

---

# SENSO

Iria, Aitana, Ainhize, Haizea

## CANALES

Somos los primeros en entrar al mercado con este servicio, ya que de momento nadie ha instalado este tipo de servicio en sus parkings. Ser el primero en entrar al mercado con nuestro servicio nos permite desarrollar capacidades acumulativas en marketing, tecnología, producto, y dificultar la entrada al mercado a los nuevos competidores. No tenemos competidores directos, en todo caso podrían ser empresas de gestión integral de los parkings.

El transporte público, el alquiler de bicis y aplicaciones para compartir vehículos son nuestros competidores indirectos, ya que si las personas no van en cualquier vehículo a los sitios las empresas no estarían dispuestas a pagar por este servicio, por que sus clientes no lo usarían. En cambio, en nuestro mercado no existen competidores directos. En cuanto a nuestra ventaja competitiva se podría decir que no tenemos competidores que puedan ser tan potentes como nosotros.

Nuestra participación en el mercado es de nivel nacional (España) y originalmente ya que es donde se ha creado nuestro servicio, en Euskadi. En cuanto a la competencia directa no existe en nuestro mercado ya que es un servicio innovador que no existe. En cuanto a la competencia indirecta, que en nuestro caso serían los Uber, las bicis públicas etc. podría ser un problema que la gente utilizara más el transporte público y las bicis públicas ya que esto haría que no utilizaran vehículos y con ello no usar los parkings. Nuestro servicio es innovador por su inexistencia en el mercado y utilidad ya que ayuda a la gente a encontrar su vehículo en cualquier tipo de parking.

Nuestros competidores no suponen una barrera en el mercado ya que es un servicio innovador e inexistente. En cuanto a nuestras barreras, una de ellas podría ser un capital alto, ya que no tenemos el suficiente dinero para poder aportar al capital. Pretendemos franquearla buscando una manera para poder entrar al mercado con un capital más bajo.

Teniendo en cuenta las ideas innovadoras de nuestros competidores indirectos, podemos decir que los consumidores de nuestro servicio podrán utilizar antes el servicio público o una aplicación para la localización de vehículos en vez de nuestro servicio.

No tenemos competencias directas ya que es un mercado innovador. Nuestra competencia indirecta, en este caso las aplicaciones de búsqueda de vehículos podrá notar que nuestro servicio no necesita de una aplicación ya que está físicamente en el parking y es más cómodo que descargar una aplicación para ello. Nuestra competencia indirecta intentará mejorar su aplicación de localización de vehículos para igualarse a nuestro servicio y puede que rebajen sus precios. Nuestro posicionamiento frente a la competencia es la innovación y la comodidad de nuestro servicio.

Es fácil contactar con nuestros clientes ya que son específicos, es decir, unos clientes concretos. Llegaremos a nuestro clientes mediante publicidad y hablar sobre nuestro servicio, haciendo una breve presentación gratuita sobre nuestro servicio ya que son los medios usuales del sector. Además, los anuncios demostrarán que nuestro producto es útil, y sobre todo la rapidez que ofrece nuestro servicio para encontrar el vehículo. La tasa de conversión es alta ya que mucha gente utiliza cualquier vehículo para ir a centros comerciales o simplemente para aparcar en la calle.