



Santiago Ordoñez Ramirez, Joel Roca Molano, Jose Luis Bacaicoa y Denis
Iulian Soparla



ÍNDICE

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA	2
PROPUESTA DE VALOR.....	2
I. EARLY ADOPTERS.....	2
II. SOLUCIONES POTENCIALES.....	2
III. BENEFICIOS PARA LOS CLIENTES.....	2
IV. DIFERENCIACIÓN DE LA COMPETENCIA	3

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Para la definición de nuestra idea de proyecto, hemos tenido en cuenta una necesidad que afecte a todas las personas en su vida cotidiana. Dicho esto, hemos llegado a una conclusión que ha desembocado en nuestra idea final. Nuestra propuesta de negocio se basa en la creación de una aplicación web que ofrece un servicio al cliente orientado al ahorro económico y sobre todo de gestión de tiempo de nuestros usuarios a la hora de realizar compras en establecimientos, donde estos últimos mostrarán los productos que venden. Para esto la aplicación requiere de la ubicación de nuestros clientes para proponer la mejor ruta posible en función de su entorno y medios de transporte disponibles.

PROPUESTA DE VALOR

I. EARLY ADOPTERS

Nuestra aplicación está orientada principalmente a la parte de la población que se encargue independientemente de las tareas de la casa, es decir, toda aquella persona que no dependa de sus tutores legales y quiera gestionar su tiempo de la manera más eficiente y con los gastos que el cliente quiera realizar.

Por otra parte, están los establecimientos que usarán nuestra aplicación con el objetivo de anunciar sus productos, ofertas, promociones y sobre todo la disponibilidad de esto mismo. Esto fomentará la competencia en el entorno de los establecimientos equilibrando el mercado. Esto principalmente beneficiará a los clientes dándoles incluso más poder de negociación.

II. SOLUCIONES POTENCIALES:

El tiempo: con la aplicación podrás saber los establecimientos más cercanos en los que encontrarás el producto que buscas (en el caso de que solo sea un producto) o rutina de compra que se podrán guardar en la aplicación. La aplicación indicará si estos productos están o no en stock en cada establecimiento.

El dinero: La aplicación te dirá el precio de cada producto o realizará un análisis general indicando las ventajas económicas si las hubiese en función de cada establecimiento.

La distancia: Calculará el tiempo que se tarda en ir al establecimiento en función del medio de transporte que se vaya a usar. De esta forma el cliente puede valorar y decidir la mejor opción que más le convenga en el momento.

III. BENEFICIOS PARA LOS CLIENTES:

Distinguimos dos tipos de clientes:

- Los usuarios: son los que más se benefician teniendo en cuenta lo anteriormente explicado en relación al tiempo y dinero a la hora de hacer la compra.
- Los establecimientos: se benefician en función de la visibilidad que tenga cada uno de estos. Además, podrán anunciarse y tener más transparencia con el cliente. Tendrán

más oportunidades a la hora de destacar frente a la competencia. Esto favorecerá principalmente a los establecimientos locales.

IV. DIFERENCIACIÓN DE LA COMPETENCIA

Nuestro objetivo para diferenciarnos de la competencia es realizar una aplicación mucho más precisa y fiable en comparación a las que hay. La mayoría de las aplicaciones te muestra el producto y su precio, pero falla a la hora de indicar su disponibilidad correctamente.

- Los usuarios pueden acceder desde sus dispositivos móviles o PC. La aplicación dispone de una interfaz principal donde se podrá observar el perfil de cliente, listas de compra, alertas, rutinas de compra, ofertas personalizadas (el algoritmo funciona de acuerdo a los intereses del cliente).
- Los establecimientos dispondrán de un perfil de cuenta diferente de tal forma que puedan editar la información a lo que el establecimiento respecta (lo que hay en stock, ofertas, promociones...etc).