

Solarwear



Energía en tu bolso
Poder en tus manos

Grupo integrado por:

Helena Callejo Casado, Nerea Reinoso Pallín, Cristina Muñoz Andrés y Sara Hernández Cartón.

ÍNDICE:

- 1. Propuesta de valor
- 2. Segmentación de mercado
- 3. Sociedades clave
- 4. Fuente de ingresos
- 5. Canales
- 6. Relación con clientes
- 7. Recursos clave
- 8. Actividades clave
- 9. Estructura de costes
- 10. Modelo de negocios

7. RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor ?

El bolso, las baterías, los cables

¿Nuestros canales ?

Canales de distribución:

- Plataformas como Amazon, El Corte Inglés.
- Nuestras tiendas físicas.
- Ferias y exposiciones en las que podamos participar en eventos relacionados con tecnología y sostenibilidad.

Canales de comunicación:

- Instagram, TikTok y Facebook para mostrar los beneficios del producto en la vida diaria.
- Blogs, videos en YouTube o guías que expliquen el impacto positivo de los bolsos solares en el medio ambiente.
- Colaboraciones con influencers enfocados en tecnología, sostenibilidad...
- Atención personalizada.
- Descuentos para clientes recurrentes/fieles.

¿Nuestras relaciones con los clientes ?

A través del número de teléfono de la tienda o empresa podemos contactar con los consumidores desde apps como WhatsApp o Instagram.

¿Nuestras fuentes de ingreso ?

Nuestra fuente de ingreso es la venta del producto que ronda entre los 49 y 60€ más los gastos de envío 3,95.