

# PROPOSICIÓN DE VALOR:



Resolvemos un problema de limpieza e higiene causado por los dueños de perros que no recogen las heces de sus perros ya que nos hemos dado cuenta que es un problema que nos podría afectar a todo los viandantes. Nuestro diseño intuitivo y fácil de usar garantiza una utilización sin complicaciones, ofreciendo bolsitas para recoger las heces y fuentes con bebederos para las mascotas. Además, aseguramos una calidad superior en todos nuestros productos.

Nos enorgullece trabajar con productos locales, apoyando a los productores y a la economía de nuestra comunidad. Al ser pioneros en esta iniciativa, damos ejemplo a la gente para que sean responsables, ofreciendo nuestros productos de forma gratuita a los viandantes. Todos nuestros productos son biodegradables, lo que refleja nuestro firme compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad. Con nosotros, nuestros clientes no solo obtienen un producto excepcional, sino también la tranquilidad de saber que están haciendo una elección responsable y ética.





# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

## Cientes:

- **Primario (Titular):** Ayuntamiento
  - Responsable de la contratación del servicio y su implementación.



## Beneficiados:

- **Dueños de animales:** Personas de todas las edades que poseen y cuidan mascotas, independientemente de su perfil sociodemográfico.





## SOCIEDADES CLAVE:



- **Aliados externos:**

- Ingenieros (para optimizar los procesos)
- Empresas de metal
- Empresa de fontanería (para las fuentes y su mantenimiento)
- Empresas donde hagan las bolsitas
- Veterinarios (para que nos ayuden a entender las necesidades de las mascotas)

- **Equipo interno:**

- Ander: Encargado de proveedores
- Hazel: Recursos humanos
- Yeray: “La cara” de la empresa
- Sheila: Diseñadora gráfica





# FUENTES DE INGRESOS

## Ingresos variables:

- Cobertura de **nuestros gastos operativos** como empresa, garantizando la sostenibilidad del proyecto.
- Aportaciones o **acciones realizadas por nuestros clientes** (ayuntamiento u otra entidad contratante).
- **Servicio gratuito para los beneficiarios:** Los dueños de animales no asumirán costes directos por el servicio.





## CANALES

- **Interacción presencial:** Comunicación directa con clientes y beneficiarios a través de reuniones, eventos o visitas.
- **Redes sociales:** Uso de plataformas como Facebook, Instagram, Twitter, entre otras, para promover el servicio y mantener una comunicación activa con el público.
- **Página web:** Un sitio oficial para proporcionar información detallada, resolver dudas y permitir contacto directo.
- **Anuncios publicitarios:** Campañas en medios digitales, impresos o físicos para aumentar la visibilidad del servicio.





## RELACIONES CON LOS CLIENTES:

En nuestras relaciones con los clientes:

- Nos comprometemos a ofrecer un mantenimiento regular de las fuentes y las bolsitas biodegradables para asegurar su óptimo funcionamiento y disponibilidad.
- Fomentamos una buena comunicación para atender rápidamente cualquier consulta o necesidad que nuestros clientes puedan tener.
- Ofrecemos beneficios especiales por permanencia, recompensando así la fidelidad y confianza depositada en nuestros productos y servicios.





## RECURSOS CLAVE:

### ● Recursos físicos:

- Oficina
- Ordenadores
- Telefono



### ● Recursos intelectuales:

- Creatividad de Sheila
- Dotes sociales de Yeray
- Responsabilidad de Hazel
- Gestion de Ander



### ● Recursos financieros:

- Nuestros ahorros



# ACTIVIDADES CLAVE

## Producción:

- Nuestra empresa se centra en la producción eficiente y sostenible del servicio.
- Aseguramos calidad en cada etapa del proceso.

## Gestión de la página web:

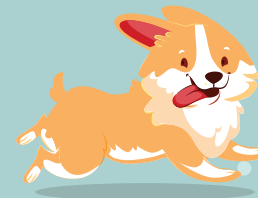
- Creación y mantenimiento de una página web funcional, intuitiva y atractiva.
- Actualización regular del contenido para informar y atraer usuarios.

## Publicidad y anuncios:

- Diseño e implementación de campañas publicitarias en diferentes plataformas.
- Optimización de anuncios digitales y en medios tradicionales.

## Fortalecimiento de la marca:

- Generación de confianza mediante comunicación cercana y transparente.
- Fomento de relaciones sólidas con clientes y beneficiarios para garantizar cercanía y lealtad.



# ESTRUCTURA DE COSTES

## Costes variables:

- **Renta de las instalaciones:**

Actualmente, el coste de la renta de las instalaciones es un gasto variable. Sin embargo, si el proyecto tiene éxito en el futuro, se contempla la posibilidad de adquirir las instalaciones para reducir costes a largo plazo.

- **Materiales necesarios para la producción o prestación del servicio.**

- Desarrollo, mantenimiento y actualizaciones de la página web.
- Promoción y campañas publicitarias.
- Salarios y gastos relacionados con el personal.
- Desarrollo, mantenimiento y actualizaciones de la página web.
- Promoción y campañas publicitarias.
- Salarios y gastos relacionados con el personal.

