

# Proyecto y Grupo



## "Concepto de Proyecto"

**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**

## 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 tiendas o grandes superficies, así como los elevados costes de personal, material y de gestión de stock que tienen hoy en día las tiendas.

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 o similar y añadirlos a un carrito virtual 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 una 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 a la tienda 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 una 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 desactiva 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.

# The Business Model Canvas

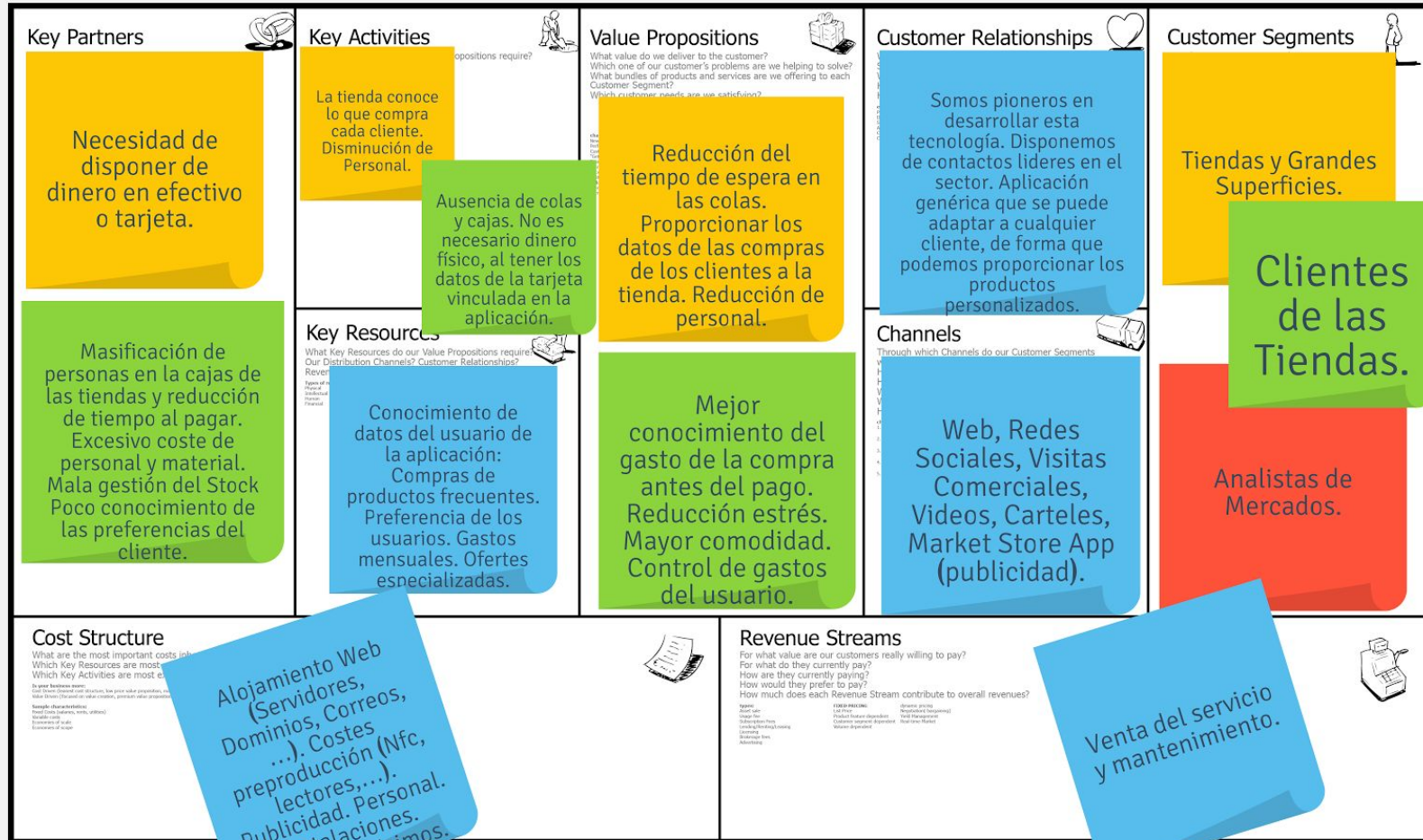
Designed for:

Appay

Designed by:

On: Day Month Year

Iteration: No.



www.businessmodelgenerati

© 2016 The Business Model Generation Team. All rights reserved. This is a copy of the Business Model Generation Canvas, version 4.0.1, as published by the Business Model Generation Team, 2016. Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

## **1º SEGMENTOS DE CLIENTES:**

Podemos diferenciar 3 clientes potenciales. En primer lugar encontramos las tiendas y grandes superficies. Indirectamente tendremos a los clientes de estas.

También gracias a los datos que almacenaremos podemos tener como clientes a los analistas de mercado, gracias a este Big Data facilitaremos sus estudios.

## **2º PROBLEMAS:**

A nivel de tienda y grandes superficie los principales problemas que hemos encontrado son la masificación de personas que se acumulan en las cajas a la hora de pagar produciendo colas y tiempo de espera. Como solución a este problema se crean más cajas y se contrata más personal.

También a día de hoy existen tiendas que continúan contando el stock que tienen diariamente.

Muchas de estas tiendas desconocen que las ventas no se detienen cuando el cliente sale por la puerta, para ello proporcionaremos datos de estos para que puedan hacer ofertas personalizadas para captar nuevamente al cliente.

Como principal problema, los clientes de estas tienda tienen la obligación de tener dinero físico o tarjetas de crédito.

## **3º PROPOSICIÓN ÚNICA DE VALOR:**

Nuestra propuesta de valor es la siguiente:

Para las tiendas y grandes superficies aseguramos que podremos reducir el tiempo de espera en las colas, ya que habrá menos personas en ellas y podrán disponer de menos cajeras. También facilitaremos unos datos que podrán utilizar para hacer ofertas personalizadas a sus clientes. Para los clientes de estas les ofrecemos un mayor conocimiento del coste de carrito de la compra y

reduciremos el estrés que produce la pérdida de tiempo en las colas, lo que supondrá mayor comodidad a la hora de comprar.

#### **4º SOLUCIÓN:**

La tienda conocerá de primera mano lo que compra cada uno de sus clientes y disminuirá el personal dedicado a los cobros, esto supondrá una reducción de cajas.

Al tener los datos de las tarjetas de crédito no será necesario de disponer de dinero físico, ni tarjetas de crédito.

#### **5º CANALES:**

Los canales de distribución que contemplamos son los siguientes:

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

#### **6º FLUJOS DE INGRESO:**

Contemplamos dos vertientes de ingresos:

En primer lugar la venta del servicio (Aplicación, Web) y el segundo el mantenimiento.

#### **7º ESTRUCTURA DE COSTES:**

Nuestros gastos principales serán los siguientes:

- Alojamiento Web (Servidores, Dominios, Correos,...).
- Costes preproducción (Nfc, lectores,...).
- Publicidad.
- Personal.
- Instalaciones.
- Servicios mínimos.

## **8º MÉTRICAS CLAVE:**

Conocimiento de datos del usuario de la aplicación:

Compras de productos frecuentes.

Preferencia de los usuarios.

Gastos mensuales.

Ofertas especializadas.

## **9º VENTAJA DIFERENCIAL:**

Nuestra principal ventaja es que somos pioneros desarrollando esta tecnología. No hemos encontrado ninguna otra que ofrezca nuestro servicio. También disponemos de empresas interesadas en este servicio.

Nuestra aplicación será genérica. Podrá adaptar a cualquier cliente, de forma que podemos proporcionar los productos personalizados.