

ANDREA, ENDIKA, RUTH Y KATHERINE



PERFECT
OUTFIT
MODA Y ESTILO

PROPOSICIÓN DE VALOR

Precios bajos y beneficios económicos

Los compradores obtienen interesantes artículos a precios más bajos, y los vendedores obtienen un beneficio económico por el alquiler de los artículos que no necesitan en ese momento.

Despejar espacio en el armario

Ahorro de dinero

Sostenibilidad

Acceso a variedad de opciones

SEGMENTO DE MERCADO

COMPRADORES

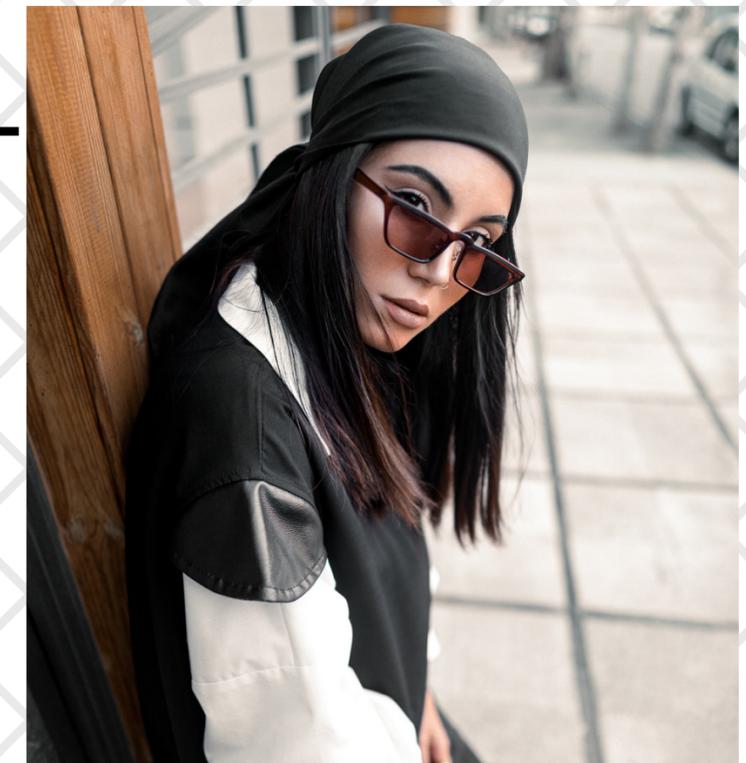
Los que acceden a la plataforma y navegan entre las diferentes categorías para buscar aquellos artículos que son de su interés

VENDEDORES

Se encargan de subir las fotos y de elegir el precio al que quieren alquilarlos, el ratio de la localización geográfica, obteniendo ingresos extras

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- INTERÉS EN LA MODA
- BÚSQUEDA DE OFERTAS
- PARTICIPACIÓN ACTIVA
- DIVERSIDAD DE ESTILOS Y TALLAS
- USO DE LA TECNOLOGÍA



Sociedades clave

Los socios principales que forman parte del negocio de Perfect Outfit son los siguientes:

- **Empresas de envío** a través de las cuales se gestionan todos los pedidos. Ej. Punto Pack, Correos, Paquete Express, DHL, GLS...
- **Play Stores** para iPhone y para Android
- Los propios **vendedores**, principales impulsores del negocio de Perfect Outfit, los cuales contribuyen a mover la actividad de la empresa
- **Compañías de gestión** de pagos Ej. Tarjetas de crédito, débito Visa, Bizum, Paypal...
- **Proveedores de servicios de geolocalización**
- Empresas dedicadas a la puesta en marcha de **campañas de publicidad**



FUENTES DE INGRESO

¿Cuáles son las vías a través de las cuales Perfect Outfit genera ingresos?



ANUNCIO

La web reserva algunos espacios publicitarios para que otras compañías se promocionen en ellos, a cambio del pago de una comisión



COMISIÓN

Por cada una de las transacciones que se llevan a cabo, los compradores pagan una pequeña comisión.



FIANZAS

Los compradores deberán pagar una fianza, que lo gestiona la empresa, por cada producto que alquile. Perfect Outfit se quedaría con el 20% de la fianza depositada por el comprador en el caso de que haya algún problema con el producto: no devuelto, roto, sucio, etc.

Canales

CANALES DE COMUNICACIÓN

- La propia aplicación y plataforma web.
- Publicidad.
- Boca a boca.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Cara a cara.
- Punto de recogida.
- Envío a domicilio.

CANALES DE VENTA

- Aplicación y pagina web.

CANALES DE SERVICIO

- Servicio de limpieza.



RELACION CON LOS CLIENTES

- Personaliza sus anuncios basándose en la localización geográfica de sus clientes
- Las campañas de marketing para ofrecer una imagen que genere confianza
- El Centro de Ayuda de Perfect Outfit: en el caso de encontrar problemas o incidencias con el uso de la plataforma.
- Las redes sociales
- El autoservicio: los usuarios pueden llevar a cabo todo el proceso de compra y venta de manera independiente.



RECURSOS CLAVE

- Programadores y desarrolladores que se encargan de mejorar la plataforma y actualizarla y posibilitar que funcione al máximo rendimiento tanto en la versión web como en la versión para móviles
- Los analistas de datos son otro de los recursos clave gracias a los cuales Perfect Outfit puede llevar a cabo decisiones estratégicas para mejorar su funcionamiento o personalizar los anuncios
- Centro de Asistencia: es el punto clave para poder gestionar las incidencias y las dudas de los clientes
- Plataforma web y aplicaciones. El motor del negocio



ACTIVIDADES CLAVE

- Inversión en **campañas de marketing y publicidad** en diferentes medios
- **Mantenimiento, desarrollo y actualización de la plataforma y de la aplicación** para móviles.
- Gestión de **incidencias a través del Centro de Atención al Cliente.**

“ Estructura de Costes

- **Sueldos de los empleados.**
- Inversión en campañas de **publicidad y marketing.**
- **Desarrollo y mantenimiento de la plataforma**
- **Medios de transacción** (sistema de pagos online)

LOS RECURSOS CLAVE MAS COSTOSOS:

-Los programadores y desarrolladores que se encargan de mejorar la plataforma y que funcione al máximo rendimiento.

LAS ACTIVIDADES CLAVE MAS COSTOSAS:

-Inversión en campañas de marketing y publicidad en diferentes medios

”

