



STARTINNOVA

Economía-1<sup>ro</sup> Bachillerato

AURAWEAR

*Alan Céspedes  
Erlantz Landa  
Hugo Rodriguez  
Xabi Larrazabal*

2025-2026

## 1. PROPUESTA DE VALOR

**AURAWEAR:** Tu estilo, Potenciado por IA

**Slogan:** ¡Descubre nuevos outfits cada día con AURAWEAR y libera todo tu potencial!

**1. El Problema:** El "Caos" del Armario AURAWEAR elimina los obstáculos diarios que limitan tu imagen:

**Pérdida de tiempo:** Se acabó el dudar frente al espejo.

Ropa olvidada: Rescata prendas del fondo del armario que ya no usas.

Falta de inspiración: Evita repetir siempre las mismas combinaciones.

**2. Beneficios Clave Optimización Inteligente:** Maximiza tu guardarropa actual creando combinaciones infinitas con lo que ya tienes.

Personal Shopper Integrado: Si te falta una pieza clave, el espejo te sugiere artículos de tiendas como Zara o Pull & Bear que encajan perfectamente con tu estilo y presupuesto.

Eficiencia Diaria: Automatiza la elección de tu vestimenta, permitiéndote invertir ese tiempo en lo que realmente importa.

**3. Diferenciación Tecnológica Escaneo IA de Vanguardia:** Reconocimiento visual preciso de tus prendas y texturas.

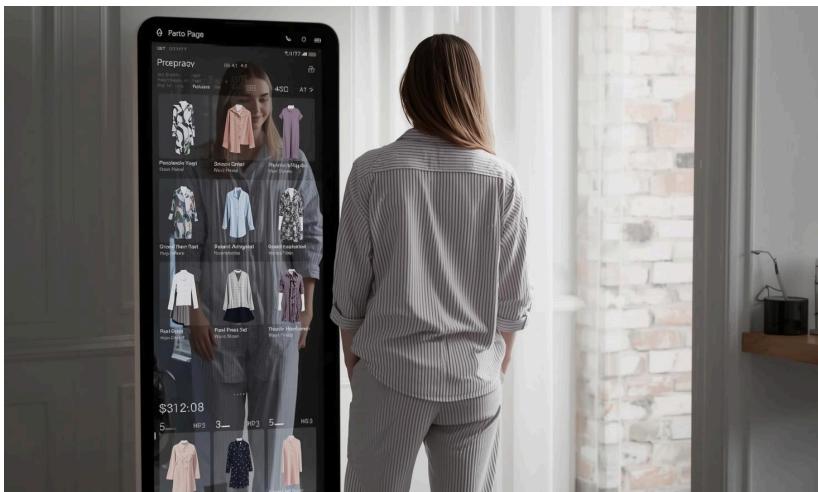
Algoritmo Climático: Ajusta las sugerencias en tiempo real según la meteorología local (lluvia, sol o temperatura).

Planificador de Agenda: Adapta el outfit según tu actividad (una reunión formal, el gimnasio o una cena).

**4. Conexión Emocional y Confianza Transformación sin Esfuerzo:** Convierte la rutina de vestirse en un proceso creativo y divertido.

Seguridad Personal: Al vestir prendas que te favorecen y se adaptan al contexto, tu confianza aumenta de forma natural.

Innovación al Servicio del Bienestar: Tecnología diseñada no solo para organizar ropa, sino para que te sientas la mejor versión de ti mismo cada mañana.



## 2. SEGMENTOS DE CLIENTES

Nuestro producto quiere llegar a los jóvenes profesionales que disponen de un poco de tiempo por las mañanas y se preocupan por su imagen personal. También buscamos a amantes de la moda, unas personas que disfrutan de seguir tendencias. Otro grupo importante son los que sienten inseguridad o indecisión a la hora de vestirse para distintas ocasiones.

Además, nuestro espejo le puede interesar a distintas organizaciones como puede ser tiendas de ropa para ofrecer una experiencia innovadora a sus clientes. Hoteles y gimnasios que podrían utilizarlo para que sus habitaciones o vestuarios puedan ofrecer un mejor servicio. Por otro lado empresas de tecnología y demás pueden ser importantes para nuestro crecimiento para integrar nuestro producto en sistemas inteligentes de hogares y oficinas. También nos dirigimos a los influencers que quieran ofrecerle un mejor contenido a sus viewers.

Estamos creando valor para personas que deseen optimizar su tiempo cada mañana y lucir perfecto sin necesidad de un gran esfuerzo. Nuestro espejo ofrece recomendaciones personalizadas, clima, calendario o eventos especiales, ayudando a quienes quieren sentirse seguros y elegantes.

Nuestros clientes más importantes son los jóvenes profesionales que necesitan soluciones prácticas y rápidas para vestirse. También aquellos interesados en moda y tecnología que valoran la innovación y personalización. Por último, las tiendas de ropa que quieren diferenciarse y ofrecer servicios de alta tecnología a sus clientes.

### 3. RELACIÓN CON CLIENTES



#### Atención personalizada

La relación con los clientes será cercana y personalizada. A través de la aplicación, los usuarios podrán recibir recomendaciones de outfits según sus gustos, estilo y uso del producto.

#### Servicio postventa y soporte

Ofrecemos una garantía estándar de 1 año, con opción de ampliarla. Además, habrá un servicio de soporte disponible 24/7 para resolver dudas o problemas. También se contará con un servicio de reparación a domicilio para mayor comodidad del cliente.

#### Fidelización de clientes

Para mantener a los clientes fieles a la marca, se crearán programas de fidelización con ventajas como descuentos, promociones especiales y acceso a novedades antes que otros usuarios.

#### Comunidades y feedback

Se creará una comunidad dentro de la aplicación donde los usuarios podrán compartir sus experiencias y opiniones. También se recogerá feedback de los clientes para mejorar el producto de forma continua.

### 4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

#### Tienda online

En la tienda online enviamos nuestro producto a través de camiones, trataremos el material con sumo cuidado hasta su entrega, cobrando por esta misma. Cuando vendamos de forma internacional llevaremos nuestro producto por barcos a diferentes continentes.

### **Tienda física**

Si hacen su compra en nuestras tiendas físicas, tendrán las opciones de que les llevemos el producto hasta su casa con un coste de entrega, o podrán llevarse ellos mismos el producto

## **5. RECURSOS CLAVE**

### **Producto (hardware)**

El recurso principal es el espejo inteligente, que incluye los sensores, la pantalla y los componentes necesarios para su funcionamiento.

### **Tecnología (software e IA)**

Otro recurso clave es el software y la inteligencia artificial, que permiten analizar al usuario, recomendar outfits y mejorar la experiencia de uso del espejo.

### **Equipo humano**

Es necesario un equipo humano formado por desarrolladores de software, técnicos especializados, diseñadores y personal de atención al cliente para el mantenimiento y mejora del producto.

### **Recursos financieros**

La empresa necesita recursos financieros para la fabricación del espejo, el desarrollo del software, el marketing y el mantenimiento del servicio. Estos recursos provienen de la inversión inicial y de los ingresos por la venta del producto y servicios adicionales.

### **Marca y acuerdos con tiendas**

La marca es un recurso clave para generar confianza en los clientes. Además, los acuerdos con tiendas de moda permiten integrar el producto con marcas conocidas y aumentar su visibilidad.

## **6. ACTIVIDADES CLAVE**

### **Categoría, Descripción y Prioridad**

- Hardware

Espejo con pantalla integrada, cámara de alta resolución y sensor

Muy alta

- Software/IA

Algoritmos de visión computarizada para escaneo de prendas, motor de recomendación de outfits

Muy alta

- Plataforma Digital

App móvil/web para gestión de armario, historial de outfits, integración con calendario

Alta

- Soporte Post-Venta

Actualizaciones de software, asistencia técnica, gestión de garantías

Muy alta

- Logística y Distribución

Producción, almacenamiento, entrega a cliente final, gestión de devoluciones

Muy alta

- Redes y Comunidad

Integración con redes sociales, foros de usuarios, soporte omnicanal

Media

- Seguridad y Privacidad

Protección de datos personales y de imágenes, cumplimiento normativo

Muy alta



## 7. SOCIOS CLAVE (ALIANZAS)

En primer lugar, los proveedores son muy importantes. Necesitamos fabricantes de hardware que suministren espejos, pantallas táctiles, sensores y cámaras. También, proveedores de componentes electrónicos como chips de IA, placas base y módulos de comunicación.

Por otro lado, los prescriptores juegan un papel importante en la recomendación y validación del producto. Los influencers especializados en la moda o tecnología podrían dar una oportunidad al espejo inteligente. Los estilistas podrían decir la utilidad del espejo para mejorar la experiencia al vestirse.

En cuanto a clientes, en el público que estamos relacionando son los usuarios que se interesen en la moda y tecnología que busquen una experiencia personalizada. Además, tiendas de ropa pueden usar el espejo como un probador inteligente. Aparte, hoteles y gimnasios podrían ser unos clientes potenciales que quieran dar un servicio que sea diferente.

Por último, las redes son clave para la distribución y expansión del producto. Se requieren redes de distribución como por ejemplo tiendas de electrónica, plataformas e-commerce y tiendas de moda. También es importante hacer alianzas con marcas de ropa para integrar unas recomendaciones para favorecer a esa marca.

## 8. FUENTES DE INGRESO

- **Venta directa de espejos inteligentes:** La principal fuente de ingresos proviene de la comercialización de los espejos físicos, ya sea a consumidores finales, tiendas minoristas o distribuidores.
- **Servicios de suscripción:** Ofrecer contenidos exclusivos, actualizaciones de software, apps integradas o servicios personalizados mediante planes de suscripción mensual o anual.
- **Servicios de mantenimiento y soporte técnico:** Cobrar por asistencia, reparación o actualizaciones técnicas que garanticen el buen funcionamiento del producto.

## 9. ESTRUCTURA DE COSTES

### Hardware (Producción)

Fabricación: Pantalla LED integrada, cristal reflectante y procesador de IA.

Sensores: Cámaras de alta resolución y escáneres 3D para el armario.

Materiales: Marcos, soportes y embalaje reforzado (frágil).

### Software e IA (El Cerebro)

Algoritmo: Desarrollo y entrenamiento de la IA en reconocimiento de moda.

Mantenimiento: Servidores en la nube y actualizaciones del sistema.

Conectividad: Integración de APIs con tiendas (Zara, Pull&Bear, etc.).

### Operaciones y Marketing

Logística: Transporte especializado y almacenamiento.

Publicidad: Campañas digitales y colaboraciones con influencers.

Soporte: Atención al cliente y gestión de garantías.

### **. Fuentes de Ingreso (Para cubrir costes)**

Venta del producto: Margen directo por unidad vendida.

Afiliación: Comisiones por cada prenda comprada a través del espejo.

Suscripción: Cuota mensual por funciones premium de estilismo personal.