



PROPOSICIÓN DE VALOR

- IDENTIFICACIÓN DE LOS BENEFICIOS

Nuestro producto ofrece a nuestros clientes los siguientes beneficios:

1. Personalización (Una carga prácticamente infinita para los dispositivos de Apple)
2. Facilitar el trabajo (Comodidad al no tener que usar cargador)
3. Diseño (Ahorro de luz, ya que la carga es a través de energía solar)

- REDACCIÓN DE LA “PROPUESTA DE VALOR”

Novedad este productos es una innovación en el mercado:

Nuestros clientes se decantarían por la compra de nuestro innovador producto por su comodidad, carga infinita y sostenibilidad.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- **Edad:** A partir de 15 años
- **Género:** unisex
- **Ubicación geográfica:** En lugares donde haya sol
- **Intereses y estilo de vida:** Estar conectados a Internet y realizar varias actividades como entretenerse, teletrabajar, comunicarse entre otras. Tienen un estilo de vida tecnológico ya que muchas de sus actividades diariamente son tecnológicamente.
- **Necesidades específicas:** la sociedad vive conectada las 24h a las pantallas (móviles). En cambio, la durabilidad de su batería es reducida. Por ello, muchos van siempre conectados a una batería portátil, la cual es pesada e incómoda de transportar.
- **Nuestro público objetivo:** Nuestro público objetivo tendrían entre 15 y 60 años, vivirían en las ciudades y pueblos de todo el mundo. Su interés principal sería tener batería durante un gran periodo de tiempo porque utilizan su dispositivo para cantidades de actividades.



- **Buyer persona:**

	Canal favorito de comunicación • Teléfono • En persona • Correo electrónico • Mensajes de texto	Herramientas que necesita para trabajar • Correo electrónico • Software de facturación • Software de creación de informes • Programas de procesamiento de texto • Gestión de proyectos
Nombre Juan Roberto Esteve Acaci	Responsabilidades laborales La compra y venta de los productos	Su trabajo se mide en función de En sus objetivos
Puesto Comercial		
Edad Entre 25 y 34 años		
Nivel de educación más alto Licenciatura	Su superior es El CEO	Metas u objetivos Vender
Redes sociales     		
Industria Tecnología		
Tamaño de la organización Entre 11 y 50 empleados	Obtiene información a través de Mediante llamadas y mensajes	Dificultades principales • Comunicación • Relaciones y comunicaciones con el cliente • Desarrollo profesional • Resolución de problemas y toma de decisiones



SOCIEDADES CLAVE

Nuestra empresa tendrá socios que han sido elegidos por estrategias de relaciones al comprador – vendedor:

- Airesa: es una empresa española especializada en el reciclaje de plásticos, con el objetivo de reducir el impacto ambiental y promover la economía circular. Se dedica al reciclaje de los plásticos postconsumo, trabaja con plásticos industriales y además ofrece diferentes servicios como la gestión de residuos plásticos (recogida, transporte y tratamiento), fabricación de productos reciclados (fabricación de nuevos productos a partir de materiales plásticos reciclados) y la valoración de residuos plásticos.
- Sonnen: es una compañía alemana que se especializa en soluciones de almacenamiento de energía y tecnología solar inteligente. Además de ofrecer baterías de almacenamiento (como la SonnenBatterie), Sonnen también puede personalizar las soluciones solares y de almacenamiento de acuerdo con las necesidades específicas del cliente, desde aplicaciones residenciales hasta comerciales. Pueden diseñar sistemas solares integrados y módulos de baterías a medida, adecuados para productos que requieren energía solar o almacenamiento personalizado como Coversun.
- Empresas como Amazon, Aliexpress y tiendas minoristas las cuales venderán nuestro producto. Como pueden ser la casa de las carcasas, Funda manía o souvenirs center...

Al vender los productos en Aliexpress nos cobrarían entre un 5-8 % de comisión por producto vendido.

En Amazon presentaría el siguiente plan de venta:



Planes de ventas

Planes	Individual	Profesional
Descripción general	0,99 € /producto vendido más tarifas de venta adicionales	39 €/mes más tarifas de venta adicionales
	• Vendes menos de 40 productos al mes • No necesitas herramientas o programas de venta avanzados • Todavía estás decidiendo qué vender	• Vendes más de 40 productos al mes • Quieres acceder a las API y a más informes de ventas • Quieres vender con programas como Launchpad o Handmade • Quieres vender productos en categorías restringidas

Características

Añade nuevos productos al catálogo de Amazon	✓	✓
Haz crecer tu negocio con Logística de Amazon	✓	✓
Solicita venta en categorías adicionales		✓
Ahorra tiempo al crear listings en bloque		✓
Gestiona el inventario con ficheros, hojas de cálculo e informes		✓
Califica para el primer lugar en las páginas de detalles del producto		✓
Aumenta la eficiencia de las ventas con la integración de API		✓
Establece tus propias tarifas de envío para productos no multimedia		✓
Atrae a los compradores con herramientas publicitarias locales		✓
Organiza promociones que incluyan el envío gratuito		✓
Añade varios usuarios a tu cuenta		✓



FUENTE DE INGRESOS

Nuestra fuente de ingresos es la venta de activos, como es nuestro producto coversun.

Coversun vende fundas con batería portátil y además vendemos placas solares independientes por si cuando se te acabe su batería, puedas tener una de repuesto. El precio de las fundas y placas solares sería el siguiente:

FUNDAS PORTÁTILES

Para AirPods + diseño simple Funda cargador modelo auriculares iphone (Airpods) + elección de un diseño para la funda básica		50€
Para móvil + diseño Funda cargador de un modelo de móvil iphone+ elección de un diseño para la funda		65€
Para Ipad + diseño Funda cargador para Ipads + elección de diseño de la funda		85€
Macbooks Funda cargador para MacBooks		100€

PLACAS RECAMBIO

Antes de los 6 meses después de su compra	20€	Después de los 6 meses después de su compra	30€
---	-----	---	-----

Nuestros competidores serian tanto los cargadores portátiles como las fundas de cualquier móvil, ya que somos innovadores en este producto.

El precio de los cargadores portátiles varía entre los 10€ a 25€ las baterías de 10.000 mAH, y entre 30€ a 60€ las de 20000 mAH.

En cambio, el precio de las fundas llega desde los 5€ hasta los 50€.

Nuestro precio consta del precio de coste mas un margen de beneficio. Nuestros precios pueden variar dependiendo de la calidad que quieras y la cantidad de productos que te lleves.



Promociones y ofertas exclusivas: Realizaremos promociones periódicas (como ventas flash o descuentos por la compra de dos fundas) para incentivar la compra repetida. También lanzaremos ofertas exclusivas para clientes que ya hayan realizado una compra, como "Compra una funda y llévate otra con un 30% de descuento.

Comenzaremos nuestra venta con una promoción para enganchar a nuestros primeros clientes.



GRAN OFERTA

SOLO DURANTE EL PRIMER MES



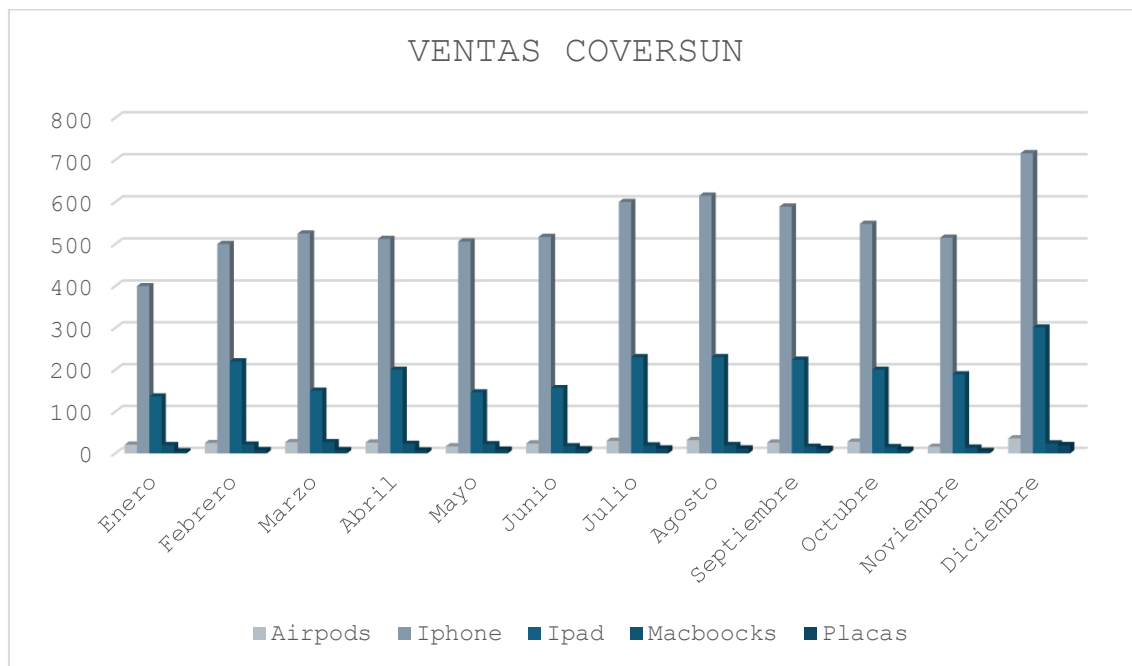
ADQUIERE TU
PRIMERA
COVERSUN Y
LLEVATE UNA
BATERÍA DE
REGALO

COVER.SUN@GMAIL.COM





Nuestra estimación de ventas durante el primero año sería la siguiente:



Por lo que teniendo en cuenta la estimación de venta, los ingresos sería los siguientes:

EL PRIMER MES	EL PRIMER TRIMESTRE	AÑO
40.710€	146.505€	669.705€



¿CÓMO COMPRAR TU COVERSUN?

WEB

Podréis adquirir nuestro producto de manera rápida y cómoda en:

 www.coversun.es

↓

Simplemente selecciona el producto, pon tus datos personales y datos bancarios y ya es tuyo.



TIENDAS FÍSICAS

Acude a las tiendas asociadas a nosotros y compra nuestros productos

↓





Nos daríamos a conocer mediante nuestras redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok...) y además contactando con influencers o personas muy conocidas como Lola Lolita, Ibai, Rivers, Bellido y muchos otros, con el fin de publicitar nuestro producto y llegar a la mayoría de gente posible en el menor tiempo.

Hemos decidido este método de publicidad para darnos a conocer, ya que nuestros clientes la mayoría son gente joven y ellos están más familiarizados con estos canales.



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Ofreceremos atención al cliente a través de múltiples canales (chat en vivo en la web, correo electrónico, redes sociales, y teléfono), donde los asesores podrán ayudar a los clientes a elegir la funda adecuada para su dispositivo. Esto incluye proporcionar información detallada sobre materiales, colores, tamaños y características de las fundas, así como responder a dudas sobre compatibilidad con modelos específicos de teléfonos, tabletas, o laptops.

- *Recomendaciones personalizadas:* Utilizando la información recogida sobre las preferencias de los clientes y sus compras anteriores, podemos ofrecer recomendaciones personalizadas sobre fundas que mejor se adapten a sus necesidades (por ejemplo, fundas con más protección, fundas de diseño exclusivo, ecológicas, etc.). Esto se puede hacer mediante un sistema de sugerencias en el sitio web o incluso a través de correos electrónicos.
- *Programas de fidelización:* Crearemos un programa de recompensas que ofrezca puntos por cada compra que los clientes puedan canjear en futuras compras. Además, se podrían ofrecer descuentos especiales o beneficios exclusivos, como el envío gratuito, a los clientes que acumulen un determinado número de puntos.

ESTABLECIMIENTO DE UNA RELACIÓN DE CONFIANZA Y LEALTAD

- *Confianza a través de la calidad y la garantía:* Como las fundas son productos que los clientes usan a diario, la calidad es muy importante. Aseguraremos que nuestras fundas sean duraderas, funcionales y llamativas, y ofreceremos una garantía de satisfacción o una devolución para asegurar a los clientes que pueden comprar con confianza.
- *Atención postventa y resolución rápida de problemas:* Implementaremos un sistema de atención postventa eficiente que permita a los clientes realizar devoluciones o cambios sin complicaciones, en caso de que las fundas no sean lo que esperaban o no encajen adecuadamente en sus dispositivos. Esto generará confianza, sabiendo que la empresa se preocupa por sus clientes a largo plazo.
- *Redes sociales:* A través de las redes sociales, promoveremos la interacción continua con los clientes. Utilizaremos plataformas como Instagram o Facebook, organizando concursos o sorteos de fundas, y lanzando campañas que generen interacción, como "¿Qué diseño de funda prefieres para tu nuevo teléfono?". Esto ayuda a crear una comunidad activa alrededor de la marca.



- *Encuestas de satisfacción:* Después de cada compra, enviaremos encuestas breves a los clientes pidiendo su opinión sobre la funda. Esto no solo nos permitirá mejorar, sino también hacer sentir a los clientes que su voz es escuchada y valorada.

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE FACILITAN LA RELACIÓN A LARGO PLAZO

- *Aplicación móvil:* Si fuera posible, crear una app que permita a los clientes rastrear el estado de sus pedidos, recibir ofertas exclusivas y personalizadas, y tener acceso a promociones solo para usuarios de la app.
- *CRM para seguimiento de clientes:* Implementaremos un sistema CRM que no solo se utilizará para gestionar la relación, sino también para enviar recordatorios de compra de fundas en base a las necesidades del cliente. Por ejemplo, si un cliente compró una funda para su teléfono hace un año, el CRM puede sugerirle una funda nueva si se acerca el lanzamiento de un modelo actualizado del teléfono.



RECURSOS CLAVE

RECURSOS FÍSICOS

- *Espacios de trabajo:* Talleres y oficinas para diseñar y fabricar las fundas.
- *Equipos y materiales:* Maquinaria y paneles solares para producir las fundas.
- *Distribución:* Vehículos o almacenes para enviar los productos.

RECURSOS INTELECTUALES

- *Diseños únicos:* Ideas y prototipos exclusivos para nuestras fundas solares.
- *Tecnología:* Conocimiento sobre cómo integrar los paneles solares en las fundas.

RECURSOS HUMANOS

- *Equipo de diseño e ingenieros:* Para crear y optimizar las fundas solares.
- *Ventas y marketing:* Para promocionar y vender el producto.
- *Atención al cliente:* Para resolver dudas y problemas de los usuarios.

RECURSOS FINANCIEROS

- *Inversión inicial:* Dinero para arrancar el proyecto.
- *Ingresos por ventas:* Dinero que generamos de las fundas para mantener el negocio.



ACTIVIDADES CLAVE

1. PRODUCCIÓN

- *Diseño y fabricación de fundas solares:* Crear fundas de alta calidad con paneles solares integrados que sean funcionales, duraderas y estéticamente atractivas.
- *Selección de materiales:* Utilizar materiales resistentes y reciclados que aseguren la protección del móvil y la eficiencia del panel solar.

2. SOLUCIÓN DE PROBLEMAS (POSTVENTA)

- *Atención al cliente:* Brindar soporte para resolver problemas con las fundas, como mal funcionamiento de la carga solar o incompatibilidad con dispositivos.
- *Gestión de devoluciones y garantía:* Establecer políticas claras de devolución y garantía para asegurar la satisfacción del cliente.

3. ACTIVIDADES DE PLATAFORMA (TIENDAS ONLINE)

- *Tienda online funcional y segura:* Desarrollar una página web intuitiva donde los clientes puedan explorar, comprar y pagar fácilmente.
- *Promoción y marketing digital:* Atraer clientes a través de publicidad en redes sociales, SEO y campañas de email marketing, destacando la innovación de las fundas solares.
- *Logística de envío eficiente:* Garantizar un sistema de envíos rápido y seguro, con opciones de seguimiento y entrega en tiempo.



ESTRUCTURA DE COSTES

La elaboración y venta de Coversun conlleva una serie de costes que posteriormente se verán reflejados en el precio del producto.

Estos costes son tanto variables como fijo:

- Costes fijos:
 - Personal (los trabajadores)
 - Suministros
 - Luz
 - Agua
 - Gas
 - Alquiler nave
 - Transporte
 - Asesoría
 - Laboral
 - Contable
 - Fiscal

- Costes variables:
 - Suministros
 - Luz
 - Agua
 - Producción
 - Material de producción
 - Plástico reciclado
 - Baterías
 - Placas solares