

## **Proyecto y Grupo**



## "Concepto de proyecto"

Hito: 0 Fecha entrega: 21 - Sep - 2016 Versión: 1

### **Componentes:**

- Emilio Maestre Hortal
- Jose Francisco Moreno Fernández
- Pablo López Riquelme
- Sergio Pérez Seré
- Jose Manuel Palau Alegría



# ITINERARIO Creación y Entretenimiento digital / Gestión de contenidos

Curso 2016/17

#### Descripción del proyecto

Nuestro proyecto ABP trata de una aplicación Web/Móvil que intentará solucionar un problema cotidiano, que es la masificación de personas a la hora de realizar el pago en un supermercado o una gran superficie, así como los elevados costes de personal, material y de gestión de stock que tienen hoy en día los supermercados.

Estos problemas los podemos solucionar de la siguiente forma:

Diseñaremos una aplicación móvil que se encargará de escanear los productos mediante el código de barras y añadirlos a un carrito similar al de una compra online para que una vez tengamos todos los productos que deseamos, podamos realizar el pago sin necesidad de pasar por caja.

Gracias a esta app podremos reducir el tiempo que una persona pasa en un supermercado o tienda pagando. También permite a los usuarios llevar un control exhaustivo de cuánto dinero lleva acumulado en la compra y de la cantidad de dinero gastado cada mes.

Por otro lado diseñaremos una aplicación web que permitirá al supermercado subir los productos y gestionar el stock de cada artículo, a la vez que permitirá obtener información valiosa de las preferencias de cada cliente. Con ella reduciremos el tiempo que una persona pasa en un supermercado o tienda pagando, ahorraremos coste de material y personal al establecimiento y daremos la posibilidad al establecimiento de personalizar ofertas para sus clientes.

Otro objetivo de la app es ofrecer los datos de los clientes a analistas de mercado, marcas, o incluso a los propios comercios,para saber cuánto compra la gente, cuánto se gastan, qué productos son los que más se compran, etc..

También tenemos pensado implementar la tecnología NFC para detectar los productos una vez se han pagado. Cada producto de la tienda tendrá incorporado una etiqueta NFC que se desactivará al efectuarse el pago. En la salida de cada establecimiento habrá una puerta con un lector de NFC con una alarma conectada que se activará en caso de que haya alguna etiqueta sin desactivar.

Designed for:

Appay

Designed by:



**Key Partners** 

Necesidad de disponer de dinero en efectivo o tarjeta.

Masificación de personas en la cajas de las tiendas y reducción de tiempo al pagar. Excesivo coste de personal y material. Mala gestión del Stock Poco conocimiento de las preferencias del cliente.

**Key Activities** 

La tienda conoce lo que compra cada cliente. Disminución de Personal.

> Ausencia de colas v cajas. No es necesario dinero físico, al tener los datos de la tarjeta vinculada en la aplicación.

Key Resources What Key Resources do our Value Propositions requi Dur Distribution Channels? Customer Relationships?

> Conocimiento de datos del usuario de la aplicación: Compras de productos frecuentes. Preferencia de los usuarios. Gastos mensuales. Ofertes especializadas.

Value Propositions

Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?

Reducción del tiempo de espera en las colas. Proporcionar los datos de las compras de los clientes à la tienda. Reducción de personal.

Meior conocimiento del gasto de la compra antes del pago. Reducción estrés. Mayor comodidad. Control de gastos del usuario.

**Customer Relationships** 

Somos pioneros en desarrollar esta tecnología. Disponemos de contactos lideres en el sector. Aplicación genérica que se puede adaptar a cualquier cliente, de forma que podemos proporcionar los productos personalizados.

Channels

Web. Redes Sociales, Visitas Comerciales. Videos, Carteles, Market Store App (publicidad).

**Customer Segments** 

Tiendas y Grandes Superficies.

> Clientes de las Tiendas.

Analistas de Mercados.

Cost Structure

Which Key Resources are most Which Key Activities are most e

Alojamiento Web (Servidores, Dominios, Correos,
...). Costes
preproducción (Nfc, Publicidad. Personal. Instalaciones.



Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?

For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Venta del servicio y mantenimiento.



www.businessmodelgeneration







Curso 2016/17

Creación y Entretenimiento digital / Gestión de contenidos

ITINERARIO