



Equipo C





Proposición de valor

Esta puerta va a resolver la necesidad de tener que empujar y tocar las puertas evitando la propagación de enfermedades. Tendrá una gran seguridad, una gran calidad de materiales. El precio será un poco elevado partiendo de 300€

Segmentación del cliente



Hay que saber que vender dependiendo de nuestro colaborador; El cliente.

Y también hay que pensar en que les venderemos, si lo que el cliente quiere si lo tenemos o no.

Sociedades clave



Los inversores: dan dinero para el proyecto



Los trabajadores: Crean el producto



Los vendedores/clientes: se encargan de hacer que la empresa gane dinero

Fuentes de ingreso

Las principales fuentes de ingreso son:
la venta del producto y de los
inversores



Canales



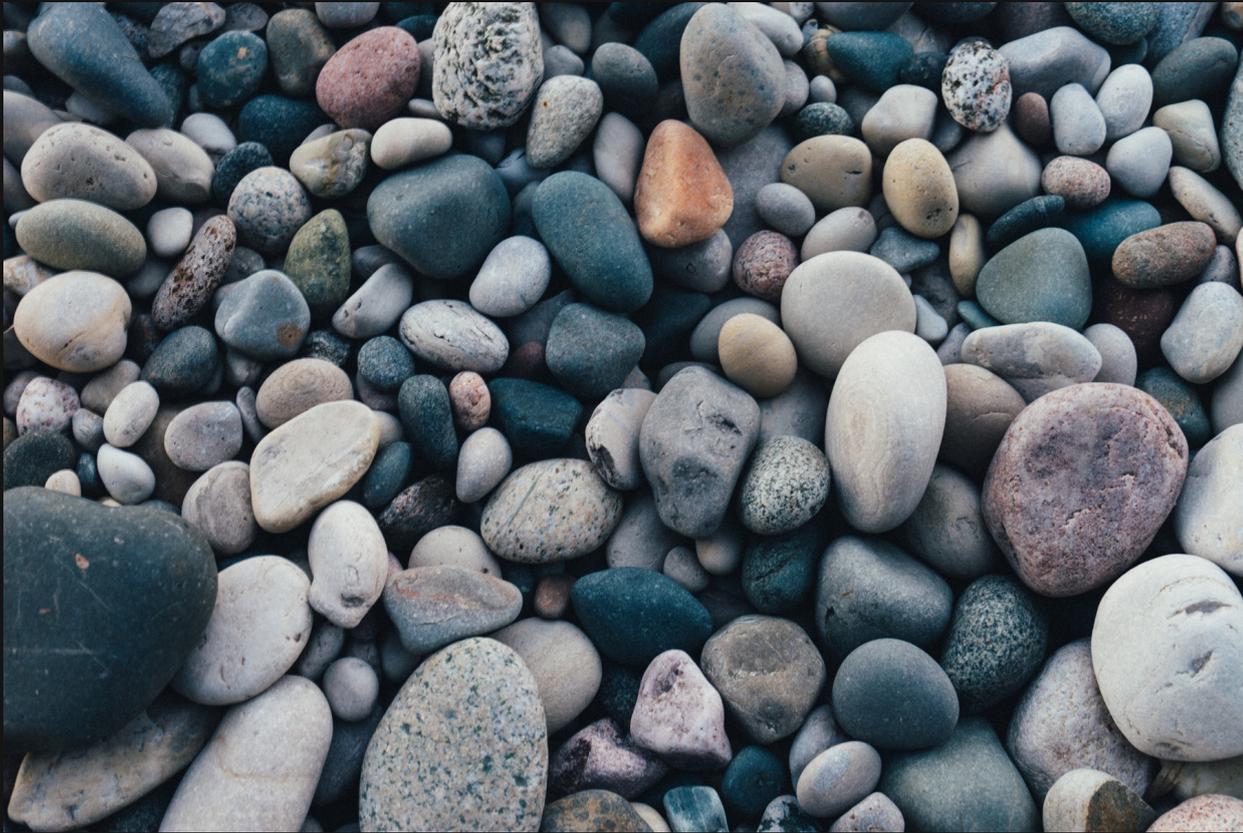
Nos comunicaremos a partir de internet y vía telefónica. Distribuiremos nuestro producto a partir de tiendas

Relación con los clientes



Detallar las acciones del cliente (comprará siempre el mismo producto u otro)
También podemos integrar al cliente

Recursos clave



Recursos intangible: Madera, plástico, cables, chip de ordenador.

Recursos tangibles: Pilas, luces, etc.

Actividades clave



Las actividades clave para llegar a nuestra proposición de valor son: publicitar nuestro producto y asegurar a nuestros clientes que nuestra puerta es totalmente segura y eficaz en lo que hace y por último dar la sensación a nuestros clientes de que los materiales son de calidad

Estructura de costes



Los costes principales son: la
puerta unos 15€ ,
componentes principales
(depende de lo que
necesitemos)
aproximadamente 40€,