

## Recursos clave

### **¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?**

Para que el proyecto de micro tiendas inteligentes pase de ser una excelente idea a una realidad, tanto operativa como rentable, el elemento más importante es el desarrollo de una arquitectura flexible, sólida y técnica. Necesitamos un constructor drag and drop que sea lo necesariamente intuitivo para que un joven de aproximadamente 16 años tenga la capacidad de crear su propia tienda en minutos, pero que sea tan potente como para ofrecer la personalización que ofrecemos. Esta plataforma tiene que integrar herramientas de inteligencia artificial para que la generación de descripciones y el SEO no forme parte solo de las funciones extras, sino que formen parte de la base que elimine la barrera de entrada, para quienes no saben desarrollar o escribir contenido profesional.

Además de ello, es de vital importancia, establecer un marco legal y financiero, blindado, puesto que Está orientado hacia usuarios menores de edad y a un sistema de pagos escrow. Para que el proyecto pueda desarrollarse y funcionar es imprescindible una infraestructura de pagos que permita retener los fondos hasta que el cliente reciba el producto.

Además de ello, tal y como hemos comentado anteriormente a los usuarios ser menores de edad, la gestión de la autorización parental debe de ser un proceso digital fluido, que no asuste a los padres, pero que los proteja ante las normativas fiscales y de protección del menor Con el objetivo de que el flujo de dinero sea transparente y seguro.

Otro pilar fundamental es la estrategia de adquisición y retención de usuarios basada en el volumen. Nuestro modelo de ingresos se basa en comisiones muy bajas, de entre el uno y el 2 %, por lo tanto el éxito va depender de poder llegar a alcanzar muy rápido el número de 1000 tiendas activas. Por todo ello, para poder alcanzarlo, uno de los elementos claves debe de ser el marketing de influencia en redes, ya sea TikTok, Instagram, Twitter, etc. Necesitamos que la experiencia del usuario y del cliente sea tan gratificante, para que los vendedores, que en un principio pueden llegar a ser puntuales, se conviertan con el tiempo y debido a nuestras mejoras en habituales. Para poder lograr este objetivo, los vendedores deben de estar incentivados, por ejemplo, mediante el desbloqueo de privilegios al alcanzar cierto nivel.

Por último, para llegar a garantizar la escalabilidad a largo plazo, es necesario un sistema de soporte y logística integrada. A pesar de que la plataforma es digital, el éxito de los vendedores va a depender de que se lleven a cabo pagos directos, que los envíos lleguen a tiempo, etc. Facilitar acuerdos con empresas de mensajería para que el vendedor pueda gestionar etiquetas desde la propia aplicación. Puede ser una diferenciación de un simple

escaparate, como puede ser Instagram. Todo ello, sumado a una analítica avanzada que ayude al usuario a entender lo que está vendiendo y por qué lo está haciendo puede llegar a convertir la plataforma en el socio indispensable para cualquier pequeño emprendedor que quiera profesionalizarse sin altos costes iniciales.