

THE BUTLER



C.A. De la Torre Sanchez, Eneko

C.A. De Mercado Raposo, Jesús

C.A. Hengge Rodríguez, Armando

C.A. Hervás García, Manuel

C.A. Hervás Gómez, Pablo



ÍNDICE

CONTENIDO

0. INTRODUCCIÓN	5
1. PROPUESTA DE VALOR.....	6
2. SEGMENTO DE CLIENTES.....	7
3. CANALES	8
3.1 Vías de comunicación	8
3.2 Vías de distribución	9
4. RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	11
4.1 Lealtad / Sistema de puntos	11
4.2 Sistema Premium	11
4.3 Canales de comunicación.....	11
4.4 Soporte técnico.....	11
5. FUENTES DE INGRESO	12
6. RECURSOS CLAVE.....	15
6.1. Recursos de inmovilizado inmaterial	15
6.2. Recursos de inmovilizado material	15
7. ACTIVIDADES CLAVE	16
7.1. Actividades que hacen nuestros clientes	16
7.2. Actividades que aportamos como empresa.....	17
7.3. Actividades de los negocios.....	18
8. SOCIOS CLAVE	19
9. ESTRUCTURA DE COSTES	20
9.1. Inversiones	20
9.2. Financiación.....	21
9.3. Ventas - Ingresos.....	21
9.4. Compras - Gastos.....	22
9.5 Personal.....	23
9.6 Pérdidas y Ganancias	23
10. VALORACIÓN GLOBAL.....	25
10.1. Análisis Interno.....	25
10.2. Análisis externo	28
10.3. Conclusión	28



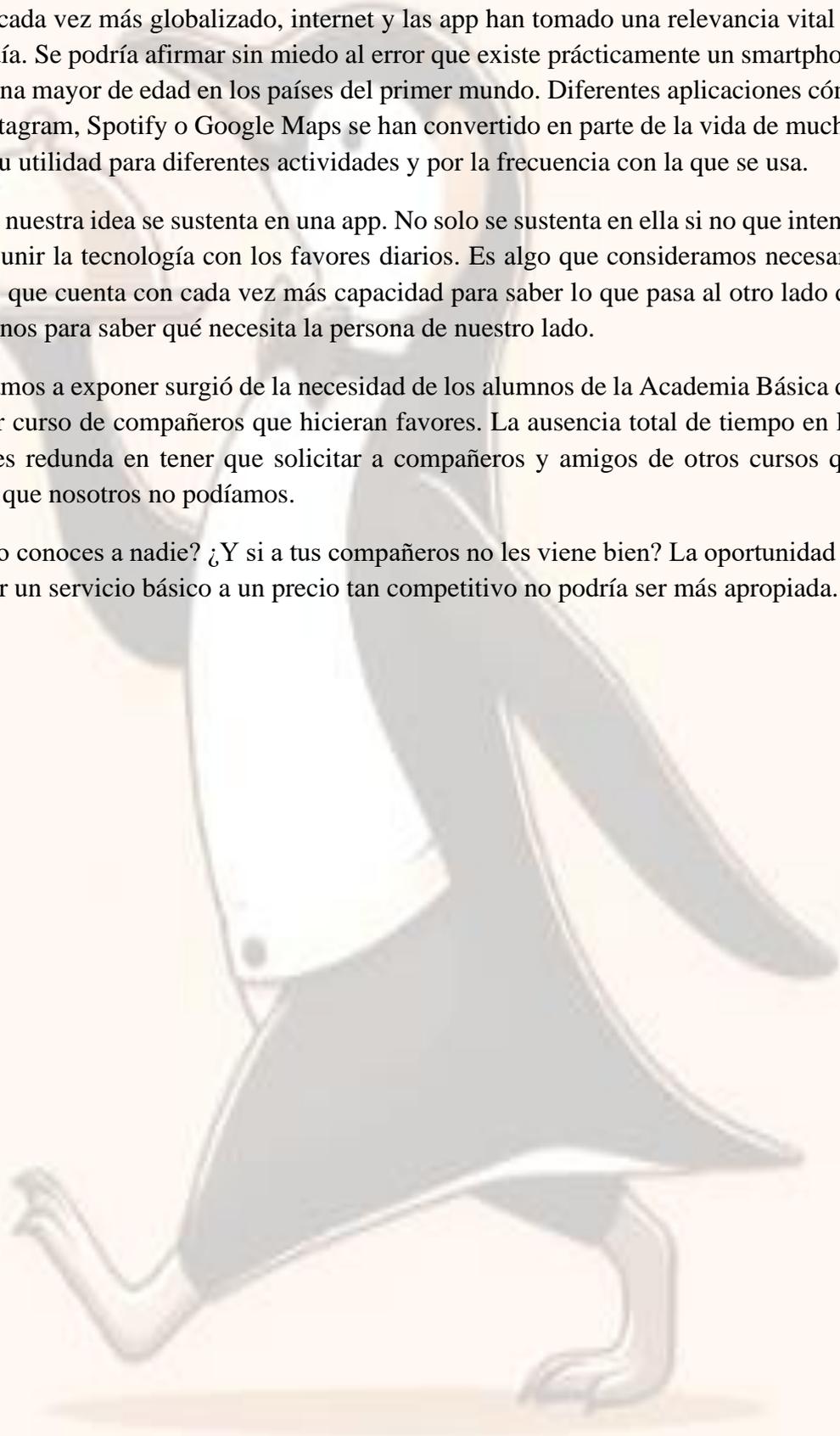
0. INTRODUCCIÓN

En un mundo cada vez más globalizado, internet y las app han tomado una relevancia vital en nuestro día a día. Se podría afirmar sin miedo al error que existe prácticamente un smartphone por cada persona mayor de edad en los países del primer mundo. Diferentes aplicaciones como Whatsapp, Instagram, Spotify o Google Maps se han convertido en parte de la vida de muchas personas por su utilidad para diferentes actividades y por la frecuencia con la que se usa.

Es por eso que nuestra idea se sustenta en una app. No solo se sustenta en ella si no que intenta, precisamente, unir la tecnología con los favores diarios. Es algo que consideramos necesario en este mundo que cuenta con cada vez más capacidad para saber lo que pasa al otro lado del globo pero menos para saber qué necesita la persona de nuestro lado.

La idea que vamos a exponer surgió de la necesidad de los alumnos de la Academia Básica del Aire en primer curso de compañeros que hicieran favores. La ausencia total de tiempo en los primeros meses redundaba en tener que solicitar a compañeros y amigos de otros cursos que hicieran cosas que nosotros no podíamos.

Pero...¿Y si no conoces a nadie? ¿Y si a tus compañeros no les viene bien? La oportunidad de poder contratar un servicio básico a un precio tan competitivo no podría ser más apropiada.



1. PROPUESTA DE VALOR

Desde tiempos inmemoriales el ser humano ha comerciado, de muchas y variadas maneras, con diferentes métodos y con diversas monedas.

El origen exacto del comercio no queda claro pero, algo que se puede afirmar sin lugar a dudas es que, seguramente, lo primero que se intercambio fueron los favores.

Al vivir en un entorno social, siempre existirá alguien a quien le sobra algo que tu necesitas y, por ende, algo que sobra y que otro necesita.

Por el devenir de la historia, finalmente el mayor intercambio actual es tiempo a cambio de dinero.

El ritmo de vida impuesto nos empuja a ahorrar minutos a cambio de monedas. Horas a cambio de billetes.

“The butler” nace cómo un proyecto enfocado a explotar al máximo este intercambio. Y no solo eso si no a cubrir una necesidad, la de falta de tiempo.

Este proyecto tiene una intención clara: Generar una red social de favores.

¿No tienes tiempo para ir por el pan? Alguien que vaya a la panadería puede comprarlo por ti a cambio de una pequeña compensación económica.

Y a la inversa; ¿vas a la papelería? ¿Por qué no ganar algo de dinero a cambio de hacer algunas fotocopias más?

The butler es una aplicación que pondría en contacto a gente con necesidades y falta de tiempo o medios para obtener algo y que vivan en una misma zona. Una forma rápida, versátil y, sobretodo, barata de tener tu propio mayordomo.

