



Víctor Vicente Hernandez
Diego Amigo Perez
Marcos Nieto Zarzoso
Marco Arévalo Sánchez
Gozalo Alfonso natilla Sanchez

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

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.

Socios clave <ul style="list-style-type: none"> • Proveedores de repuestos informáticos y móviles • Distribuidores de software y licencias • Servicios de mensajería y transporte • Clientes recomendadores 	Actividades clave <ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico de dispositivos • Reparación de ordenadores y móviles • Mantenimiento y limpieza • Instalación y configuración de software • Atención al cliente 	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none"> • Reparación rápida y eficaz • Precios asequibles • Servicio a domicilio o recogida • Trato cercano y claro • Confianza y profesionalidad 	Relaciones con clientes <ul style="list-style-type: none"> • Atención personalizada • Comunicación directa (WhatsApp y teléfono) • Seguimiento post-servicio • Descuentos y fidelización 	Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none"> • Particulares • Pequeños negocios • Autónomos • Comercios locales
	Canales <ul style="list-style-type: none"> • Atención presencial • Servicio a domicilio • Recogida y entrega • Redes sociales • Página web 	Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none"> • Reparación de ordenadores y móviles • Mantenimiento y limpieza • Instalación y configuración de software 		
Recursos clave <p>Herramientas de reparación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Repuestos y componentes • Conocimientos técnicos • Experiencia y reputación • Local o espacio de trabajo 		Estructura de costes <ul style="list-style-type: none"> • Alquiler y suministros • Compra de repuestos • Herramientas técnicas <ul style="list-style-type: none"> • Transporte • Licencias y gastos administrativos 		