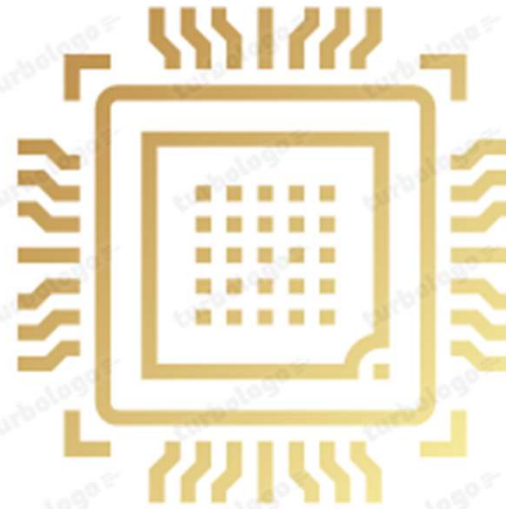


# ZAP INDUSTRIES

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

LOGO

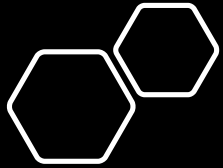


ZAP INDUSTRIES

# Índice (Por Juan B)

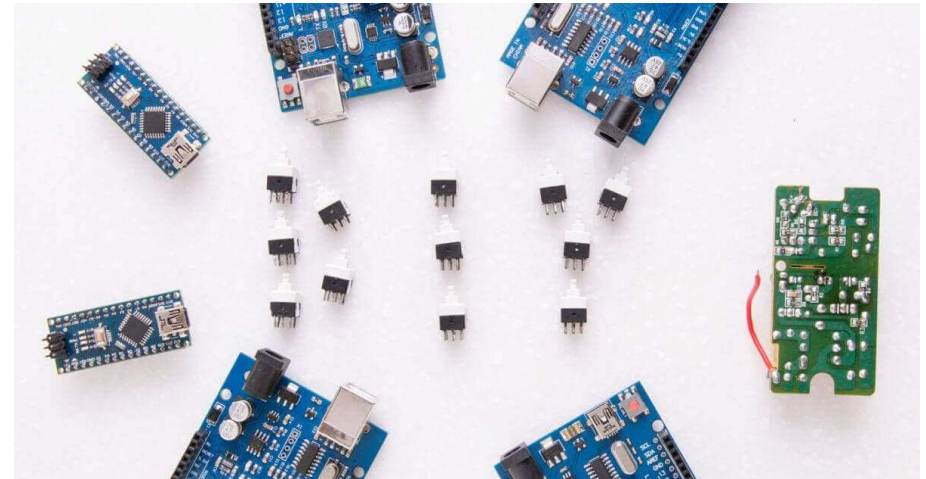
- Idea de negocio (Juan )
- Proposición de valor (Pepe)
- Segmentación del mercado (Rodrigo)
- Fuentes de ingreso (Miguel)
- Canales (Miguel)
- Relaciones con los clientes (Juan )
- Recursos clave (Pepe)
- Actividades clave (Juan )
- Estructuras de costes (Rodrigo)





# Idea de negocio

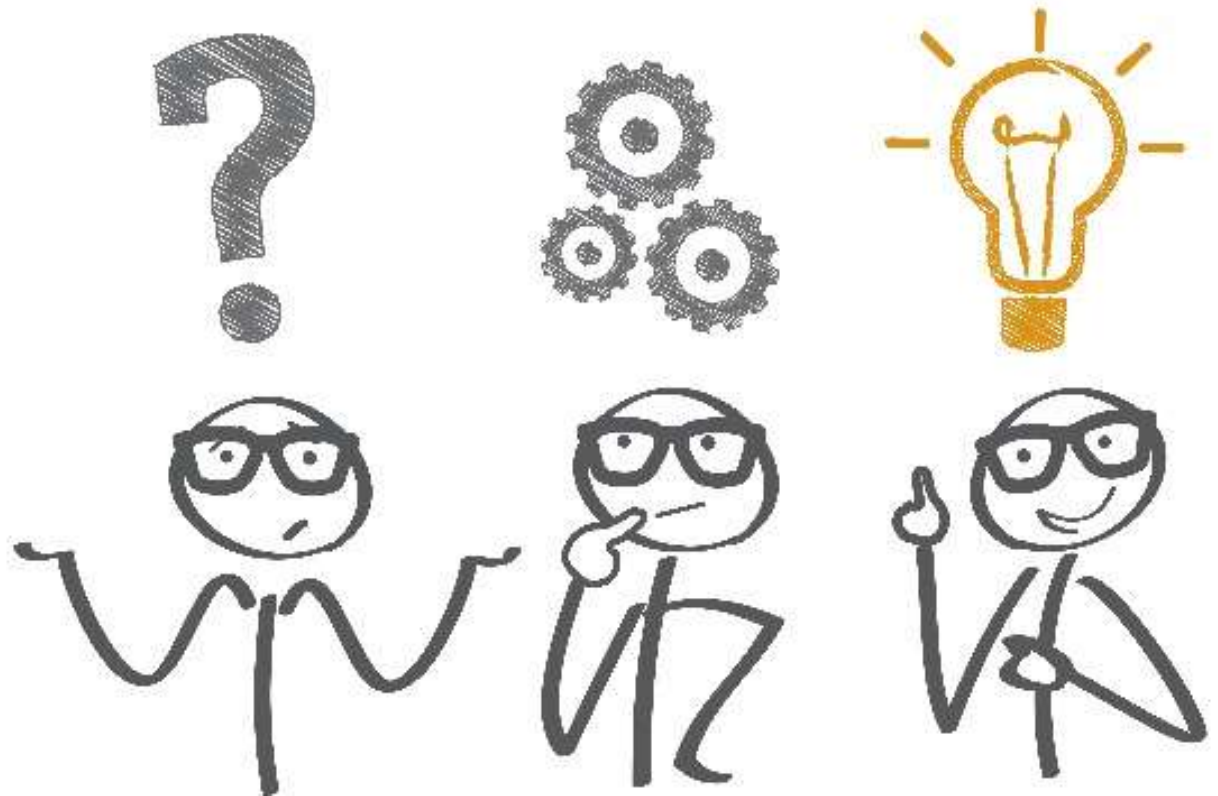
- Nuestra idea consiste en una empresa que cree hardware y software a través de las placas de Arduino



# ¿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](http://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](http://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?

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



ZAP INDUSTRIES