**Caso práctico MiMac: Diseña un modelo de negocio**

Enunciado del ejercicio:

Este es el caso práctico que utilizaremos durante el curso para aplicar los conocimientos que vayamos adquiriendo. Es importante que lo leas y lo entiendas para poder seguir trabajando las prácticas del resto del curso.

Ahora que sabes para qué sirve y cómo se crean modelos de negocio, ¡toca ponernos manos a la obra! **Deberás pintar mínimo un modelo de negocio para MiMac utilizando la plantilla de PowerPoint que te hemos dejado**. Te adelantamos que es un vicio y que probablemente quieras hacer más de uno ;] ¡Vamos!

**ESTA ES TODA LA INFORMACIÓN QUE NECESITAS:**

**Título**

MIMAC > Caso plataforma online reparación y reacondicionamiento de ordenadores Apple

**Objetivo**

Crear una Estrategia de Marketing para una nueva unidad de negocio de una empresa existente.

**Descripción de la empresa**

MiMac, SL es una empresa de tamaño pequeño creada en 2005 que cuenta con 7 empleados en plantilla. Se dedica a la reparación, reacondicionamiento y alquiler de equipos de Apple desde su local en Madrid.

Actualmente, su actividad digital se reduce a una página de Google My Business y una Web creada cuando abrieron el negocio hace 16 años.

Con la pandemia, han notado que muchas personas que antes se acercaban, ahora ya no quieren pasar por la tienda y solicitan recoger en la oficina y en los domicilios de los empleados/as, donde tienen parte de los Equipos. Esto mismo les pasa con los autónomos, que ahora están trabajando directamente desde casa en vez de ir a un co-working.

Reparan y reacondicionan todo tipo de dispositivos de Apple. De hecho, otros “resellers” recomiendan sus servicios y también la propia Apple, porque esta última ni siquiera repara ordenadores con más de 5 años de antigüedad.

Posee un catálogo de ordenadores de alquiler que antes comercializaban muy bien para eventos corporativos y rodajes de películas, series y otros programas de televisión, pero ese mercado está de capa caída.

Apenas venden dispositivos nuevos.

Sus categorías de producto para reparación y reacondicionamiento son:

* Ordenadores de escritorio (iMac)
* Ordenadores portátiles (Macbook)
* iPad
* iPhone

Aunque la realidad es que, en el ámbito empresarial, donde más peticiones reciben es en las dos primeras, puesto que para los iPads y los iPhone hay multitud de tiendas de reparación no autorizadas que prestan ese mismo servicio a un precio muy bajo y mucha gente prefiere asumir el riesgo de perder la garantía para ahorrarse dinero en reparaciones como cambiar una pantalla.

El tique de la reparación / reacondicionamiento se divide en dos partes:

1. Mano de obra: entre 1h y 2h a un precio / hora de 57€ + IVA21%
2. Piezas: depende de lo que se pida.

En general, en relación a otros competidores oficiales de Apple en el mercado son precio medio y es cierto que se han forjado una reputación en Madrid:

1. Online:

a. <https://www.ifixrapid.com/reparaciones/reparar-imac>

b. <https://www.doctormanzana.com/reparar-imac.html>

c. <https://www.irepairs.es/reparar-imac/>

2. Presencial

a. [https://www.pcmadrid.es/reparacion-de-imac-en-madrid/](https://www.pcmadrid.es/reparacion-de-imac-en-madrid/" \t "_blank)

b. [https://www.macnificos.com/reparar-imac](https://www.macnificos.com/reparar-imac" \t "_blank)

Los profesionales de su servicio técnico son verdaderos expertos que llevan muchos años trabajando con Apple, por lo que se saben todos los trucos.

Aunque no lo tienen muy claro, por la experiencia en su establecimiento, creen que su público objetivo es:

1. Pequeñas empresas: generalmente de menos de 25 empleados, que trabajan en sectores de la publicidad, el diseño y la cultura.

Hasta ahora sólo daban servicio en Madrid ciudad y poblaciones limítrofes, pero están estudiando la posibilidad de dar servicio en toda España, empezando por la Comunidad de Madrid y las provincias más cercanas.

Tienen pocas incidencias y las que existen las resuelven rápidamente y siempre poniendo al Cliente por delante. Calculan que alrededor de un 5% de las reparaciones dan algún tipo de incidencia.

**Situación actual / Problemática**

Acaban de recibir financiación por 2 vías:

Fondos Europeos de transformación digital: 50.000€

Línea de crédito ICO: 150.000€

Notas:

Creatividad: Cubierta en Presupuesto

Acciones nuevas: Cubierta en Presupuesto

**Presencia on-line de la empresa**

* Web corporativa (sin catálogo)
* Ficha Google MyBusiness
* Facebook (abandonado)

**Competidores**

* Ifixrapid: <https://www.ifixrapid.com/>
* Macnificos: [https://www.macnificos.com/reparaciones](https://www.macnificos.com/reparaciones" \t "_blank)
* Irepairs: <https://www.irepairs.es/>
* Doctor Manzana: [https://www.doctormanzana.com/](https://www.doctormanzana.com/" \t "_blank)
* Apple: <https://support.apple.com/es-es/mac/repair/service>

**Información mercado**

* <https://es.statista.com/estadisticas/554249/unidades-vendidas-de-mac-a-nivel-mundial/>
* <https://es.statista.com/temas/3564/apple-inc/>

**Instrucciones de tareas**

Si aún no lo has hecho, lee detenidamente el caso práctico de MiMac (sí, todo lo anterior).

Abre la plantilla PowerPoint que hemos dejado preparada

En base a la siguiente Propuesta de Valor: "Reparación y/o reacondicionamiento de productos Apple en menos de 3 días laborables, eminentemente iMac y Macbook Pro, con servicio de recogida y entrega en localización de Cliente, ya sea oficina o domicilio."

Empieza a rellenar cada uno de los elementos que componen el Lienzo

No hay un mínimo ni un máximo de contenidos. Lo importante que es que lo que escribas permita que todo el Equipo de un mismo proyecto pueda entender en qué consiste el modelo de negocio para poder discutirlo, refinarlo o descartarlo

Y recuerda, intenta no enamorarte de tu primer lienzo... Una vez termines este primer Lienzo, prueba a hacer otros, pero esta vez con tu propia "Propuesta de Valor" como punto de partida.