

MODELO CANVAS

1.Propuesta de valor

-Descripción del servicio.

Nuestro servicio va a ser un sistema de creación de avatares virtuales con el objetivo de facilitar la compra online a los consumidores y de esta manera ahorrar tiempo y dinero. Se nos ocurrió esta idea basándonos en nuestra experiencia personal, ya que sabemos de primera mano lo que es comprar algo a ciegas y que luego la talla no se corresponda a tu cuerpo. El funcionamiento va a depender del dispositivo mediante el cual se esté creando el avatar. Esto es, los móviles más desarrollados como pueden ser el iPhone 12, iPhone 13, iPhone 14 o iPhone 15 será más sencillo, ya que estos traen un sensor Lidar que mediante una foto son capaces de sacar medidas en 3D. El resto de dispositivos requerirán de varias fotos para poder sacar las medidas en 3 dimensiones, estas se desarrollarán mediante una aplicación que usa la geometría para sacar todas las medidas.

Para favorecer a aquellos que no tienen un dispositivo con sensor Lidar los avatares se quedarán guardados en el correo electrónico, por lo que desde el dispositivo de otra persona puedes crear tu propio avatar y así tenerlo disponible desde cualquier dispositivo en el que metas tu cuenta. Nuestro servicio es una innovación incremental ya que vamos a favorecer un mercado ya existente, que es el de la venta de productos online. Este servicio favorece y aumenta la compra online haciéndola más sencilla. Este sistema es algo nuevo por lo que no hay competencia, sí que es cierto que la venta presencial es la competencia de la venta online por lo que indirectamente esa es nuestra competencia, sin embargo el principal punto fuerte de la venta presencial que es el hecho de poder probarte la ropa, lo estamos trasladando a la venta online. Además el precio de los productos no tiene que aumentar al implementar nuestro servicio.

Nuestro servicio no es un reemplazo de la compra de ropa presencial, estas son compatibles no hay que posicionarse en ningún extremo, únicamente facilitamos la compra online. Se requiera un mínimo de conocimiento tecnológico para ser capaces de utilizar nuestro sistema. Nuestra propuesta de valor es fácil de entender, ya que creamos un sistema adaptable a todo tipo de cuerpo. Al estar tan avanzada la compra online no es necesario un cambio en la mentalidad de nuestros clientes, ya que ya es algo muy común comprar ropa online, por ello únicamente será necesaria incluir bien nuestro sistema y que les facilite dicha compra.

-Análisis de la competencia

Somos los primeros en sacar este sistema al mercado, es una idea innovadora. Esto puede ser una ventaja, debido a que algo nuevo siempre llama la atención de los consumidores y hará que aquellos que suelen comprar de forma presencial se planteen si les merece más o menos la pena utilizar nuestro sistema. Al fin y al cabo necesitamos atraer a aquellas personas que compren presencialmente hacia nuestro sistema. La competencia directa serían aquellas tiendas que venden tallas personalizadas, ya que al fin y al cabo esta gente podría decantarse por esas marcas en vez de usar nuestro sistema. Sin embargo, no contemplamos un competidor indirecto.

Nuestra ventaja respecto a la competencia es la sencillez con la que el sistema determina la talla que necesita el consumidor, además de ser algo que se realiza de manera virtual, da la oportunidad de comprar en más de una tienda utilizando dicho sistema. Si bien es cierto que las tiendas de tallas personalizadas siempre han tenido éxito ya que es algo muy utilizado en ocasiones puntuales, nosotros no intentamos reemplazarlo simplemente dar más opciones en diferentes marcas. Por lo tanto, no suponen una barrera al entrar al mercado, además de que no se verán perjudicadas porque ambas se utilizarán dependiendo de la situación y necesidades del consumidor.