

Propuesta de valor

1. Identificación del problema o necesidad

En las empresas que venden fundas de móviles, especialmente las pymes, se ha detectado una falta de digitalización en la gestión administrativa y del inventario. Muchos procesos se realizan de forma manual, lo que provoca errores en los pedidos, descontrol del stock y pérdida de tiempo.

Estas herramientas digitales integradas dificultan la coordinación entre ventas e inventario reduce la eficiencia y limita la competitividad frente a empresas que ya utilizan sistemas automatizados de gestión.

2. Propuesta de valor

Valor Cuantitativo: En el lado económico, tenemos varias ventajas, la más importante es que el material que usamos nos sale más barato. Como compramos materiales que otros tiran (residuos), el coste de fabricar la funda es significativamente menor que si usáramos plástico nuevo. Esto hace que por cada funda ganemos más. Además, podemos vender nuestras fundas a un precio mejor (entre 25 y 35€ en Europa) porque la gente valora que cuidemos el planeta. Esto, junto con el ahorro en materiales, nos da un margen de beneficio muy alto. Por último, al simplificar la compra de material, ahorramos horas de trabajo de oficina en papeleos. Y lo más importante, podemos demostrar que 1.5 toneladas de residuos aproximadamente dejarán de contaminar gracias a nuestras fundas.

Valor Cualitativo: En cuanto a la imagen y el ambiente de la empresa, nuestro valor es enorme. No vendemos solo un producto, vendemos una historia auténtica y con propósito que atrae a clientes muy fieles que nos eligen por lo que hacemos, no solo por el precio. Esto nos hace especiales. Además, el equipo está mucho más contento y motivado al saber que su trabajo ayuda al planeta, lo que crea un mejor ambiente de trabajo. A esto se suma que nuestras fundas son muy resistentes y fuertes, transmitiendo calidad y confianza. Finalmente, ser una empresa ecológica nos abre la puerta a hacer negocios importantes con grandes empresas que buscan proveedores responsables.

3. Diferenciación de la competencia

Lo que nos diferencia de la competencia es que nuestras fundas están enfocadas a cuidar al medio ambiente y a quitar residuos, Al utilizar materiales reciclados, la empresa reduce significativamente la huella de carbón de sus productos ya que la fabricación requiere menos energía y disminuye la necesidad de extraer recursos naturales vírgenes. Haciendo única y especial a la empresa mientras ayudan al medio ambiente.

4. Desarrollo del producto o servicio

La idea principal es crear fundas de móviles sostenibles y reciclables para poder ayudar al medio ambiente y para darles una segunda vida a materiales reciclados.

5. Colaboración y comunidad

Nosotras colaboraríamos con otras marcas que fueran sostenibles, que usen materiales reciclables y podamos llegar a una audiencia que esté interesada en el medio ambiente

Podríamos colaborar con colegios para que sus alumnos puedan reciclar y los materiales dárnoslos para poder hacer nuestras fundas y que vean que han formado parte de ese proyecto, y también con organizaciones y proveedores del reciclaje.

Nuestra comunidad sería de gente o embajadores de la sostenibilidad que nos ayudarían con este proyecto, publicitándonos y comprando nuestros productos.

6. Impacto y sostenibilidad

El impacto de nuestra empresa es el uso de materiales reciclados y sostenibles para ayudar al medio ambiente de una manera distinta.

Al usar materiales que ya han cumplido su ciclo de vida, no estamos desperdiciando materiales, al contrario, les estamos dando un mejor uso para ayudar al planeta.

Al usar materiales reciclados el proceso de fabricación no necesita tanta energía, así que genera mucho menos gases.

Es una manera sencilla de reciclar y ayudar al medio ambiente, reduciendo gastos y cosas innecesarias.

7. Presentación del equipo y valores

- Laura Pascual: Recursos humanos – Trabajo en equipo
- Nerea Sánchez: Gestión financiera- Eficiencia
- Natalia Sánchez: comunicación - Innovación
- Inés corchero: Atención al cliente- Sostenibilidad