

2023

# FotoMatrix 3D



MORENO DE PAZ DUNIA MARÍA  
MARTÍNEZ-ARROYO GARCÍA JORGE  
MARTÍNEZ VILLAESCUSA MARÍA BELÉN

18/12/2023

PROYECTO EMPRESA

## ÍNDICE

1. PROPOSICIÓN DE VALOR.....	Pág. 4-6
2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	Pág. 7
3. SOCIEDADES CLAVE.....	Pág. 8-9
4. FUENTES DE INGRESOS.....	Pág. 10-11
5. CANALES.....	Pág. 12-13
6. RELACIONES CON EL CLIENTE.....	Pág. 14-15
7. RECURSOS CLAVE.....	Pág. 16-17
8. ACTIVIDADES CLAVE.....	Pág. 18-19
9. ESTRUCTURA DE COSTES.....	Pág. 20-21
10. VALORACIÓN GLOBAL.....	Pág. 22-23

## “FotoMatrix 3D”

### ¿CÓMO SE NOS OCURRIÓ LA IDEA?

La idea surgió porque a los tres integrantes del grupo nos gusta la fotografía, sobre todo la idea de poder inmortalizar los momentos en distintos álbumes a tu gusto. Con la idea de poder crear nuestros propios álbumes cada uno de nosotros compramos el material para llegar a crearlo nos dimos cuenta de la variedad de precios que había en el mercado y la reducción en el costo de algunos elementos, como puede ser por ejemplo el carrete. Nos percatamos que el precio de dicho elemento ha bajado significativamente con los años debido a la alta demanda, ya que las personas han vuelto a interesarse por la fotografía tradicional. Lo único que no cambió fue el precio de los tanques de revelado, ya que en general, a la gente le sale más económico realizar el revelado en distintos locales mejor que comprar el propio tanque y realizar el revelado en casa.

Dimos con la idea de bajar el precio de dichos tanques para regresar su competitividad en el mercado. La forma de bajar el precio sería mediante la creación más económica de dichos tanques a través de impresoras 3D. La elaboración sería mucho más económica y los materiales empleados serían también menos costosos. Además, una gran ventaja de usar impresoras 3D es que puedes cambiar el diseño fácilmente sin costo alguno ya que se haría todo de forma digital.



## 1. PROPOSICIÓN DE VALOR

- Problemas: la gente está medio obligada a ir a centros de revelado debido a los altos precios de los tanques, lo que nuestra empresa daría la facilidad de obtenerlos más baratos y desde casa o cualquier sitio.
- Novedad: crearíamos a partir de nuestra máquina 3D los tanques de revelado resultándole a la empresa un producto casi sin coste y siendo para el cliente más económico que en cualquier otra empresa. además, nuestra empresa tendría venta de productos online ya que es un avance que a día de hoy es muy importante, ya que de esta manera la gente no se movería de casa.



- Factores clave:

Los factores clave para el éxito de la empresa de tanques de revelado mediante impresión 3D se centran en ofrecer un producto de calidad que cumpla con las expectativas de los clientes y se destaque en el mercado. A continuación, se detallan los factores clave:

Calidad del producto:

- La calidad de los tanques de revelado es esencial para la satisfacción del cliente. Deben ser duraderos, resistentes a productos químicos y fabricados con precisión para garantizar su funcionalidad. Más adelante se especifican los tipos de tanques y materiales usados en su fabricación.

Diseño innovador:

- Ofrecer diseños innovadores y atractivos puede diferenciar la marca y atraer a clientes que buscan productos únicos y personalizados. Nuestro producto es único ya que actualmente no existen tanques de revelado creados a partir de impresoras 3D.

Personalización:

- Proporcionar opciones de personalización permite a los clientes adaptar los tanques a sus necesidades específicas, lo que puede aumentar la satisfacción y la conexión emocional con el producto. Una de las ventajas de producir los tanques en impresoras 3D es que puedes seleccionar un diseño previo, lo que permitiría a los clientes obtener su tanque con las características adecuadas.

#### Seguridad del producto:

- La seguridad es crucial, especialmente cuando se trabaja con productos químicos. Ante todo, somos una empresa en la que priorizamos la seguridad en el trabajo. Por tanto, se pedirá a nuestros trabajadores y clientes que trabajen siguiendo las medidas de seguridad del producto.

#### Precio competitivo:

- Ofrecer precios competitivos en relación con la calidad y las características del producto es esencial para atraer a clientes y competir en el mercado por lo que nuestro precio será muy atractivo ya que combinaremos economía y sostenibilidad.

#### Servicio al cliente:

- Nuestro servicio al cliente contribuye a la experiencia general del cliente. Responderemos rápidamente a sus consultas, proporcionándoles asistencia técnica llamando al local de la empresa y resolviendo sus problemas de manera efectiva. Además, disponemos de un correo de empresa llamado fotomatrix3d@gmail.com donde pueden consultarnos cualquier duda.

#### Sostenibilidad:

- Este es un factor clave muy importante para nuestra empresa ya que es uno de los principios en los que está basada y que nos diferencia del resto. Además, considerar prácticas sostenibles en la fabricación de los tanques puede ser un éxito, ya que la sostenibilidad es cada vez más importante para muchos consumidores.

#### Estrategia de marketing efectiva:

- Desarrollar una estrategia de marketing sólida para destacar los beneficios únicos de los tanques de revelado, educar al mercado sobre la fotografía analógica y construir una marca reconocible. Lo que realizaremos para cumplir con este factor clave será repartir folletos de publicidad de la empresa colaborando con la imprenta MENORGRAF, S.L. (San Javier).



- Disponemos de nuestra propia cuenta de instagram para darnos a conocer a través de los usuarios de esta red social, ya que hoy en día está muy activa.

Garantía y política de devoluciones:

- Ofreceremos a los clientes garantías sólidas y una política de devoluciones clara para aumentar su confianza y demostrar el compromiso con la satisfacción del cliente.

Estos factores clave deben ser gestionados de manera integral para crear una propuesta de valor sólida y diferenciada en el mercado. La combinación adecuada de calidad, diseño, precio y servicio al cliente puede ayudar a establecer una posición competitiva y a construir una base de clientes leales.