

FRIDGE MIND - INC



INDICE

1. PROPOSICIÓN DE VALOR
2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO
3. SOCIEDADES CLAVE
4. FUENTES DE INGRESO
5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES
6. RELACIONES CON LOS CLIENTES
7. RECURSOS CLAVES
8. ACTIVIDADES CLAVE
9. ESTRUCTURAS DE COSTE

PROPOSICIÓN DE VALOR

- Solucionamos los problemas alimenticios de las personas optimizando los alimentos de las neveras de los clientes.
- ¿Que nos hace únicos? Es un programa fácil de usar que puede ayudar a no desechar alimentos sin utilizar.
- Nos comprometemos a mejorar la vida alimenticia y económica de las personas ayudando a estar alerta con los productos que poseen.



Segmentación de mercado

CLIENTES: Empresas de electrodomesticos, compra virtual y particulares

CARACTERISTICAS:

- Compañías de electrodomésticos para implementar el programa y sus elementos en sus electrodomésticos.
- Compra virtual para mayor comodidad.
- Particulares como autónomos que necesiten el programa y sus elementos.

Adaptamos la tecnología de scanners para saber la caducidad de los alimentos en los refrigeradores y un software sencillo para facilitar a las personas su uso



SOCIEDADES CLAVE

Proveedores de Hardware y Electrónica:

Necesitaremos componentes electrónicos para la tablet, sensores para el inventario de la nevera (como cámaras, sensores RFID o de peso) y altavoces adaptados.

Desarrolladores de Software e Inteligencia Artificial

El proyecto requerirá software avanzado para reconocimiento de ingredientes, recomendaciones de recetas y funcionalidades accesibles para personas ciegas.

Chefs, Nutricionistas y Plataformas de Recetas

Necesitaremos bases de datos confiables de recetas personalizadas y de calidad que puedan adaptarse a los ingredientes disponibles.



SOCIEDADES CLAVE

Industria de Electrodomésticos:

Integrar nuestra tablet con las neveras puede ser un punto clave para vender tu producto como un complemento o accesorio oficial.

Reguladores y Certificadores:

Asegurar que nuestro producto cumpla con las normativas de tecnología, accesibilidad y seguridad.

Inversores y Aceleradoras Tecnológicas:

Para financiar el desarrollo de hardware, software y la comercialización del producto.



Fuentes de ingreso

De dónde viene el dinero:

- Se cobra el envío para obtener una entrega rápida y segura
- Suscripciones a nuestros clientes más fieles

Porcentajes aproximados:

- Por entregas: 70%
- Suscripciones: 30%

Para empezar y crecer:

- Iniciamos con una publicidad efectiva para atraer clientes
- Servicio rápido y seguro para garantizar la satisfacción del cliente



Canales de distribución y comunicaciones

Comunicación con el cliente:

- Publicidad mediante redes sociales, campañas publicitarias, carteles y anuncios de televisión
- Estrategias de marketing

Distribución de propuesta de valor:

- Plataformas digitales y aplicación para facilitar nuestro servicio y tener clientes satisfechos y cómodos con nuestros servicios
- Métodos de pago 100% seguros con marcas conocidas mundialmente (Paypal, Visa...)



Relaciones con los clientes

Atracción de nuevos clientes:

- Ofreciendo regalos a nuevos clientes
- Haciendo campañas de marketing en diferentes plataformas sociales.

Confianza y mantenimiento:

- A los clientes frecuentes ofrecemos recompensas.
- Actualizaciones y mejoras a precios más accesibles

Crecimiento sostenible:

- Suscripciones mejoradas para nuestros clientes más fieles
- Mejoras en el software de nuestro producto





Recursos claves

Recursos tangibles:

- Scanners mejorados
- Centros de producción
- Alianzas con distribuidores y fabricantes

Recursos intangibles:

- Experiencias en diseño de software avanzado
- Conocimiento en la red de mercado e industria
- El mejor y capacitado equipo de trabajo para asegurar calidad y rendimiento.



ACTIVIDADES CLAVE

¿Cómo funciona nuestra empresa?

Tenemos un contrato con un proveedor que nos proporciona la materia prima a un precio razonable para nuestros estándares y para hacer en perfectas condiciones nuestro producto final, en el que se fabrica en un negocio privado de nuestra empresa que contamos con los mejores especialistas de cada campo con unas máquinas inteligentes y la mejor tecnología aplicada a ellas con un software patentado que no se puede copiar o sea que nuestra tecnología es única que no se puede conseguir en otro sitio, por eso somos los mejores en este sector, y ya cuando tenemos los productos acabados van a la tienda física que están repartidas por 300 ciudades del mundo y con nuestro sector de marketing hacemos los anuncios para llegar a más gente y ya directamente al cliente en nuestro plazo de entre 4-6 días en manos de nuestro cliente, y si falla el software tienes un seguro de 1 año (que no suele ser el caso de avería)



ESTRUCTURA DE COSTES

Los costes de las neveras inteligentes son bastante altas en precios, ya que la materia prima tiene un coste de entorno a unos 500\$ por cada nevera y un plus de 50\$ por el software, a mayores también hay que sumarle los 200\$ que vale los camiones y los transportistas de los productos/materia prima.

Ademas, hay que contar lo que nos valen los trabajadores que se encargan de la fabricación de las máquinas, que serían unos 15\$/hora durante 20 días ya que son los mejores de ese entorno y los de marketing serian unos 10\$/hora durante unos 20 dias tambien igual que los demás trabajando de media unas 7h diarias durante la semana.

Y el precio final de estas neveras serían de unos 2.169,99\$ en la tienda física y si la compras por la web serian un 4% a mayores en el producto.

