



TONIGHT

FUTURE TECHNOLOGY

AITOR // CARLOS // IVÁN // ALEJANDRO

Modelo de negocio canvas introducción:

<p>Socios clave</p> <p>Las empresas con las que hagamos marketing.</p>	<p>Actividades clave</p> <p>Marketing, desarrollo y soporte de plataforma web, evaluación de críticas, sugerencias e ideas innovadoras, proceso de producción.</p>	<p>Propuestas de valor</p> <p>Nuestro producto nos ayuda a ahorrarnos el camino que hacemos muy habitualmente a las ópticas para poder configurar las dioptrías que nos suben. También vamos a ser los primeros en añadir funciones con relación a lo tecnológico (google, aplicaciones, etc.) Lo que puede dar a conocer está idea y quieran utilizar las demás empresas.</p>	<p>Relación con los clientes</p> <p>Pedido online desde nuestra página web, con añadido de comentario y reseña para los clientes. Tienda presencial en varios países para poder venderlo mano a mano, además para las reclamaciones</p>	<p>Segmento de mercado</p> <p>Usuarios con miopía, poca graduación, mucha graduación. Poder adquisitivo alto o medio. Adictos a las nuevas tecnologías y a las novedades.</p>
<p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contenido virtual. • Contenido original. • Licencias de contenido. • Personal capacitado para la realización de tareas. 	<p>Canal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales. • Página web. • Catálogo de la tienda. • Tienda física. 			
<p>Estructura de costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los mismos que ya tenemos por tienda física. • Encargos a proveedores de nuestro producto. • Portes y envíos. • Alquileres activos. • Ofertas de innovación. • Publicidad/marketing. 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienda física. • Tienda online • Ofertas. • Sponsors. • La innovación. • Empresas que quieran la idea. 		