

# FUNDAS DE MÓVILES SOSTENIBLES

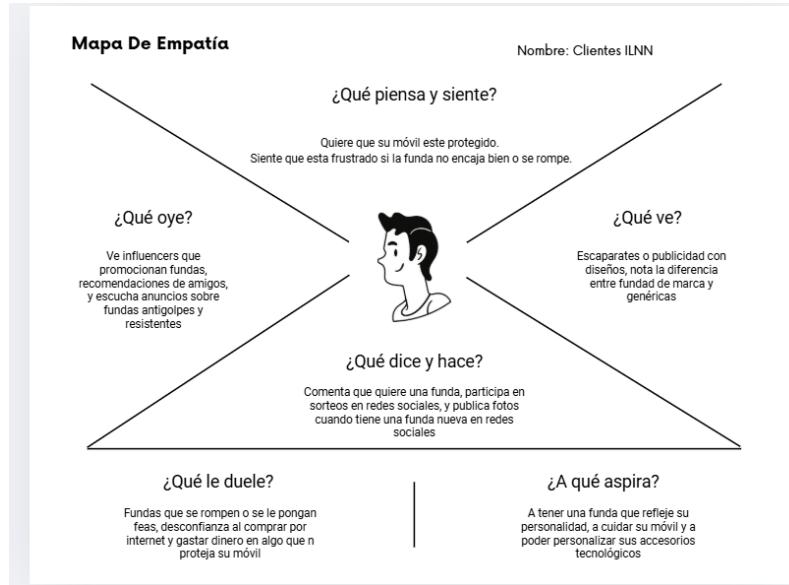
IPE II - 2ºGMB



# PROPUESTA DE VALOR

- **Problema Identificado: Digitalización y Desperdicio de Recursos:** Identificamos dos problemas: la falta de digitalización en PYMES que causa errores e ineficiencia, y la urgente necesidad de reducir residuos. Nuestro proyecto soluciona ambos, transformando la materia prima.
- **Propuesta de Valor: Económico y de Impacto: Económico:** Reducción del coste de material al usar residuos, aumentando el margen. El precio *premium* (25 - 35€) se justifica por el valor ecológico. Estimamos evitar que 1.5 toneladas de residuos contaminen por ciclo.
- **Impacto:** Creamos una **identidad de marca fuerte** que atrae a clientes fieles y facilita negocios con **grandes corporaciones**. El equipo está más motivado por contribuir al planeta.
- **Diferenciación y Esencia del Producto:** Somos únicos por nuestro foco en la eliminación de residuos. Al usar materiales reciclados, reducimos la huella de carbono y requerimos menos energía que la competencia. Evitamos la extracción de recursos vírgenes. Además, las fundas son de alta calidad, resistentes y robustas.
- **Colaboración y Comunidad:** Buscaremos alianzas con otras marcas y proveedores sostenibles. Queremos colaborar con colegios para que los alumnos reciclen materiales, haciéndoles participes. Nuestra comunidad de embajadores de sostenibilidad nos ayudará a difundir el mensaje.
- **Impacto y Sostenibilidad del Proyecto:** Al reutilizar materiales, evitamos el desperdicio y la fabricación necesita mucha menos energía, reduciendo la emisión de gases contaminantes. Es una solución simple, innovadora y efectiva para el medio ambiente.
- **El Equipo:** Laura Pascual (Recursos Humanos): Enfocada en el **Trabajo en equipo**.
- **Nerea Sánchez (Gestión financiera):** Garantizando la **Eficiencia** de cada proceso.
- **Natalia Sánchez (Comunicación):** Liderando la **Innovación** en el mensaje y producto.
- **Inés Corchero (Atención al cliente):** Compromiso con la **Sostenibilidad** en cada interacción.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>- Alta competencia</li><li>- Falta de experiencia comercial</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cambios rápidos en el mercado de dispositivos (modelos que quedan obsoletos)</li><li>- Competencia de grandes plataformas y fabricantes de móviles que venden sus propias fundas</li></ul>
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>- Apuesta por la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente</li><li>- Diferenciación frente a las fundas tradicionales de plástico</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aumento del número de consumidores que prefieren productos sostenibles</li><li>- Creciente preocupación por el cambio climático y el consumo responsable</li></ul>



# SEGMENTACIÓN DE MERCADO

**Buyer persona:** Nuestros clientes ideales, serían personas que se interesan cuidar el planeta, que les guste reciclar.

**Intereses educativos:** los clientes interesados serían gente que está metida en el arte y el diseño y les interese el medioambiente.

**Intereses en sostenibilidad:** gente que valore la reducción del impacto ambiental.

Nuestra ubicación ideal sería áreas urbanas con fácil acceso a internet, y clase media-alta y sensibilidad hacia el medio ambiente.

Nuestro proyecto responde a estas necesidades mediante: Materiales reciclables, producción sostenible y local

Tenemos varios tipos de cliente: los principales clientes, son las personas que nos compran y utilizan nuestras fundas reciclables

Luego están los proveedores y socios de los materiales reciclables, que son la empresa que nos dan los materiales necesarios para poder crear nuestras fundas.

# SOCIEDADES CLAVE

ILNN, Se basa en alianzas con socios clave, entre los que se encuentran instituciones educativas como el colegio la Purísima, Colegio santo tomas de Villanueva, Las colaboraciones con las ONG's como Proyecto Libera, Terrazicle... o algunas empresas especializadas en reciclaje como Recycled Cork, Recuperaciones Xuquer...

La estrategia operacional se divide en varias áreas:

Área de ventas: Descuentos y packs de ahorro

Área de logistica: Embalajes ecologicos y sin plasticos

Area de marketing: Impulsaria la campaña "Protege tu móvil y el planeta" y colaboraciones

Área de atención al cliente: chat en la web y garantias de devolucion ecologica

Estrategia de gestion:

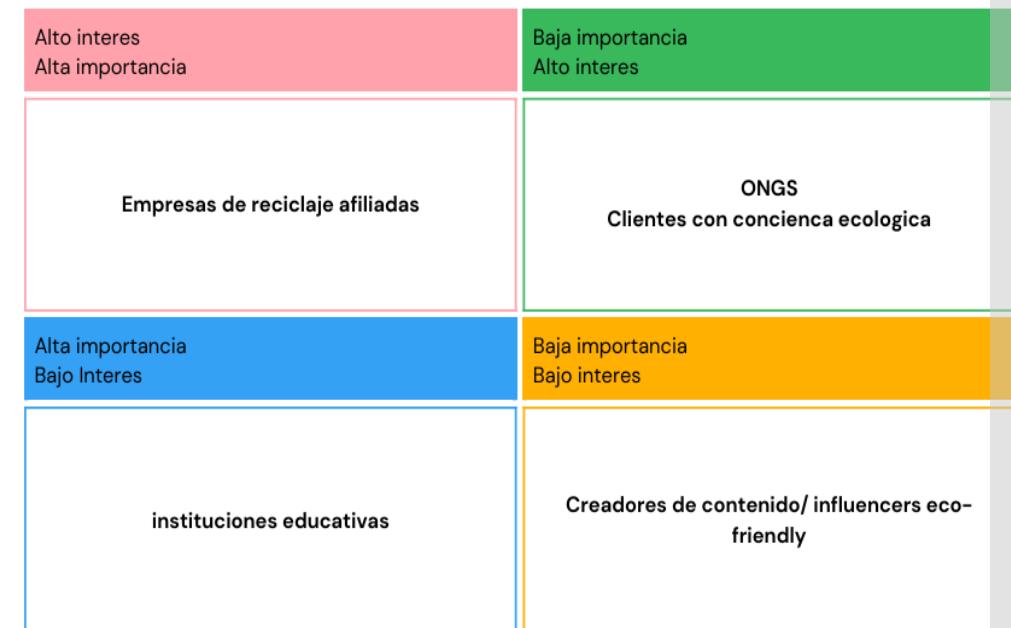
Alto interes, Alta importancia: Mantener la comunicación constante para poder fortalecer alianzas a largo plazo

Alta importancia, bajo interés: Mantener informados de los resultados principales y consultarles para mantener su apoyo y que no cambie su percepción negativamente

Baja importancia, Alto interés: Informar sobre el proceso de reciclaje y el impacto positivo para mantener su fidelidad y que actúen como promotores

Baja importancia, Bajo interés: Monitorear el rendimiento de las campañas y realizar un poco más de comunicación más allá de las colaboraciones puntuales

**Mapa de Stakeholders**



# FUENTE DE INGRESOS

Funda Estándar (15,00€): Una opción básica y económica, con un diseño sencillo y funcional

Funda Premium (18,00€): Incluye un diseño más elaborado y un soporte integrado, ideal para quienes buscan mayor calidad y estilo

Personalización ecológica (+4€): Permite añadir un toque personal a una funda ecológica, con materiales sostenibles y un grabado decorativo

*fundas  
de móvil*



Funda Estándar  
15,00€



Funda Premium  
18,00€



Personalización ecológica  
+4€

# ESTRUCTURA DE COSTES

## FUNDAS DE COMPETIDORES:

- Silicona: competencia 7,99€--> nuestro precio 15€
- Color: competencia 10,90€--> nuestro precio 18€
- Transparentes: competencia 4,99€--> nuestro precio 15€

## PLATAFORMA E-COMMERCE:

- Coste 2.300€

## CABLES:

- Proveedor: 0,81€
- Competencia a 12€ nuestro precio

## ALQUILER DEL LOCAL:

- Coste de 800€
- Ubicación: Avenida al Vedat (85m<sup>2</sup>), Torrent

## PROTECTORES DE PANTALLA:

- Cristal templado: proveedor 0,10€-->nuestro precio 3,95€
- Vidrio templado: proveedor 0,10€-->nuestro precio 3,95€