

Aliados clave

Colaboraremos con Estudia Alfa , una empresa de desarrollo de empresas , adquiriremos recursos en cuanto a temas de programación e información sobre cómo crear nuestra aplicación, además de la ayuda que nos pueden aportar relacionadas con el turismo



Actividades claves

Los diferentes tipos de actividades que usaríamos serían de gestión, de operación, de categorías, etc. Esto servirá para crear una propuesta de valor y mejorar tanto nuestros ingresos como la empresa en general con el objetivo de dar con las estrategias que diferencian a tu empresa del resto.

Recursos claves

Los recursos que debemos desplegar para hacer que nuestro negocio funcione, que tengamos una gran clientela y tratar de mantenerla para así poder obtener beneficios . Utilizando recursos físicos , intelectuales , humanos y financieros

Propuesta de valor

Nosotros venimos a solucionar los problemas nocturnos y el ocio a la hora de hacer un plan, no tendrás que esperar colas, ni decepcionarte si llegas a un lugar y está todo lleno, además de poder interactuar con otros usuarios dando tu opinión de cómo está el ambiente para asegurarte una fiesta divertida y que prometa sin pagar nada. Nuestra aplicación aporta una mayor facilidad a la hora de encontrar sitios y su disponibilidad a la hora de querer hacer un plan diferente.

Relaciones con el cliente

Nuestro perfil de cliente es una persona física, aunque no de contacto directo. Buscamos mantener una relación indirecta , el rango de público que buscamos está determinado entre la edad de los 16 años hasta los 37 años

Canales

Nuestro principal canal de comunicación serán las redes , con marketing en influencers , con creación de contenido constante y creando campañas

Segmentos de clientes

Success es una aplicación planteada para un público de todas las edades, dependiendo de la edad habría diferentes secciones. Nuestra aplicación quiere ayudar a toda la ciudadanía, aunque se enfoca más en el público de 16 a 31 años ya que sería el público más habitual

Estructura de costes

Tendremos costes fijos como tener el alta de una aplicación en Play Store y Apple Store , el alquiler del local con su gasto de luz, agua , la compañía telefónica , el pago de nuestros trabajadores , y no contaríamos con costes variables

Fuente de ingresos

Nuestros ingresos principales serían a partir de las descargas de la aplicación y de la publicidad que haríamos tanto a restaurantes como a discotecas.

