



STARTINNOVA

Economía-1ro 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.

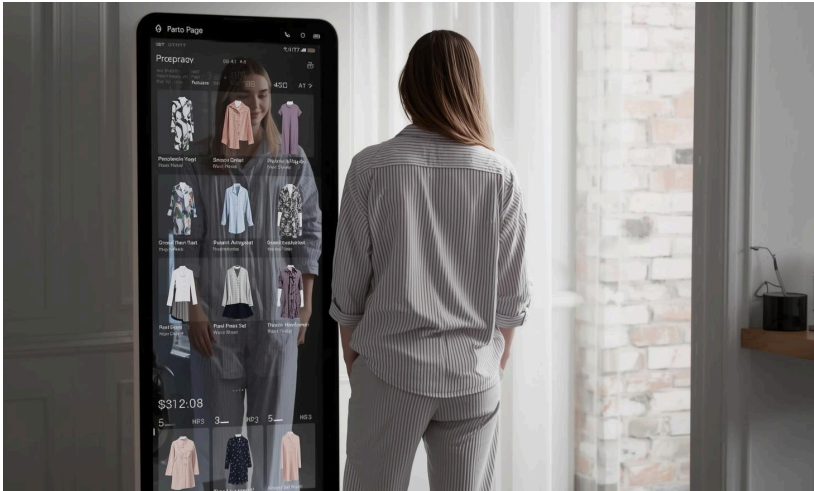
Algoritmo Climático: Ajusta las sugerencias en tiempo real según la meteorología local (lluvia, sol o temperatura).

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 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.