



BUSINESS CANVAS MODEL



SOCIOS CLAVE

Adquirimos de nuestros socios:

- Empresa de tecnología en aplicaciones.
- Influencias colaboradores.
- Inversionistas ángeles.
- Crowdfunding de inversión.

Nosotros aportamos a los socios:

- Integración tecnológica eficiente.
- Promoción estratégica.
- Inversionistas ángeles.
- Crowdfunding de inversión.

Tipos de asociaciones:

- Empresas conjuntas.
- Alianzas y competidores.
- Uniones temporales con proveedores/clientes.
- Inversionistas ángeles y Crowdfunding de inversión.

ACTIVIDADES CLAVE

- Selección de prendas de ropa.
- Certificación de autenticidad.
- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Orientación personalizada.
- Pruebas virtuales de prendas.
- Gestión del programa de recompensas.
- Colaboración con influencias.

RECURSOS CLAVE

Recursos financieros:

- Inversores, Créditos, Crowdfunding y Bussiness Angels.

Recursos físicos:

- Almacén, Furgoneta y Contratar servicio de mensajería.

Recursos intelectuales:

- Registro del nombre de marca y Patentabilidad del desarrollo de la aplicación.

Recursos humanos:

- Plataformas de marketing digital y colaborar con influencia.

PROPUESTA DE VALOR

Problema: Falta de tiempo para elegir la ropa.

- Ofrecemos servicios de combinación de prendas en segundos.

Problema: Limitación de recursos económicos para comprar prendas de calidad.

- Proporcionamos acceso a ropa bonita y de alta calidad a precios asequibles.

Problema: No saber cómo combinar alguna prenda.

- Ofrecemos orientación personalizada con la posibilidad de probarlas virtualmente.

Problema: No tener claro qué ponerse para algún evento.

- Proporcionamos sugerencias de outfits específicos para diferentes eventos y ocasiones.

Problema: No estar al tanto de las tendencias actuales.

- Mantenemos actualizada a nuestra clientela sobre las últimas tendencias de moda.

RELACIONES CON CLIENTES

- Optimización para motores de búsqueda (SEO):
- Marketing de motores de búsqueda (SEM):
- Publicidad en redes sociales.
- Incentivos para recomendaciones.
- Colaboraciones con influencias de moda.
- Programa de recompensas y descuentos exclusivos.
- Ofertas personalizadas.
- Encuestas y retroalimentación.
- Garantía de satisfacción.

CANALES

Llegará a los clientes principalmente a través de canales virtuales. Utilizaremos estrategias de marketing digital para aumentar la visibilidad de la aplicación y destacar los elementos únicos de nuestra propuesta. Con motores de búsqueda (SEO), campañas de publicidad en redes sociales y la promoción de contenido atractivo relacionado con la moda vintage y sostenible.

SEGMENTACION DE CLIENTE

- Jóvenes interesados en la moda vintage.
- Estudiantes con presupuesto limitado.
- Personas en busca de ropa de calidad a precios accesible.
- Individuos comprometidos con la sostenible dad.
- Aficionados a la moda retro de diferentes edades.
- Personas en búsqueda de consejos de estilo personalizados.

Los clientes esperan de nosotros:

- Precios accesibles en el sector textil.
- Amplia variedad de ropa.
- Solución al problema de conjuntar prendas.

Por ello el cliente es la persona que realiza la compra, sin embargo, amigos, familiares o influencer pueden influir en la elección de compra.

ESTRUCTURA DE COSTES

COSTES FIJOS: 3.500€

- Luz, agua, alquiler (servicios)
- Salario personal
- Los precios se fijarán según la prenda (calidad, marca...) y la demanda del mercado. Son precios fijos que no varían y siempre estarán por debajo de su precio original.

COSTES VARIABLES: 500€

- Reposición del stock en la tienda (ropa vintage)
- Reposición del stock en la tienda (ropa de outlets)
- Cuotas autónomos seguridad social
- Web, Diseño de Publicidad, y Redes sociales
- Cuota préstamo

CUOTAS SEGURIDAD SOCIAL
SUELDOS SOCIOS EMPRESA

FUENTES DE INGRESOS

Nuestro único ingreso fijo sería el proporcional a la venta de nuestro producto, obteniendo beneficio sobre el coste inicial de nuestra materia prima.