividades de plataforma

- Nuestra **producción** la realizaríamos a través la asociación con la empresa Arduino la cual nos facilitaría el material como las placas, chips, etc. La **creación** del software y los productos sería el trabajo de **nuestra empresa**. La **venta de productos** la realizaríamos a través de nuestra web y la distribuidora **DHL**
- Otra actividad clave es la **creación de la pagina web** para resolver dudas o problemas de nuestros productos, así como realizar devoluciones en caso de avería

Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

| NUESTROS PRODUCTOS SON: | PRECIO |
|--------------------------------|-----------------|
| Materiales | 50000\$ |
| Personal | 12000\$/mes |
| Gastos basicos | Depende del uso |
| Alquiler local | 4000\$/mes |
| Distribucion | 500\$/mes |



ZAP INDUSTRIES