



Víctor Vicente Hernandez  
Diego Amigo Perez  
Marcos Nieto Zarzoso  
Marco Arevalo Sanchez  
Gonzalo Alfonso Matilla Sanchez

<b>1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>2</b>
<b>2. PROPOSICIÓN DE VALOR</b>	<b>3</b>
<b>3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO</b>	<b>4</b>
<b>4. SOCIEDADES CLAVE</b>	<b>5</b>
<b>5. FUENTES DE INGRESOS</b>	<b>6</b>
<b>6. CANALES</b>	<b>7</b>
<b>7. RELACIONES CON LOS CLIENTES</b>	<b>8</b>
<b>8. RECURSOS CLAVE</b>	<b>9</b>
<b>9. ACTIVIDADES CLAVE</b>	<b>10</b>
<b>10. ESTRUCTURA DE COSTES</b>	<b>11</b>

# 1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO\*

El presente proyecto consiste en la creación de una empresa dedicada a la **reparación, mantenimiento y puesta a punto de ordenadores y teléfonos móviles**, dirigida principalmente a particulares, autónomos y pequeños negocios. La empresa surge con el objetivo de ofrecer soluciones rápidas y eficaces a los problemas tecnológicos más comunes que afectan a los dispositivos de uso diario.

La actividad principal del negocio se centra en la **reparación de hardware y software**, la limpieza y mantenimiento preventivo de equipos, así como la instalación y configuración de programas informáticos. El proyecto apuesta por un servicio cercano, transparente y a precios asequibles, facilitando al cliente una atención personalizada y adaptada a sus necesidades.

Además, la empresa busca diferenciarse por la **rapidez en la atención**, la claridad en la comunicación con el cliente y la posibilidad de ofrecer servicios tanto en un espacio físico como a domicilio o mediante recogida y entrega de dispositivos. De este modo, el proyecto pretende cubrir una necesidad real del mercado, aportando valor mediante un servicio técnico accesible, fiable y de confianza.