

---

Realizado por:  
Diego, Adrian y Rubén

➔

*Presentación*

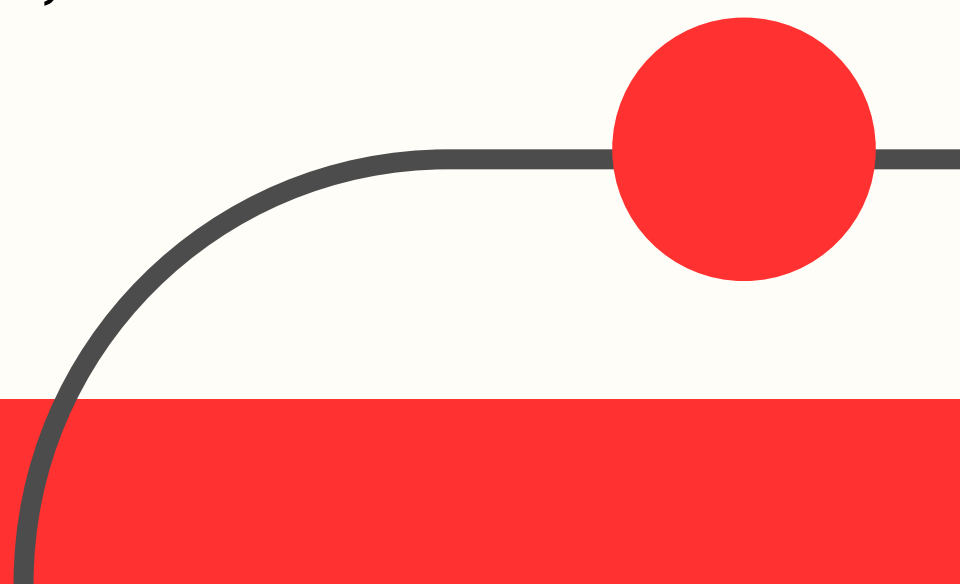
# ZAPASCHANGE

---



# → Introducción ←

**ZapasChange es una empresa innovadora y sostenible que busca transformar la industria del calzado, promoviendo la economía circular y reduciendo la huella ambiental asociada a la producción masiva de zapatillas. Su propuesta de valor se basa en la reutilización y el intercambio de suelas, una solución creativa para reducir la necesidad de producir nuevas zapatillas, alargando la vida útil de las ya existentes.**

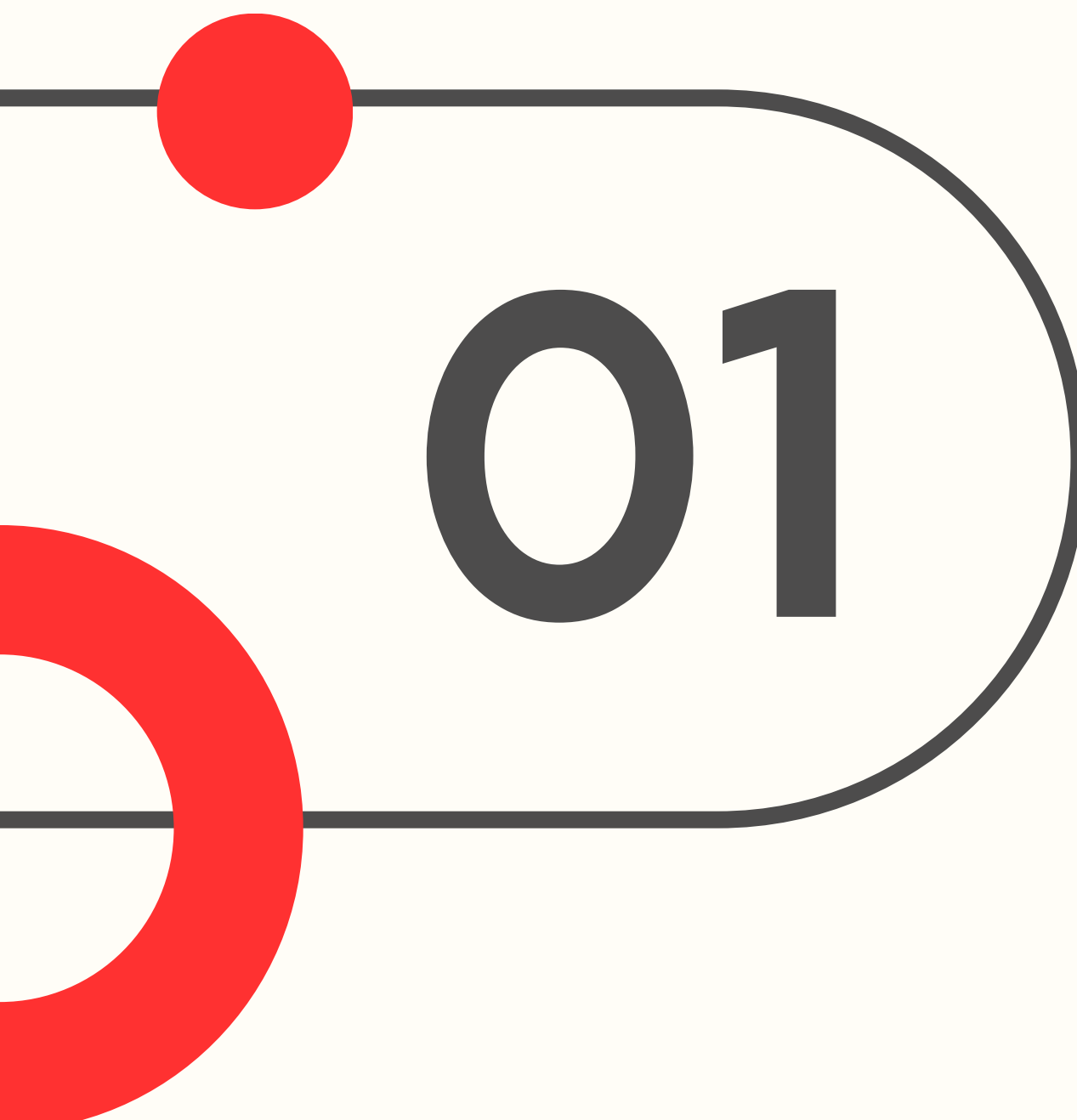


# EL PROYECTO

## ➔ Sobre nosotros

Somos una empresa comprometida con la innovación, la comodidad y la moda. Cada par de zapatillas que ofrecemos está diseñado con los más altos estándares de calidad, utilizando materiales duraderos y tecnologías avanzadas para asegurar un ajuste perfecto y una experiencia de uso excepcional. Ya sea que busques zapatillas para correr, caminar, hacer senderismo o simplemente para tu estilo cotidiano, tenemos una amplia variedad de opciones que se adaptan a todos los gustos y necesidades.



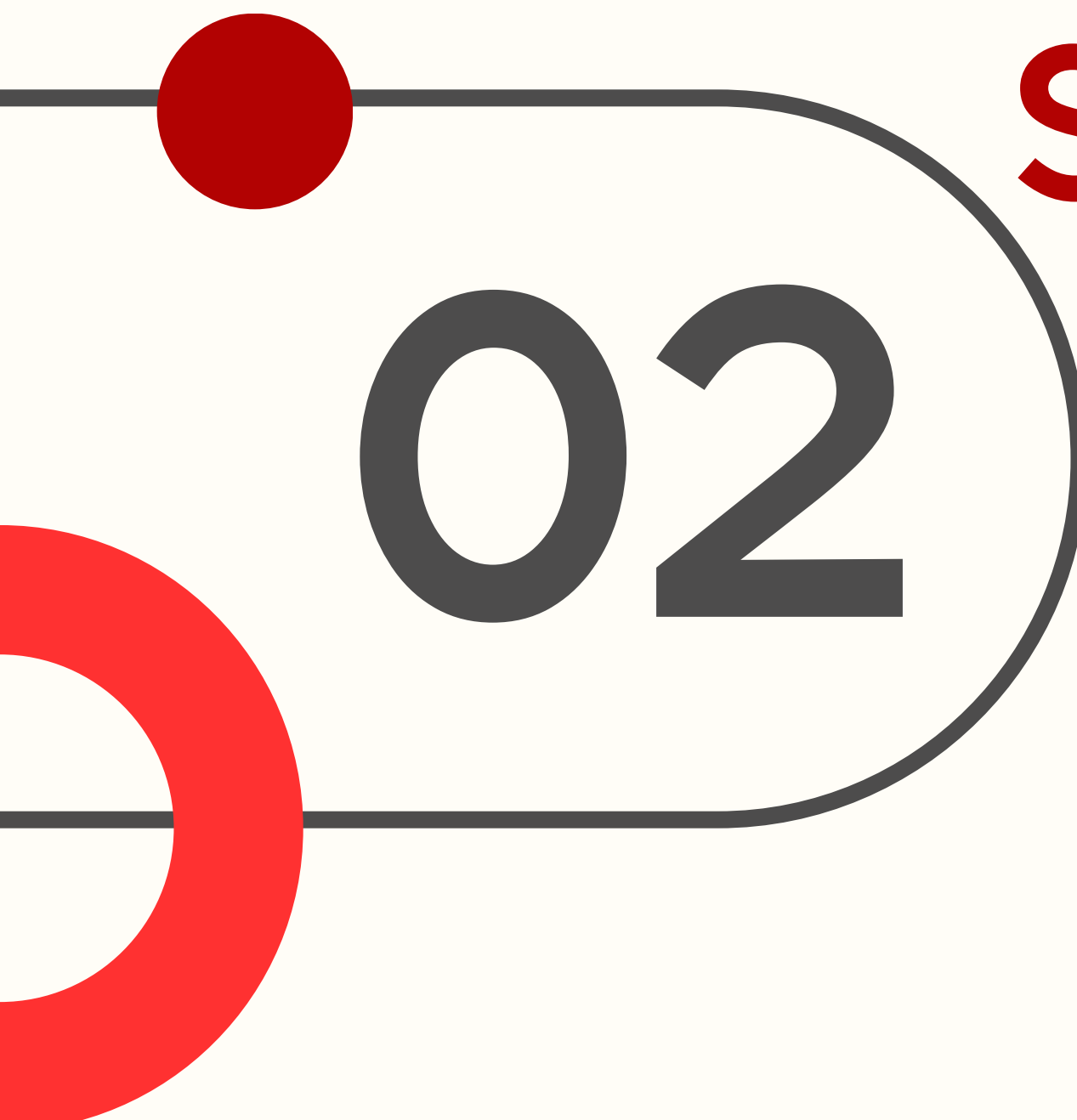


01

# PROPOSICIÓN DE VALOR

# PROPOSICION DE VALOR

**La misión de ZapasChange es contribuir a la sostenibilidad del medio ambiente mediante el intercambio y la reparación de suelas de zapatillas. En lugar de generar desechos, la empresa busca ofrecer una alternativa ecológica que permita a los consumidores seguir usando su calzado, pero con suelas nuevas y de calidad. La visión de la empresa es convertirse en un líder en la industria del calzado sostenible y en una plataforma clave para la reutilización de materiales.**



02

# SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

# SEGMENTACION DE MERCADO

## Tendencias del Mercado:

El mercado global de zapatillas deportivas tiene una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) proyectada del 5-6% en los próximos cinco años, impulsado por el aumento del interés en actividades deportivas y estilos de vida saludables.

## Segmentacion

**Deportivas:** Dirigidas a atletas y personas activas.

▣ **Casuales:** Uso diario y moda urbana.

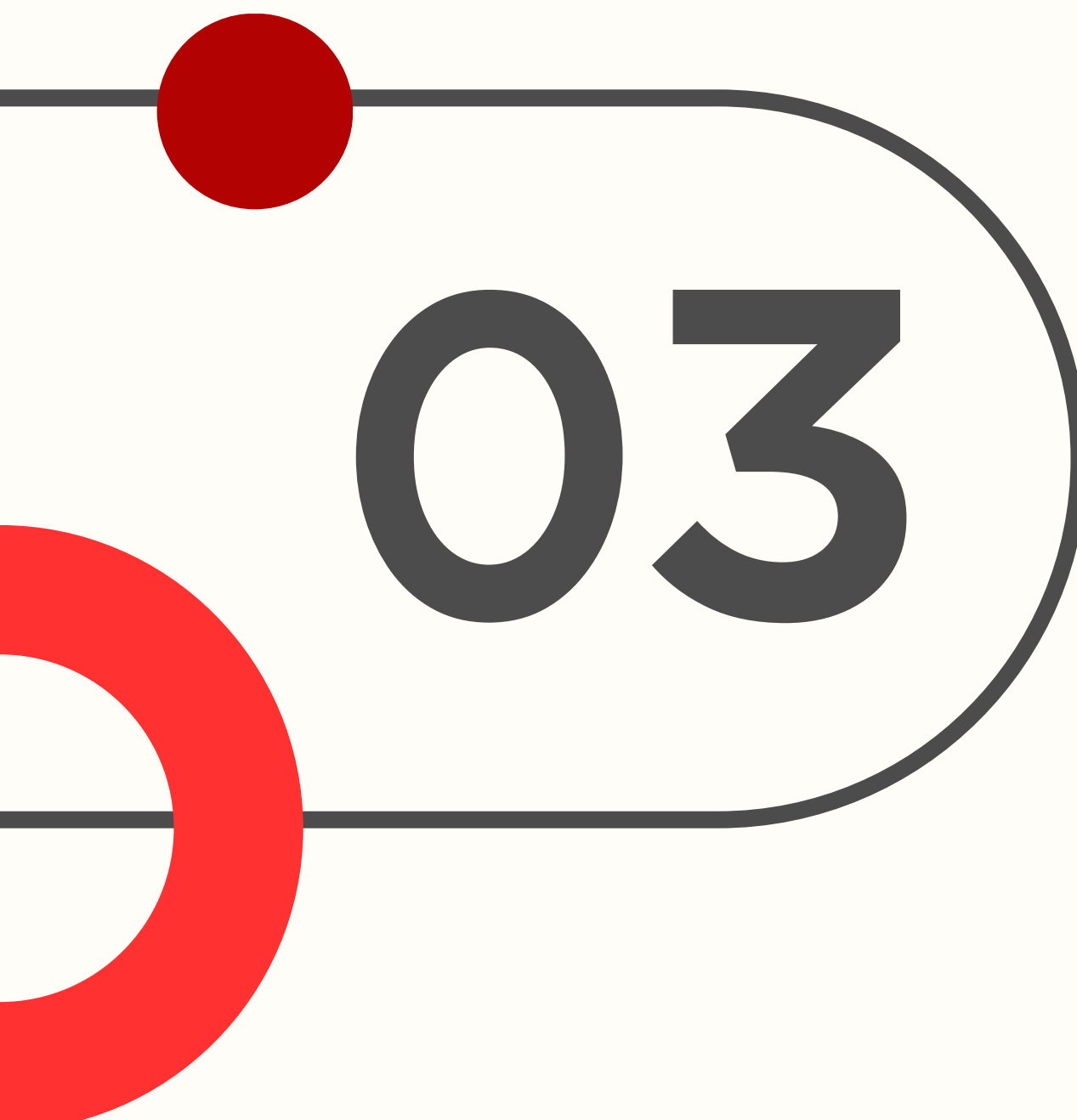
▣ **Sostenibles:** Incremento en la demanda de productos eco-friendly.

## Diferenciación de los Competidores

Uso de materiales reciclados y sostenibles.

Experiencias digitales (realidad aumentada para probar productos).

Colaboraciones con artistas o influencers para atraer a públicos jóvenes.



03

# SOCIEDADES CLAVE

# Sociedades Clave

ZapasChange es una empresa innovadora y sostenible que impulsa un modelo de negocio basado en la economía circular y la reducción de la huella ambiental en la industria del calzado. Esto se logra a través de alianzas estratégicas con diversos socios clave.

Proveedores de  
materiales reciclados

Organizaciones  
medioambientales

Distribuidores  
especializados

Centros de reciclaje

Socios tecnológicos

Inversores éticos

Colaboraciones con  
marcas y diseñadores

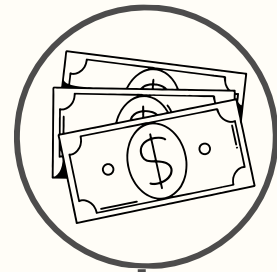
Fabricantes de suelas  
reutilizables



04

# FUENTES DE INGRESO

# Fuentes de ingresos



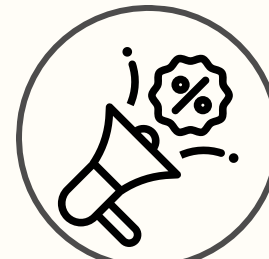
## PRECIO INICIAL

€80-€120. Este rango permite posicionar el producto en un mercado intermedio, competitivo



## COSTE SUELAS

€20-€30 por unidad. Este precio debe justificar la calidad del material y los beneficios ambientales



## FORMATO DE COMPRA

Compra única: Adquisición de las zapatillas con una suela inicial.  
Repuestos personalizados: Venta de suelas adicionales por separado en diferentes diseños



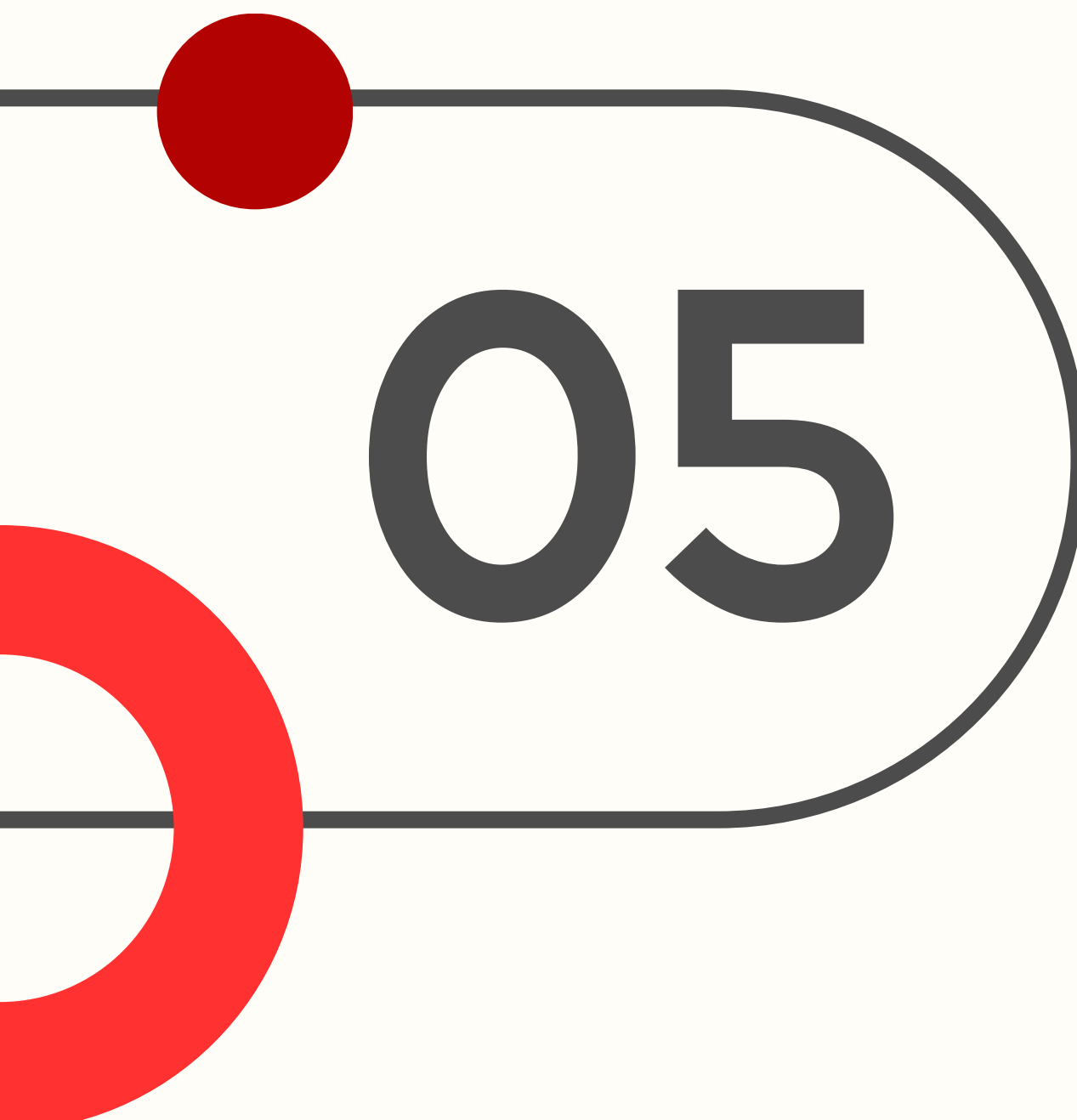
## PLANES DE FIDELIZACIÓN

Descuentos por devolución de suelas usadas: Incentivar el reciclaje ofreciendo descuentos en la compra de nuevas suelas al devolver las desgastadas.



## RESULTADOS

- Pagos al contado o a crédito
- Opciones de pago en línea
- Facilidades de pago a plazos



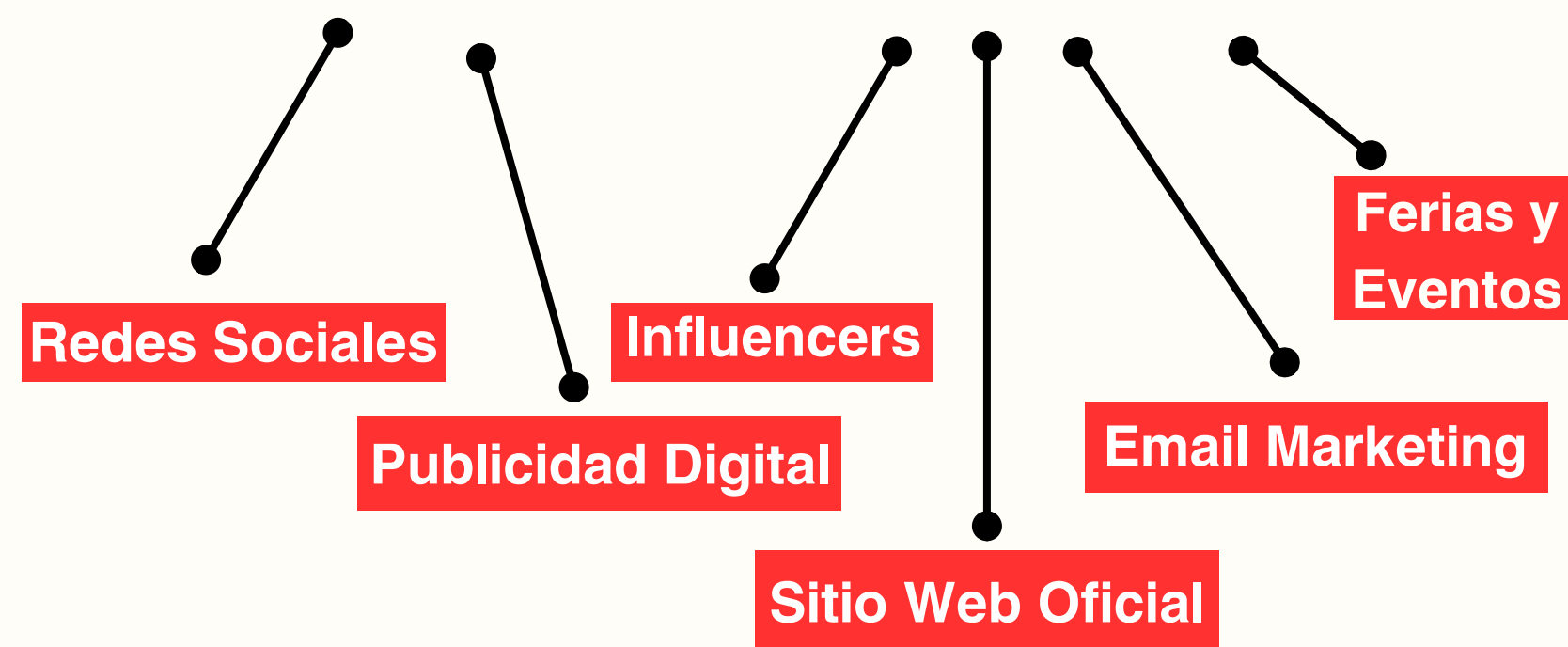
05

Canales

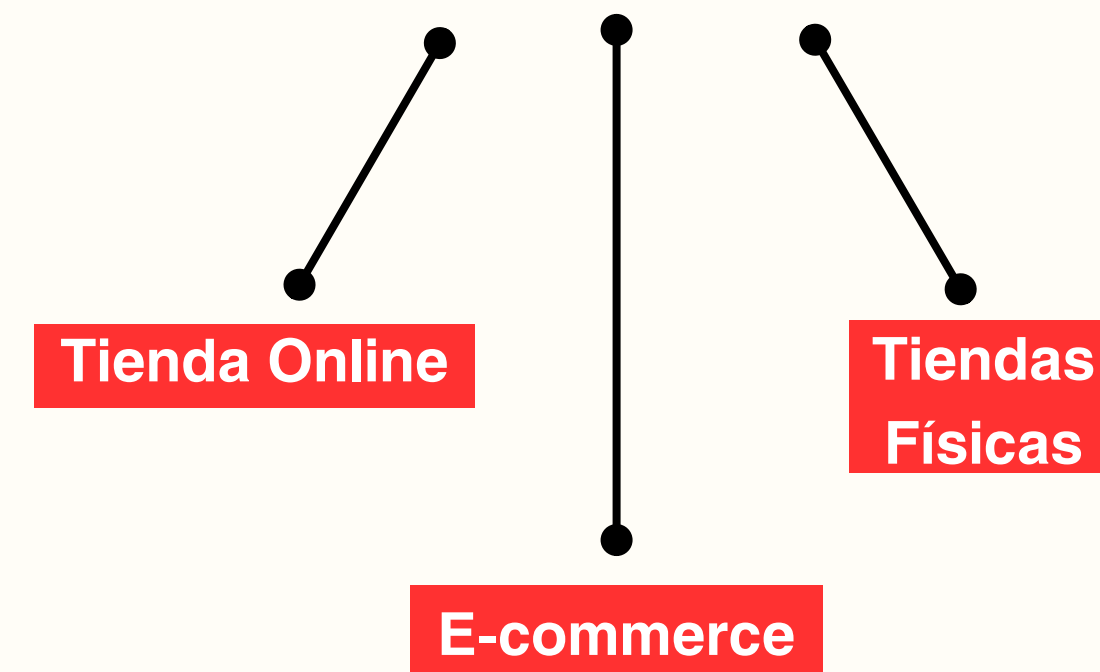
# → Canales

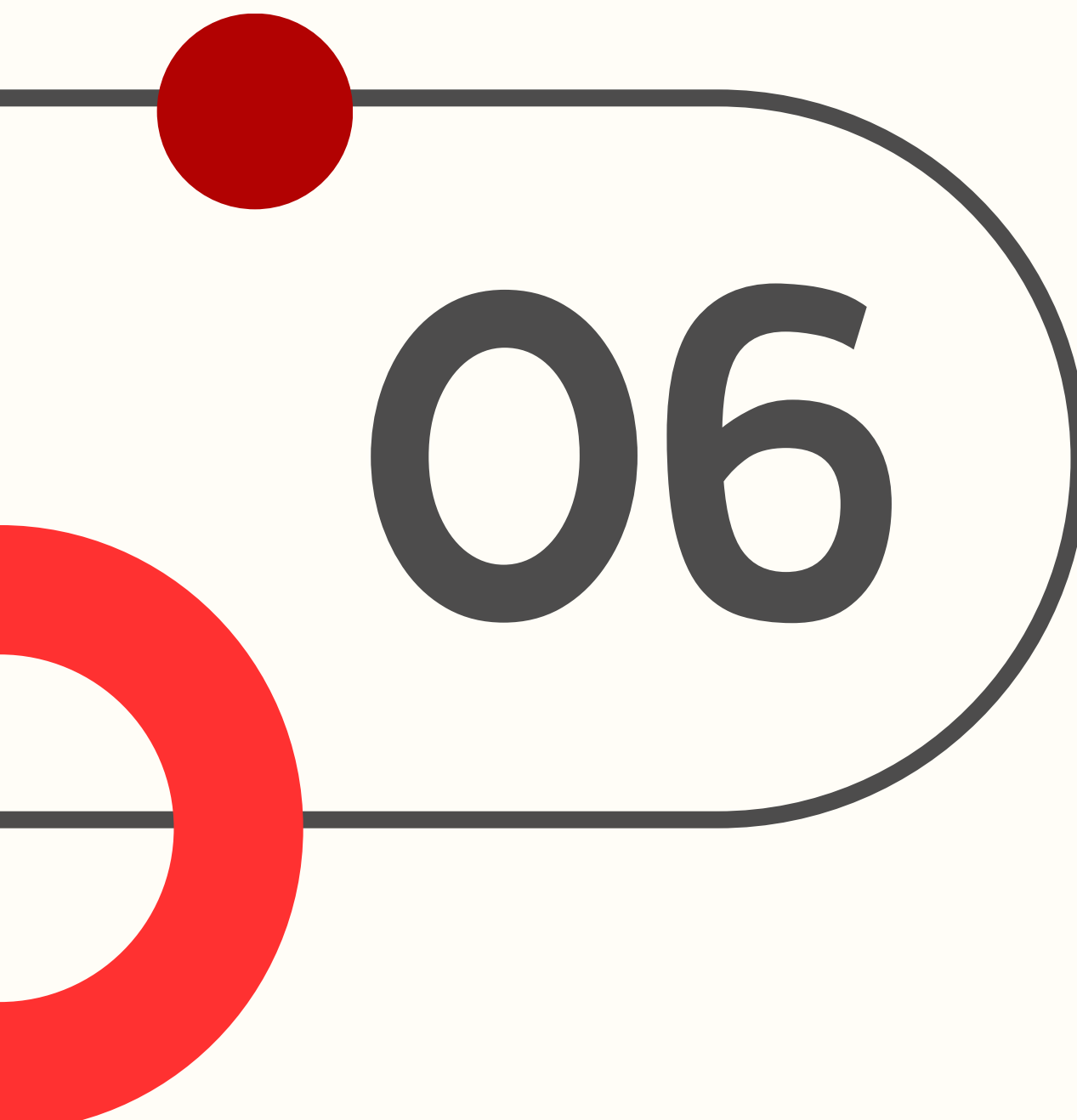
Estrategias combinadas de comunicación y distribución para maximizar exposición y accesibilidad, posicionando la marca como líder en sostenibilidad deportiva.

## Canales de Comunicación



## Canales de Distribución





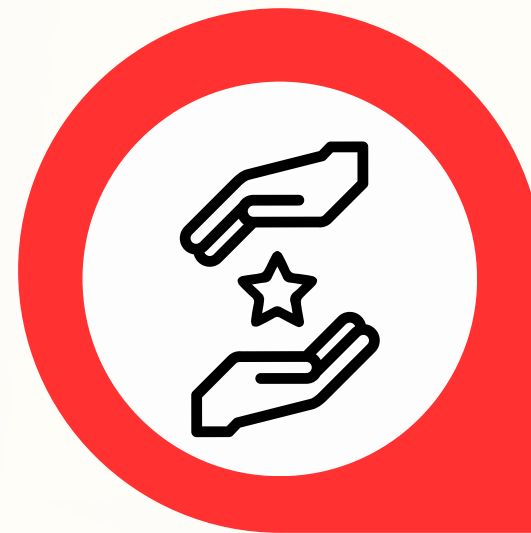
06

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

## Atención personalizada

Ayudamos a los clientes a elegir las zapatillas y suelas ideales según su deporte y necesidades.



## Fidelización

Programa de puntos por compras, promociones exclusivas y suscripciones para recibir suelas periódicamente.

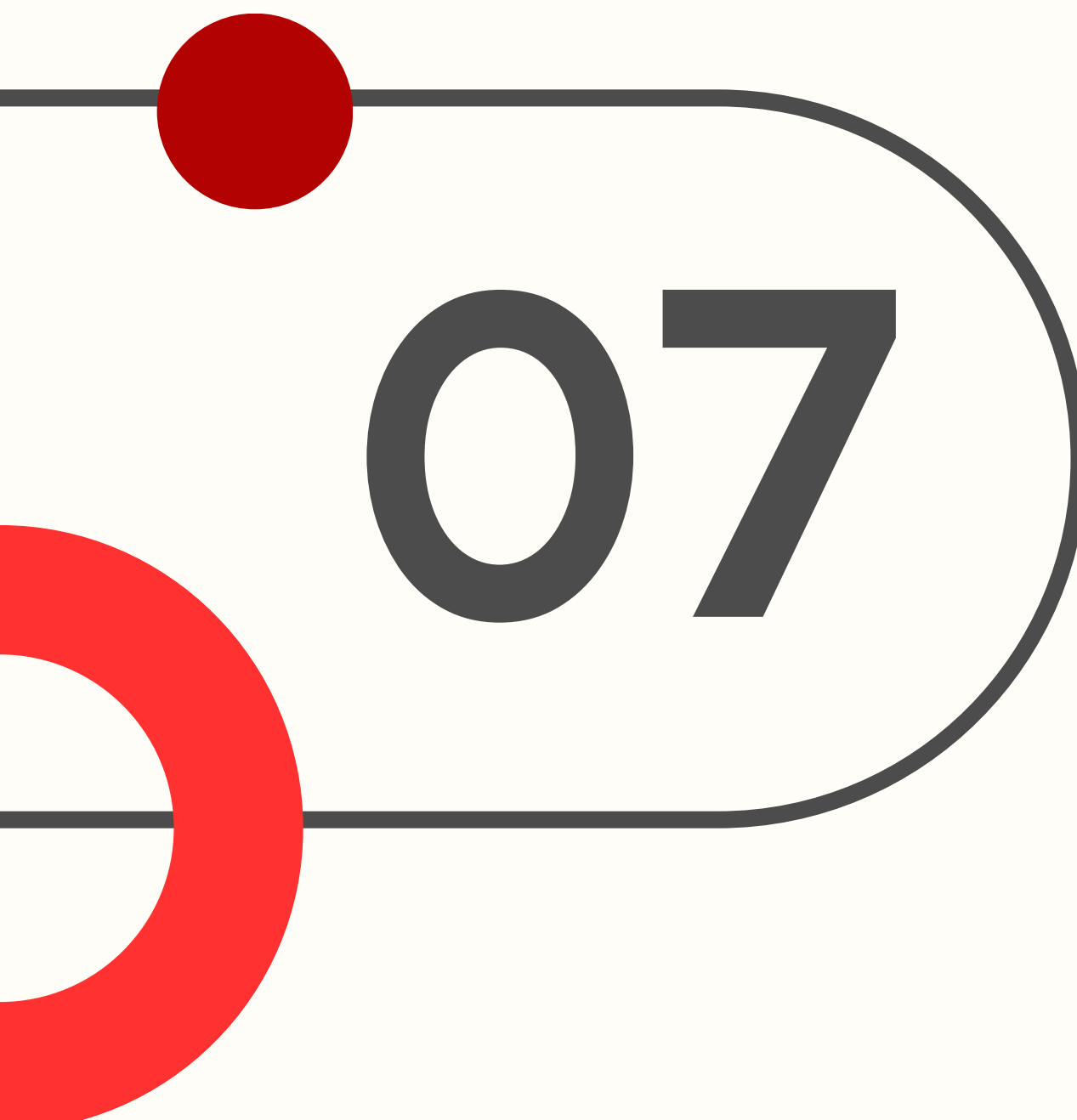
## Creación de comunidad

Organizamos eventos, retos deportivos y mantenemos grupos activos en redes sociales.



## Relación cercana

Escuchamos el feedback de los clientes y los involucramos en el diseño de nuevos productos.



07

**RECURSOS**

**CLAVE**



# Activos necesarios

## ACTIVOS FÍSICOS

Local para almacenamiento o tienda, equipamiento para la producción y un stock inicial variado.

## RELACIONES CLAVE

Proveedores confiables, colaboradores deportivos e influencers.

## ACTIVOS DIGITALES

Una tienda online bien diseñada y activa en redes sociales.

## PROTECCIÓN DE LA MARCA

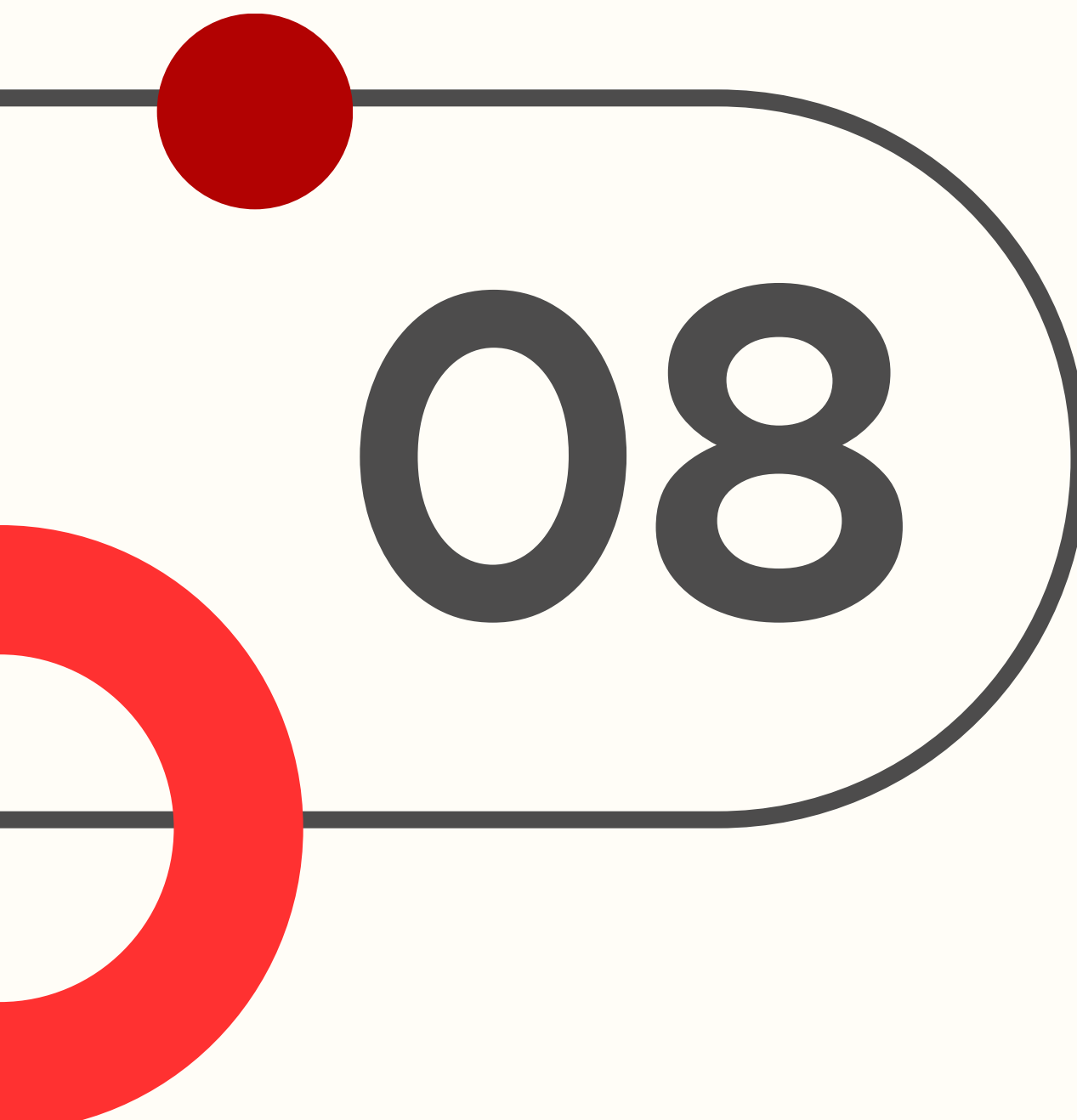
Registrar patentes, diseños y la identidad visual del negocio.

## EQUIPO HUMANO

Diseñadores, personal de atención al cliente, marketing y logística.

## CAPITAL INICIAL

Financiar el stock, la web y las campañas de lanzamiento.



08

# ACCIONES CLAVE

# ACCIONES CLAVE

## DISEÑO Y DESARROLLO

Crear zapatillas atractivas, funcionales y adaptadas a varios deportes.

## MARKETING Y BRANDING

Campañas digitales, colaboraciones con influencers y eventos para promocionar la marca.

## TIENDA ONLINE

Página web sencilla, segura y con herramientas para ayudar a los clientes

## ATENCIÓN AL CLIENTE

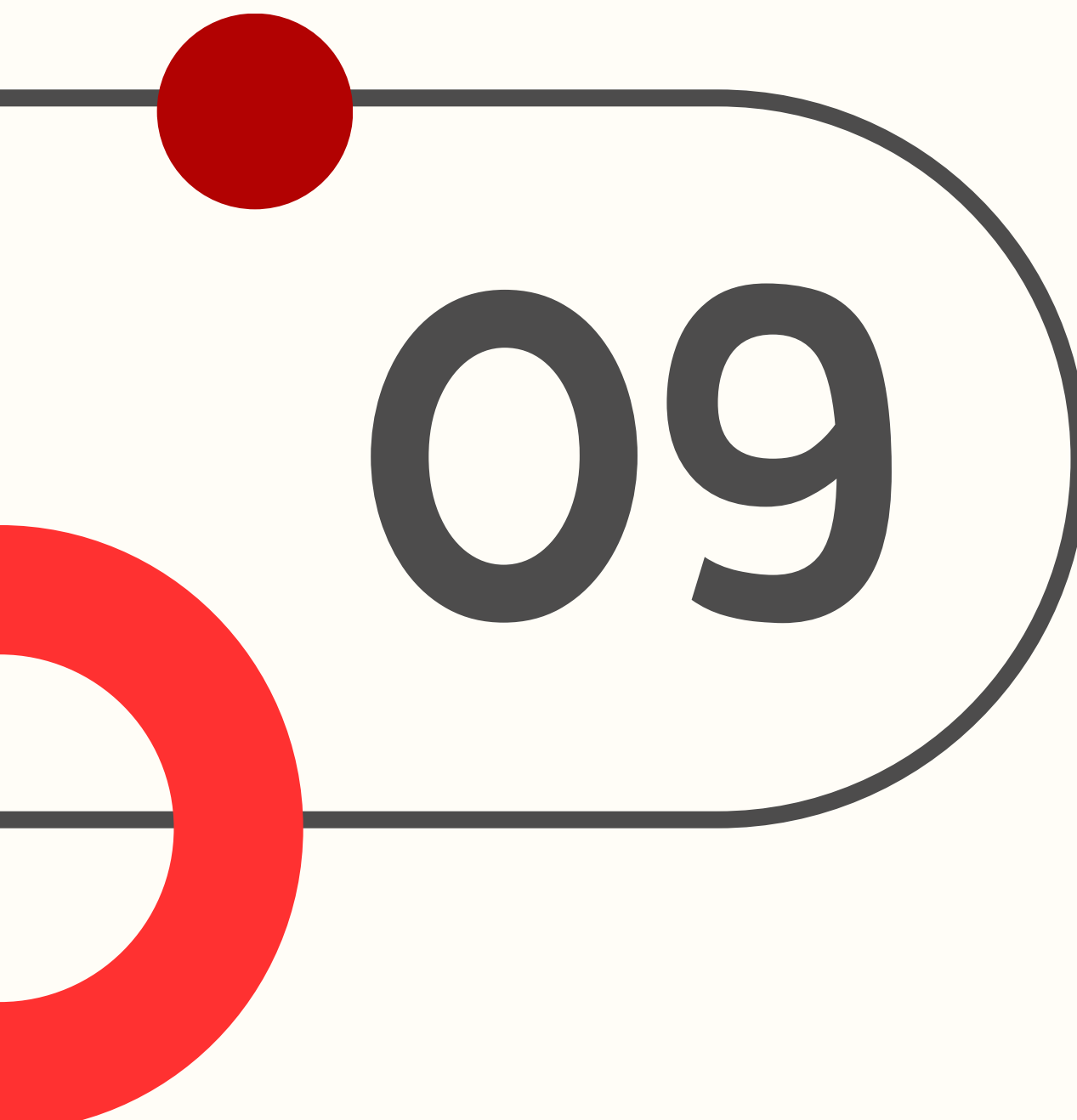
Respuesta rápida, garantías flexibles y seguimiento postventa.

## INNOVACIÓN CONTINUA

Actualizar diseños, probar nuevas ideas y escuchar a los clientes

## GESTIÓN EFICIENTE

Controlar inventario, logística y finanzas para garantizar el éxito.



09

# ESTRUCTURA DE COSTES

# Costes del modelo de negocio

Los costes del modelo de negocio son todos los gastos necesarios para que una empresa pueda operar, ofrecer su propuesta de valor y generar ingresos. Representan los recursos económicos que la empresa necesita invertir en sus actividades clave, recursos clave y relaciones con socios, así como en los canales de distribución y comunicación.

Producción

Infraestructura

Personal

Digital

Innovación

Logística

Marketing

Legales y  
administrativos



Muchas  
GRACIAS

[www.zapaschange.com](http://www.zapaschange.com)

