

# PROYECTO ECONOMÍA (modelo canvas )

JULIAN ALEGRIA , DANIEL HU Y ADRIAN OJEDA

## **Nuestra idea de valor es una maquinas de boxeo**

Es rentable hacer una maquina de boxeo , ya que el coste de esta es 3,000 euros , y por cada puñetazo que le metan cuesta un euro , dos puñetazos 2 euros y 7 puñetazos cuatro euros , habría que llevarla a las fiestas de los pueblos ya que son atractivas para los jóvenes que son los que más van a esas fiestas

## **propuesta de valor :**

La máquina recreativa de boxeo es un dispositivo diseñado para transformar el ejercicio en una actividad entretenida y accesible. Está orientada a quienes desean mejorar su fuerza, resistencia y liberar estrés, combinando entrenamiento físico con entretenimiento. Una de sus características principales es la capacidad de medir el progreso en tiempo real, lo que fomenta la superación personal y convierte cada golpe en una oportunidad para avanzar.

Frente a otras opciones disponibles en el mercado, esta máquina se diferencia por integrar tecnología avanzada con elementos de gamificación. Esto permite que no solo funcione como una herramienta recreativa, sino también como un medio efectivo para entrenar. Su diseño accesible la hace adecuada tanto para principiantes como para usuarios más experimentados.

El dispositivo ha sido diseñado para ser fácilmente transportable, permitiendo su instalación en distintos espacios, como gimnasios, bares, centros comerciales o eventos. Además, ofrece opciones de

personalización que incluyen ajustes en funciones específicas o diseños adaptados a diferentes necesidades o tipos de público.

Una de las ventajas destacadas es su capacidad para resolver la falta de motivación asociada a las rutinas de ejercicio tradicionales. También ofrece una alternativa segura y sencilla al boxeo convencional, que puede ser menos accesible o más riesgoso.

Adicionalmente, esta máquina puede generar ingresos en entornos comerciales al atraer usuarios interesados en actividades competitivas y recreativas.

## **recursos clave :**

Primero, es importante considerar los recursos físicos, como la propia máquina, que debe ser precisa y contar con sensores avanzados para medir la fuerza de los golpes. También se necesita una pantalla para mostrar los puntos y facilitar la interacción del usuario. Además, es necesario contar con una infraestructura adecuada para instalar las máquinas en gimnasios, centros comerciales o incluso transportarlas a eventos como fiestas locales, asegurando una red logística eficiente para distribuir las unidades.

En cuanto a los recursos tecnológicos, el software juega un papel clave, ya que recopila datos sobre los golpes, ofrece retroalimentación al usuario e incluso incorpora elementos de gamificación. Además, debe contar con programas de mantenimiento y actualizaciones para asegurar su funcionamiento y mantener la máquina siempre a la vanguardia.

También es fundamental contar con un equipo humano, que incluya técnicos para el desarrollo y mantenimiento de las máquinas, así como personal de

soporte para resolver problemas, como si la máquina no acepta el pago o no responde al golpe.

Por último, se necesita una inversión financiera inicial para el desarrollo, un presupuesto para marketing y fondos para cubrir los costes operativos. Con estos recursos, el modelo de negocio estará bien preparado para ser competitivo y tener éxito.

## **ACTIVIDADES CLAVE:**

Primero, establecemos una relación directa con nuestros usuarios al ofrecer atención al cliente personalizada ya que está diseñada para resolver dudas, brindar soporte técnico o guiar sobre el uso de la máquina. Este enfoque genera confianza y refuerza una conexión cercana con los usuarios, asegurando una experiencia positiva y satisfactoria.

Además, las relaciones automatizadas son un pilar fundamental de nuestra propuesta. Nuestra máquina estará integrada con una aplicación móvil o software que registre el progreso individual de los usuarios, proporcione análisis de datos personalizados y permita el acceso a retos interactivos, competiciones virtuales o clasificaciones globales. Estas herramientas motivan a los usuarios a volver a interactuar con nuestras máquinas y a superarse constantemente.

En el caso de gimnasios, centros comerciales y otros puntos estratégicos, gestionaremos la relación a través de contratos de venta o alquiler de las máquinas con empresas terceras, asegurando un mantenimiento regular y soporte técnico para garantizar la continuidad del servicio.

Finalmente, proporcionamos programas de lealtad robustos que premian a los usuarios frecuentes. A través de sistemas de puntos acumulables, recompensas virtuales (como insignias o niveles) y descuentos exclusivos en partidas futuras, fomentaremos un compromiso continuo. Estas estrategias no solo aumentarán la satisfacción de los clientes,

sino que también consolidarán nuestra posición como líderes en el sector de máquinas recreativas deportivas.

## **SEGMENTOS DE CLIENTES**

Nuestra máquina está pensada para quienes buscan combinar diversión y deporte. Nos enfocamos en centros de entretenimiento como parques, boleras y salas de juegos en toda España, ayudándoles a ofrecer experiencias nuevas y emocionantes. También resulta ideal para gimnasios que quieren innovar y atraer a un público más joven o amante de la tecnología, y para organizadores de eventos que necesitan actividades dinámicas y originales.

Ampliamos nuestro alcance a empresas interesadas en *team building* o programas de bienestar corporativo. Estas máquinas son una herramienta perfecta para fomentar la colaboración, el espíritu competitivo y la motivación entre empleados.

Además, nuestra propuesta incluye a personas apasionadas por el boxeo o los videojuegos recreativos, y también a familias con adolescentes, ya que las máquinas son una actividad divertida para todas las edades.

Queremos conectar con negocios y personas ofreciendo una experiencia que combina deporte, tecnología y entretenimiento, creando momentos únicos que unen diversión y propósito.

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Primero, se establece una relación directa, ya que le ofrecemos atención al cliente para resolver dudas, brindar soporte técnico o guiar sobre el uso de la máquina. Esto crea mucha confianza y refuerza la conexión con los usuarios.

Por otro lado, las relaciones automatizadas van a ser esenciales en nuestra máquina, utilizando una aplicación de móvil o software integrado que registre el progreso de los usuarios, ofrezca análisis de datos personalizados y permita acceder a retos o competiciones virtuales contra otras personas.

En gimnasios y centros comerciales, la relación puede gestionarse a través de terceras empresas, ya que establece contratos de venta o alquiler de las máquinas, y proporciona un mantenimiento regular.

Finalmente, incentivar programas de lealtad asegura una relación continua, lo que maximiza la satisfacción y el compromiso del cliente.

## **SOCIOS CLAVE:**

Para que nuestras máquinas de boxeo sean un éxito en las ferias, necesitamos aliados estratégicos. Los fabricantes nos garantizan equipos confiables y soporte técnico, mientras que los organizadores de ferias nos facilitan espacios y logística. Las empresas de transporte aseguran que nuestras máquinas lleguen a tiempo y en perfectas condiciones.

Colaboramos con compañías tecnológicas para que el software sea preciso y moderno, y con empresas de publicidad para atraer más público con campañas creativas. Finalmente, los patrocinadores aportan premios y financiamiento que hacen cada experiencia más emocionante.

Con este equipo de aliados, aseguramos que nuestras máquinas sean el centro de atención en cada evento.

## **CANALES:**

Para que las máquinas de boxeo con puntuación lleguen al público, utilizaremos canales que nos permitan conectar de forma directa y efectiva. En las ferias, el contacto cara a cara será clave, ya que las personas podrán vivir la experiencia en el momento. También aprovecharemos las redes sociales para compartir videos, desafíos y contenidos atractivos que despierten interés. Colaboraremos con los organizadores para que nuestra atracción destaque en la promoción de los eventos, y buscaremos alianzas con influencers y marcas que nos ayuden a llegar a más personas. Con estos canales, haremos que nuestra propuesta sea visible y memorable.

## **FUENTES DE INGRESO**

Nuestras máquinas de boxeo generan ingresos a través de cuotas por uso, espacios publicitarios para marcas y acuerdos con ferias o eventos. Para gimnasios o espacios que quieran varias máquinas, ofrecemos planes de suscripción y opciones de alquiler. Además, exploramos la monetización digital mediante compras en la app, como retos premium o experiencias personalizadas.

Aceptamos pagos en efectivo, tarjeta, Bizum y PayPal para mayor comodidad. Los costes incluyen compra y mantenimiento de máquinas, transporte, personal, marketing y material publicitario. Con esta estrategia diversificada, buscamos ofrecer un modelo rentable y adaptado a las necesidades de nuestros clientes.

# ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes de las máquinas de boxeo con puntuación incluye varios elementos clave. Los costes directos, como la compra y mantenimiento de las máquinas, el alquiler de espacios en ferias y el transporte, son los más evidentes. También hay costes relacionados con el personal que las operará.

Entre los costes indirectos, encontramos el marketing, la creación de contenido publicitario y la gestión de redes sociales. Los costes fijos incluyen pagos regulares de alquileres y servicios, mientras que los costes variables dependen de las ferias en las que participemos y el material publicitario que necesitemos.

Además, hay costes irrecuperables, como la inversión inicial en las máquinas, y el coste de oportunidad, que es lo que dejamos de ganar al elegir este proyecto en lugar de otro.

Es importante también tener en cuenta los costes ambientales y sociales, como el impacto de la fabricación y el consumo energético. Para reducir este impacto, utilizaremos materiales reciclables en las máquinas y buscaremos opciones de bajo consumo energético, garantizando que el proyecto sea rentable, pero también responsable con el medio ambiente.

## BIBLIOGRAFÍA

RD Station. (13 de octubre de 2023). *10 Ejemplos de Modelo Canvas exitosos*. Recuperado el 13 de 2025, de <https://www.rdstation.com/blog/es/ejemplos-de-modelo-canvas/>

Canva. (s.f.). *Crea un modelo canvas online para tu negocio*. Recuperado el 13 de enero de 2025, de [https://www.canva.com/es\\_mx/graficas/modelo-canvas/](https://www.canva.com/es_mx/graficas/modelo-canvas/)

Crehana. (s.f.). *+15 ejemplos de modelo Canvas + Plantillas GRATIS*. Recuperado el 13 de enero de 2025, de <https://www.crehana.com/blog/negocios/ejemplos-de-modelo-canvas/>