



## Pràctica 2: Presentació de la idea de negoci

### Business model CANVAS

Aliats Clau	Activitats Clau	Proposta de Valor	Relació amb els Clients	Segments de mercat/clientes
<p>Per tal d'obtenir el màxim benefici possible, els aliats clau seran el tipus d'empresa següent:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Empreses distribuïdores d'articles adreçats al públic femení: roba, accessoris, productes cosmètics, ...</li><li>- Empreses majoristes que venguin en grans quantitats (en estoc).</li><li>- Empreses venedores d'articles en liquidació o en oferta.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Possibilitat de promoció a empreses i marques amb anuncis en la nostra App i l'opció de publicar els seus propis concursos.</li><li>- Oferim a l'usuari la participació de 5 concursos dels 24 publicats diàriament.</li><li>- Els sortejos apareixen de forma aleatòria de duració de 30 minuts en un interval de cada hora.</li><li>- Existeix una opció "<i>premium</i>" de quota mensual que permet la participació il·limitada de concursos diaris, l'augment per 5 de la probabilitat de guanyar els sortejos i l'eliminació d'anuncis.</li><li>- Possibilitat d'augmentar per 7 la probabilitat de guanyar si s'efectua un pagament de microtransacció.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aquesta APP permet a l'usuari aconseguir de manera gratuïta o/a preu reduït un determinat tipus de productes (en aquest cas articles adreçats al públic femení) a partir de sortejos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Utilització de les xarxes socials per a trobar nous clients.</li><li>- Oferta al nou client: et regalem set dies amb la compra del teu primer mes.</li><li>- Premi per a participar en 3 sortejos diàriament durant 7 dies, el següent serà "<i>premium</i>".</li><li>- Els usuaris que participin en els primers 3 minuts de l'inici del sorteig, obtenen una bonificació per 3 en la probabilitat de guanyar.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- La nostra APP va dirigida a noies menors de 20 anys que tenen la necessitat o interès d'adquirir articles destinats a un públic femení.</li></ul>



**Pràctica 2: Presentació de la  
idea de negoci**

	<b>Recursos Clau</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Necessitarem un equip de desenvolupadors <i>android</i>, un de màrqueting, un de comercials i un de logística.</li><li>- Guardarem els productes en un magatzem on també estarien les oficines.</li><li>- Una inversió de 10.000 € que estarà destinada a cobrir les despeses necessàries per emprendre l'APP.</li></ul>		<b>Canals de distribució</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Publicacions de publicitat en xarxes social (<i>facebook</i>, <i>instagram</i>, <i>youtube</i>).</li><li>- Promoció a partir d'influencers.</li><li>- Publicitat de la nostra App en altres Apps.</li></ul>	
<b>Estructura de Costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Inversió en els productes.</li><li>- Costos de transport.</li><li>- Inversió en el pagament del màrqueting (influencers, publicitat).</li><li>- Inversió en les instal·lacions, els servidors i l'equip tecnològic.</li><li>- Pagament als treballadors.</li><li>- Costos energètics.</li></ul>		<b>Estructura d'Ingressos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Capacitat de promoció de les empreses mitjançant un sistema de tarifes segons l'horari (concursos patrocinats i anuncis)</li><li>- Microtransaccions que augmenten la probabilitat de guanyar.</li><li>- Els preus de l'opció "<i>premium</i>", les microtransaccions i les promocions a les empreses variaran proporcionalment a l'evolució de l'empresa.</li></ul>		