

PROPOSICIÓN DE VALOR

Querer contar con una funda o carcasa en nuestro terminal ya no es sólo una cuestión de querer tener protegido el dispositivo contra los golpes y demás posibles accidentes. Si no que también existen otros factores, aunque es cierto que dependerá mucho de cada modelo. Por ello, os mostraremos algunas de las ventajas que ofrecemos.

- - Y es que estos accesorios se han convertido imprescindibles para una gran mayoría de usuarios, puesto que lograr cubrir el dispositivo por todos sus lados, protegiéndolo ante una potencial caída. Algunos smartphones, sobre todo los que cuentan con un gran tamaño e inmensos paneles. Por lo que siempre es bueno utilizar fundas de protección que nos ayuden a evitarlo a toda costa.
- - Aparte de mejorar la protección, **otra de las razones principales por las que querrías comprar una funda es la personalización** que nos aportan a nuestro .

Nuestra marca se conocerá por el logotipo adjuntado y en él se observará una ola del mar, queriendo representar de dónde vienen los materiales reciclados. Hemos creado el logotipo para tener algo con lo que nos identifiquen.



Nuestro producto se podrá adquirir en la página web <https://lineli0.webnode.es/> en la página web podrán hacer su pedido y comprarlo directamente para que tenga una fácil disponibilidad de compra. El pedido lo recibirán en un plazo de una semana si no hay ningún tipo de problema.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de mercado, también conocida como segmentación de clientes o segmentación de audiencias, es un **método por el cual se pueden dividir a los clientes potenciales en distintos grupos**, los cuales, permiten que las empresas puedan enviar mensajes personalizados a las audiencias correctas.

Según la segmentación de clientes, poseemos un mercado masivo , es decir, el punto de partida de la segmentación, se caracteriza por producir, comunicar y distribuir masivamente un único producto para todos los clientes.

Este enfoque ha sido el más utilizado por las empresas durante décadas. Se trata de un grupo de consumidores muy numeroso con necesidades y problemas similares.

Los **smartphones** han pasado en menos de 15 años de ser una novedad a una herramienta casi imprescindible en nuestras vidas. Aunque el mercado de dispositivos móviles está ya saturado en volumen, y con ventas que empiezan a bajar, tiene un potencial enorme, y especialmente en lo que se refiere a **accesorios y dispositivos conectados**. Los usuarios quieren cuidar sus dispositivos, y aprecian cualquier herramienta complementaria que les haga la vida más fácil. Por eso montar una tienda de accesorios para móviles es un negocio interesante.

Todos nuestros clientes serán poseedores de un aparato electrónico, como un smartphone, es por ello que deben ser protegidos debidamente. Nuestros productos se dedican entera y exclusivamente a ello.

SOCIEDADES

CLAVE

Los clientes que compran funda y protección de pantalla en una tienda de accesorios móviles pueden ser de todas las edades y categorías socioeconómicas. Sin embargo, suele ser una **clientela más joven y con menos ingresos**. Las personas con mayor poder adquisitivo tienden a comprar los accesorios junto al dispositivo en la tienda donde compraron el terminal. La funda también se puede considerar como un artículo de moda, y los jóvenes tienden a cambiarla más a menudo.

Para el resto de accesorios, menos imprescindible, la clientela es más bien joven e innovadora.

Aunque nuestra empresa da la opción de que las carcasas se pueden personalizar, y eso abre a la posibilidad de que cualquier persona pueda elegir su carcasa a su gusto y no tiene porque ser gente joven la que lo compre.

En general, estamos hablando de **clientes urbanos**. En un pueblo pequeño no habría el mercado suficiente para una tienda de esas características. Tenemos una relación comprador-proveedor con Neoplastics Recicladados - Empresa reciclaje en Madrid para asegurar disponibilidad de materiales. Se trata de un tipo de alianza mediante la cual una empresa se asegura la adquisición de los recursos que necesita para desarrollar su actividad.

FUENTES DE INGRESOS

Nuestra fuente de ingresos es a través de la venta de nuestros productos (fundas de aparatos electrónicos) cada producto de nuestra empresa Lineli tiene un precio. Los clientes comprarían a través de nuestra página web a través de un pago único

Nuestros precios para fundas de aparatos electrónicos serán fijos, predefinidos en base a variables estáticas.

El precio dependerá de las características:

El número o calidad del producto, vale más una funda personalizada que una transparente, por ejemplo.

El precio cuantitativo varía dependiendo del color ya sea transparente o no y si se personaliza cada uno al gusto del consumidor.

- Si es transparente su precio sería de 4€.
- Si la funda es de un color de los predeterminados (rojo, azul, verde, blanco, negro, rosa y morado) su precio sería de 5,99€.
- Si la funda es personalizada (dos colores o con algún dibujo elegido, también con alguna foto que el cliente elija) el precio sería de 9,99€.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestros canales de distribución y comunicaciones serían los siguientes

Llegaríamos a los clientes con nuestros propios canales indirectos como tiendas propias

También con canales directos como:

- A través de nuestra tienda online <https://lineli0.webnode.es/>
- A través de nuestra página de Instagram (@lineli)
- Haciendo coreografías y videos con información y curiosidades de nuestros productos en nuestro TikTok (@lineli) para llamar la atención y acceder a unos clientes más jóvenes
- A través de nuestra página de Facebook para acceder a unos clientes de una edad más madura.

De esta manera tendríamos una publicidad accesible para todo el mundo tanto nacional como internacionalemente

Las vías que utilizaremos para entregar nuestros productos será el reparto y les llegara a nuestros clientes a su domicilio.

Otra opción puede ser que hayas elegido como sitio de entrega un Punto de Recogida o Punto Pack

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con nuestros clientes será automatizada, a través de nuestra página web para que puedan realizar sus pedidos sin necesidad de acudir a una tienda física y sin necesidad de moverse de casa.

También integraremos a nuestros clientes a nuestro modelo de negocio a través de suscripciones. De esta manera haciéndote socio de nuestra empresa suscribiéndote, todos nuestros clientes podrán disfrutar de:

- Descuentos cada 3 meses del 20 %
- 7€ de regalo para disfrutar en nuestra página web el día de su cumpleaños

También de un maravilloso 2x1 en su primera compra

Combinaríamos la página web con un servicio personalizado de atención al cliente para resolverles todas sus dudas sobre los productos, entrega, descuentos, dudas sobre la página, etcétera.

Para ello pondríamos en nuestra página web un teléfono para cualquiera que necesite ayuda y contrataríamos a personas que estén todos los días de 9:00h hasta las 20:00h al teléfono

Fuera de ese horario tendríamos un contestador automático que también podría resolverle dudas

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave de nuestra empresa nos permitirán desarrollar nuestra oferta de proposición de valor, llegar a nuestros clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos.

Los recursos físicos de nuestra empresa serán:

Un almacén dónde guardaremos todo el material, las maquinarias y demás materiales para empaquetarlos y tenerlos listos para su envío, ya que nuestro canal es online.

Los ordenadores, que registrarán los datos de los clientes para poder enviarles su producto y con los que se administrará la web.

También contaremos con un teléfono para Atención al Cliente en caso de que tenga un problema con nuestros productos o necesiten ayuda. Este canal estará abierto de 9h a 20h.

Los recursos intelectuales y humanos serán:

Los conocimientos de informática y diseño de web de Lisbeth, que se encargará de administrar la web y registrar todos los pedidos de manera adecuada para su posterior embalaje.

La creatividad e ingenio de Lidia, que será la encargada de la supervisión del empaquetamiento del

producto para que no solo vaya seguro sino también que tenga buena presentación.

Las habilidades organizativas y comunicativas de Nerea, imagen de la empresa, encargada de las redes sociales de la empresa.

Los recursos financieros serán:

Nuestros ahorros y ayuda de la financiación de una empresa ecologista

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son las que realizamos para conseguir que nuestro modelo de negocio funcione.

Nuestra actividad clave es la producción, es decir, en cuantos más productos produzcamos más material tendremos a la venta. También es importante la creación de nuevos diseños para tener más novedad de producto y, así mismo adaptarnos a la época del año, ya sea San Valentín o Navidad, cómo estrategia de marketing.

También es importante para nosotros la gestión y mantenimiento de la página web, ya que es nuestro principal canal de comunicación a los clientes. Por ello nos encargamos de mantenerla actualizada Y con una continua renovación de diseño.

La promoción de nuestro producto a través de las redes sociales, ya que es la manera más actual, fácil y económica de darnos a conocer.

El empaquetamiento del producto también es importante, una buena presentación al cliente da buena imagen a la empresa, por lo que la encargada de esta actividad (Lidia) sugirió que el producto fuese enviado en cajitas selladas con una cinta adhesiva personalizada con nuestro logo y dentro además del producto añadiremos una tarjetita con un mensaje y agradecimiento y un pequeño regalo.

ESTRUCTURA DE COSTES

Sacar adelante nuestro proyecto implicará una serie de gastos que nuestra empresa debe afrontar.

Nosotras hemos intentado minimizar nuestros costes.

Las estructuras de costes presentarán las siguientes características:

Costes fijos: actualmente contamos con un solo coste fijo, el mantenimiento de la página web, ya que el almacén en el que nos alojamos para trabajar pertenece a una de nosotras, utilizamos nuestro propio equipo informático y para publicitarnos utilizamos las redes sociales que no tienen coste alguno.

Costes variables: el material en general ya sea el plástico, como los materiales necesarios para la conversión de este plástico en producto. La empresa transportista que se encargara de los envíos. Las facturas de luz.

Todo esto depende del volumen de ventas que produzcamos.