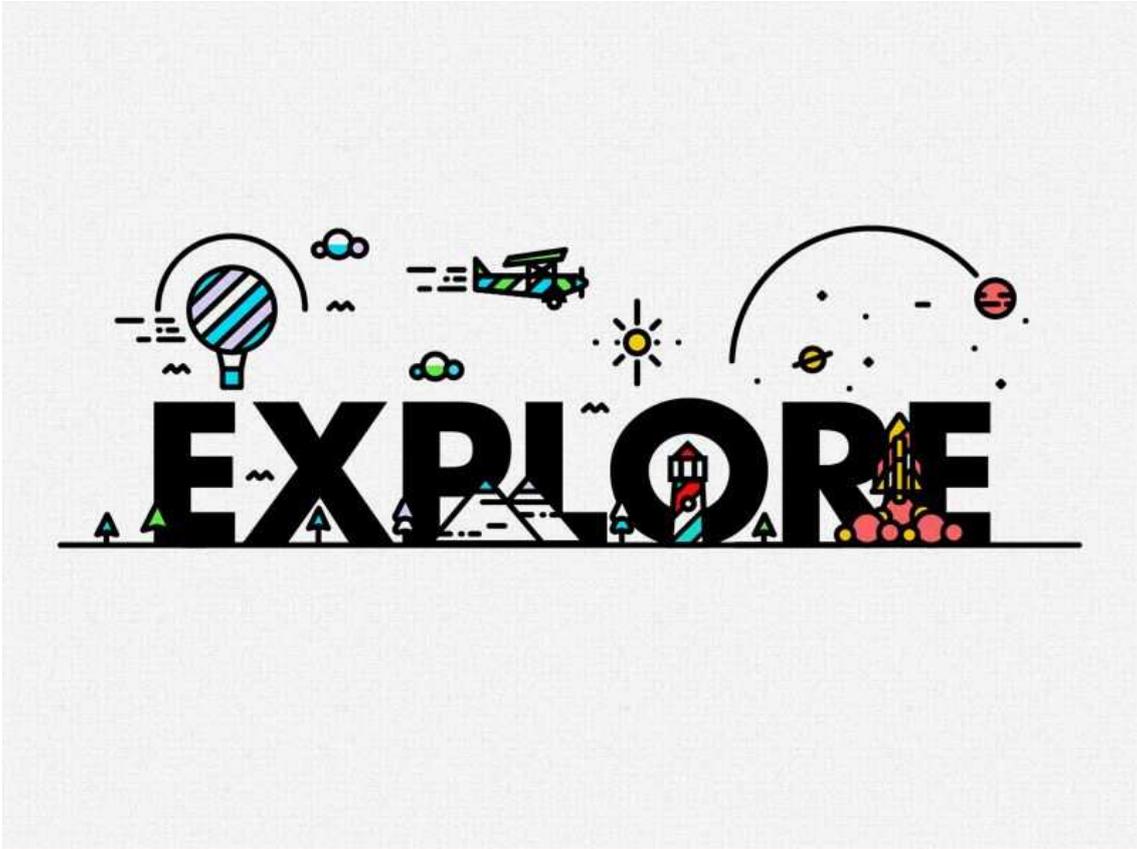


Pere-Xplore



Miguel Pérez, Javier.E, Javier.U, Nicolás de Luis

¿Qué somos?

Somos Pere-Xplore, una empresa cuyo producto principal es la app Pere-Xplore (peregrinación+explorar) Nos centramos en sector relacionado con el Camino de Santiago a lo largo de diversas localidades españolas. Contamos con “packs” de pago con diferentes niveles, adaptados a el objetivo de cada peregrino, en el que se le ofrece todas las actividades económicas (hostelería, alojamiento, comercio local, transporte, turismo, artes, entretenimiento, lugares...) pero ya organizadas, para así conseguir una experiencia completa de lo que es el Camino de Santiago y exprimir al máximo el largo viaje sin dejarse nada de visitar, ver, probar o disfrutar. Aparte de esto, con nuestro producto les brindamos la oportunidad de crear un núcleo de peregrinaje global o nacional en el que, a través de chats, foros, publicaciones... se puede divulgar y compartir experiencias, consejos, herramientas, noticias y actividades que ayuden al desarrollo del peregrino en su travesía a la vez que se establecen relaciones sociales y se impulsa el desarrollo y la difusión de esta increíble actividad. Ya que el Camino de Santiago engloba varias localidades de España, desde Pere-Xplore buscamos establecer

relaciones con gobiernos, administraciones (cultura, deporte, salud...) y sectores económicos de diversas comunidades autónomas, ciudades o pueblos para impulsar nuestro proyecto.

Actividades económicas presentes:

-Hostelería: Dentro de esta encontramos a los bares y a los restaurantes, los cuales sirven de gran ayuda para la alimentación, descanso y ocio del visitante en su largo camino.

-Alojamiento: Destacan los hostales y los albergues en los peregrinos, ya que son sencillos, básicos y baratos y aportan lo necesario para cubrir las necesidades del peregrino. También encontramos los hoteles, pero estos son más frecuentes en el turista, ya que el peregrino tiende a estar poco tiempo en un mismo sitio y más a avanzar en el camino que le queda por delante.

-Comercio local: Los pequeños comercios artesanos y de productos regionales experimentan un aumento de clientes y una divulgación de lo que venden y de la denominación del lugar. A la vez, estos ayudan a que los peregrinos conozcan cosas nuevas de la zona y a que el comercio local se desarrolle más.

-Transporte: Las empresas de transporte local, como los taxis o los buses, pueden beneficiarse al ofrecer servicios a los peregrinos y turistas visitantes.

-Guiado turístico: Guías turísticos y empresas dedicadas al sector del turismo regional pueden ofrecer recorridos personalizados.

-Artes, entretenimiento y lugares: Eventos culturales y artísticos, como conciertos, festivales, exposiciones, lugares emblemáticos son una de las principales atracciones de turismo que ayudan al peregrino a su vez, a descubrir una infinidad de cosas en todas las localidades que va recorriendo hasta llegar a Santiago de Compostela, el destino.

-Servicios de salud: Estos permiten un bienestar tanto a la población como al visitante.

PROPOSICIÓN DE VALOR:

La proposición de valor basada en la novedad consiste en satisfacer necesidades nuevas que no existían. En nuestro caso, el hecho de necesitar Internet para un mejor desarrollo de cualquier actividad (como el Camino de Santiago) ha hecho crear nuestra APP, la cual es una idea novedosa, innovadora y nunca antes puesta en práctica.

En cuanto a las prestaciones, nuestra APP no ofrece lo básico, sino que va más lejos, creando una comunidad socio-económica que representa perfectamente a la realidad del Camino de Santiago, pero en digital y de una manera práctica, sencilla y avanzada.

La personalización del producto al cliente es exquisita, ya que ofrece una diversidad de opciones según el objetivo y capacidad de cada uno en el Camino de Santiago.

Sobre la facilitación del trabajo, el objetivo principal es digitalizar y ofrecer las distintas actividades económicas de las localidades pertenecientes al Camino de Santiago. Contamos con extras para establecer una comunidad y relaciones sociales (chats, foros, blogs, RRSS, consejos, noticias, experiencias, publicaciones...)

Desde Pere-Xplore buscamos que nuestra marca acabe asociada con el valor o concepto de la popularidad.

En cuanto al precio, como hemos puesto en la introducción a nuestro producto, ofrecemos diversas opciones con diversos precios para adaptarse al cliente.

La reducción de riesgo del cliente es muy importante para nosotros, por eso ofrecemos todos los servicios de seguridad y bienestar necesarios tanto físico-mentales como financieros, ya que también ofrecemos devoluciones, cancelaciones...

Disponibilidad: Como hemos remarcado antes, nuestra app y empresa ofrece una disponibilidad y unas opciones variadas, adaptadas a cualquier tipo de cliente según sus objetivos, capacidad económica y financiera, capacidad física, comodidades preferentes...

Sencillez de uso y diseño: El producto en sí es extenso, ya que ofrece y cuenta con una infinidad de herramientas y usos, pero todo de una manera fácil, sencilla y práctica, para así poder llegar mejor al cliente independientemente de quien sea.

Segmentación de mercado:

La app cuenta con características del mercado masivo (muy numeroso y que abarca necesidades y problemas similares) pero destaca sobre todo por pertenecer a un mercado segmentado (modelos de negocio que distinguen entre segmentos de mercado con necesidades y problemas ligeramente diferentes. Así ofrecemos distintos productos y servicios a nuestros clientes en función del rango del objetivo, economía, salud, comodidades, disponibilidad... Nuestro mercado se basa en la especificación y personalización hacia el cliente.

Sociedades:

Nos basamos en las relaciones comprador-proveedor para asegurar la disponibilidad de materiales. Se trata de un tipo de alianza mediante la cual una empresa se asegura la adquisición de los recursos que necesita para desarrollar la actividad y la empresa. En nuestro caso, nuestra alianza es con el Estado y sus administraciones y organizaciones (cultura, deporte, salud...) y con las empresas y entidades que nos proporcionan los servicios, bienes y productos

necesarios de cada actividad económica desarrollada en cada localidad, los cuales nosotros distribuimos y organizamos a nuestra clientela.

Fuentes de ingreso:

Los precios fijos son aquellos que están predefinidos en base a variables estáticas. Dentro de los precios fijos de nuestra empresa, encontramos el precio dependiente del segmento de mercado y sus características específicas: Es el que se establece en el perfil de un cliente en concreto, en nuestro caso, nuestra app ofrece una infinidad de opciones y packs adaptados a los objetivos y comodidades de cada uno como hemos puesto antes.

Los precios dinámicos son aquellos que cambian según las condiciones del mercado. En nuestra plataforma digital destaca el mercado de tiempo real, donde el precio se establece mediante la ley de oferta y demanda, ya que los productos, bienes y servicios que ofrecen las empresas de las distintas actividades económicas con las que trabajamos varían todo según el funcionamiento y las condiciones del mercado.

Canales:

Para nosotros, encontrar la combinación correcta de canales para llegar a los clientes de la manera que ellos quieran es esencial para llevar una proposición de valor al mercado y alcanzar el éxito y la venta. Nosotros llegamos hasta nuestros clientes con nuestros propios canales, pero también contamos con la participación de canales asociados de las distintas actividades económicas presentes. Básicamente hay una mezcla de ambos (directo e indirecto)

Motivaciones de las relaciones con la clientela:

Nuestro objetivo es conseguir nuevos clientes constantemente, si se pueden retener mejor, pero es más difícil ya que una vez haces esta actividad, es difícil mantener al cliente. Buscamos aumentar el número de ventas a diferentes usuarios para así fomentar una mayor expansión y divulgación de nuestro movimiento y proyecto.

Estructura de costes:

Nuestra app no es un modelo de negocio impulsado por el coste (que se enfoca en minimizar costes en todas las áreas de la empresa posibles y aspira a crear y mantener una estructura de costas tan reducida) es un modelo de negocio impulsado por el valor (no queremos minimizar costes sino crear el valor, ofreciendo la mejor calidad y experiencia, ya que no es un mercado donde se pueda vender un low-cost o algo barato o de mala calidad si de verdad se quiere aprovechar al máximo (en el Camino de Santiago, las personas buscan sacar el máximo partido y provecho a esta única vivencia contratando los mejores servicios y comodidades posibles. En resumen, creamos valor porque a las

personas no les importa gastar dinero si de verdad se ofrece una buena comodidad y servicio perfectamente adecuado y personalizado a ellos.

Actividades clave:

Esta sería la clasificación de las principales actividades de nuestra empresa:

EXTERNABILIZABLES

1. Desarrollo y mantenimiento de aplicaciones: Subcontratar el desarrollo y mantenimiento de aplicaciones digitales a empresas especializadas en software.
2. Servicio al Cliente: Subcontratar el servicio al cliente para gestionar preguntas, problemas técnicos y otras interacciones con los usuarios.
3. Alojamiento web y gestión de servidores: la infraestructura de alojamiento y la gestión de servidores se pueden subcontratar a proveedores de servicios especializados en servicios en la nube.
4. Marketing y Publicidad Digital: Se pueden subcontratar funciones de marketing como la gestión de campañas publicitarias online, optimización de motores de búsqueda y redes sociales.
5. Procesamiento de pagos: Procesamiento de pagos a través de servicios de pasarela de pago externa.

NO EXTERNABILIZABLES

1. Planificación estratégica de la aplicación: La planificación estratégica y la planificación de la aplicación deben realizarse internamente para garantizar la alineación con los objetivos de la empresa.
2. Gestionar las relaciones con el medio ambiente: Gestionar las relaciones con el medio ambiente es clave, como patrocinadores, socios y comunidades locales, generalmente se mantiene internamente.
3. Desarrollo de contenidos específicos y exclusivos: Si la aplicación requiere contenidos exclusivos o especiales del Camino de Santiago, debemos seguir creando este contenido internamente.
4. Tomar decisiones estratégicas: decisiones estratégicas importantes como expandirse a nuevos mercados o introducir nuevas funciones.
5. Gestión de la calidad y control de calidad: Gestión de la calidad del producto y de la experiencia del usuario.

Recursos clave:

Nuestra app se basa en la aplicación de los recursos clave.

Un **recurso clave** puede ser **desarrollado por una empresa externa** para abaratar costes o para concentrar los esfuerzos de una

empresa en otras áreas donde aporta más valor añadido. En nuestro caso, contamos con el apoyo y la relación con el Estado y diversas empresas de distintas actividades económicas de cada localidad.

Minimizar el impacto de los recursos clave en los costes de una empresa. Desde Pere-Xplore, le damos gran importancia a una correcta segmentación del mercado para adaptarnos bien a él y a una correcta estructura de costes.

También tenemos muy en cuenta la sostenibilidad en nuestra producción para crear un ambiente sano en el Camino de Santiago y que no se sobreexplota ni sature. Contamos siempre con mejoras y actualizaciones constantes para dar el mejor servicio posible a los clientes y mantenernos digitalizados y modernizados.