

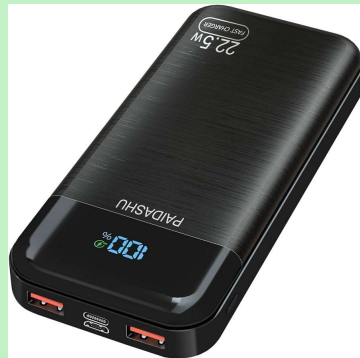
ZapBank

•ZapBank



NOMBRE DE EMPRESA

• ZapBank



PROPUESTA DE VALOR



NUESTRO PRODUCTO RESUELVE DOS
PROBLEMAS QUE NINGÚN OTRO
PRODUCTO EN EL MERCADO ES
CAPAZ DE RESOLVER



1) CORRER EL RIESGO **DE QUEDARSE
SIN BATERÍA** FUERA DE CASA



2) EVITA QUE LA GENTE TENGA QUE
**LLEVAR ENCIMA UNA BATERÍA
PORTÁTIL**



VALOR CUALITATIVO

Nuestro producto son unas zapatillas con una power bank instalada en su interior.

Nos diferenciamos de los demás debido a que nuestro producto no solo cubre una necesidad actual, sino que hemos dado con una solución a la cual nadie nunca ha llegado y por lo tanto nadie mas vende.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



NUESTRO CLIENTE **SERÍA GENTE OCUPADA** QUE UTILIZA ACTIVAMENTE SU DISPOSITIVO FUERA DE SU CASA O **JÓVENES** QUE TRAS EL USO DEL MÓVIL DURANTE TODO EL DÍA CON LAS **REDES SOCIALES**, EL TELÉFONO SE QUEDA SIN BATERÍA Y **EN LA SOCIEDAD ACTUAL NADIE QUIERE QUEDARSE SIN BATERÍA**



EJEMPLO: JÓVENES QUE NECESITAN CARGAR SU MÓVIL FUERA DE CASA DESPUÉS DE UNA FIESTA

SOCIEDADES CLAVE

- Los socios son: Inditex, Nike, Addidas y GuangZhou Wusen Electronic Technology Co.,ltd
- Proveedores: materiales para las zapatillas, baterías y cables
- Estos tienen una gran importancia debido a que son necesarios para producir el producto, además ayudan a la reducción del coste fijo.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

- Los proveedores entregan los materiales en la fábrica .
- La fábrica entrega el producto a tiendas o a los domicilios. (canal de distribución)
- Nuestro producto es promocionado por la red social mas influente actualmente, tik tok, donde crearemos videos para promocionarnos y a nuestro producto.
- Además de vender por la misma aplicación que crearemos y promocionaremos en diversas plataformas.



FUENTES DE INGRESOS

- Nuestro producto saldrá al mercado con un precio de **50€**, donde nos enviaran sus zapatillas y nuestro equipo se encargara de **modificarlas** de tal manera que ellos nos hayan solicitado.
- También tendremos la opción de vender **zapatillas ya modificadas** para facilitar el envío.
- Por lo tanto **nuestra venta es de activos** y **nuestros precios serian dinamicos y de pago único** por lo que los precios variarían según la época y las rebajas.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Asistencia personal automatizada (IA)
- Y Asistencia Personal dedicada solo para casos concretos los cuales hayan pasado ya antes por nuestra IA.



RECURSOS CLAVE

- Buena estrategia de marketing
- Calidad diferencial del producto
- Nos libra de problemas que nadie mas puede conseguir.



ACTIVIDADES CLAVE

- Reparto a domicilio eficiente
- Buena atención a cliente
- Buena gestión financiera



ESTRUCTURAS DE COSTE

Coste fijo: transporte, produccion, envios a coste fijo, coste de paginas web online y salarios de nuestros empleados.

Coste variable: Materias primas.

Tambien el coste del marketing sera variable segun la epoca y las distintas maneras de promocionarnos que encontremos.

