IDEA AGENCIA QUE OFREZCA SERVICIOS DE AUTOMATIZACION DE MARKETING Y

Y BASADAS EN IA

Ideas de nombre: AutoSphere o Procure

AutoSphere o Procure procuraría el ayudar a negocios pequeños o medianos dirigidos por gente menos actualizada o mas anticuada a la manera de crear un negocio y digitalizarla en redes sociales y automatizando sus procesos con Inteligencia Artificial para ahorrar tiempo, dinero y personal. Según las necesidades del cliente.

La zona del mediterráneo es una zona donde se genera mucho turismo en primavera/verano donde se puede exprimir al máximo pero muchos negocios no son conocidos o están escondidos y su potencial no puede salir a luz. Ofrecemos la solución de que se hagan a conocer mas fácil y tengan una gran cantidad de trafico de posibles clientes usando métodos de marketing y obtención de leads.

Propósito: Buscar negocios pequeños o medianos principalmente en hosteleria o que ofrezcan servicios como clínicas, farmacias, tiendas de ropa, etc..

**1. Descripción de Producto o Servicio**

**1.1. Definición del Servicio**

* **Servicio**: Servicio de Marketing Digital y Automatizacion de Servicios Con I
* **Público objetivo**: Negocios pequeños o medianos poco desarrollados digitalmente o mal desarrollados.
* **Modelo de venta**: Online, con plataforma de información.

**1.2. Elementos Innovadores**

**1. Inteligencia Artificial para la Personalización de Contenidos**

* **Generación de contenidos automatizada: Usa IA para crear textos, imágenes o incluso videos personalizados según la audiencia y el canal. Herramientas como GPT o DALL-E pueden ayudar a automatizar el contenido visual y escrito de forma que cada campaña se sienta única y adaptada al cliente.**
* **Segmentación predictiva: Implementa algoritmos de machine learning para anticipar qué tipo de contenido tiene más probabilidades de resonar con diferentes segmentos de audiencia, mejorando las tasas de conversión.**

**2. Plataforma de Auto-gestión para Clientes**

* **Dashboard personalizado: Proporciona a cada cliente un panel en el que puedan monitorear métricas clave en tiempo real, como el ROI, clics, conversiones y desempeño de cada campaña.**
* **Automatización de campañas: Desarrolla una interfaz donde los clientes puedan configurar y automatizar campañas de marketing con plantillas y estrategias sugeridas por la plataforma, basadas en objetivos y presupuestos.**

**3. Marketing Automatizado con Omnicanalidad**

* **Secuencias automáticas de marketing: Configura workflows automatizados que incluyan email marketing, anuncios en redes sociales, mensajes SMS, y notificaciones push.**
* **Sincronización de datos: Implementa herramientas que capturen interacciones de usuarios en diferentes canales y sincronicen esa data, permitiendo que los mensajes y anuncios se adapten al comportamiento reciente del usuario.**

**4. Análisis de Voz del Cliente (VoC) con IA**

* **Monitoreo en tiempo real de sentimientos: Utiliza herramientas de análisis de sentimientos para capturar la percepción del cliente en redes sociales y otros canales en tiempo real, identificando oportunidades y áreas de mejora.**
* **Chatbots con análisis de sentimientos: Desarrolla chatbots que no solo resuelvan dudas, sino que detecten el tono y ajusten la respuesta para mejorar la experiencia del cliente.**

**5. A/B Testing Automatizado y Aprendizaje en Tiempo Real**

* **Ejecución de experimentos automáticos: La plataforma puede correr experimentos en anuncios o contenido, elegir el mejor desempeño y aplicar los cambios sin intervención humana.**
* **Optimización en tiempo real: Implementa algoritmos de machine learning que ajusten las campañas en tiempo real basándose en la respuesta de la audiencia, evitando perder presupuesto en estrategias no efectivas.**

**6. Inteligencia de Conversión y Micro-Conversiones**

* **Mapeo de micro-conversiones: Identifica puntos de conversión intermedios (por ejemplo, vistas de video o clics en enlaces específicos) que indiquen intención de compra y prioriza esas interacciones para maximizar el ROI.**
* **Predicción de comportamiento: Implementa IA para analizar datos de comportamiento del cliente, anticipando la probabilidad de conversión y optimizando las campañas hacia estos usuarios.**

**7. Servicios de Realidad Aumentada y Experiencias de Producto**

* **Experiencias de prueba virtual: Ofrece a los clientes de comercio electrónico y retail la posibilidad de incluir experiencias de RA donde los usuarios prueben productos virtualmente, mejorando la interacción y reduciendo las devoluciones.**
* **Filtros de realidad aumentada en redes sociales: Diseña filtros de RA para redes sociales que las marcas puedan ofrecer a sus usuarios, fortaleciendo la presencia de marca y el engagement.**

**8. Automatización de Tareas Repetitivas de Marketing**

* **Generación automatizada de reportes: Ofrece reportes periódicos con insights clave generados automáticamente, de manera que los clientes puedan tomar decisiones basadas en datos sin requerir mucho tiempo.**
* **Gestión de campañas de pago por clic (PPC): Automatiza la administración y ajuste de campañas PPC, cambiando presupuestos y pausando anuncios en función del rendimiento.**

**9. Personalización de Experiencias en Sitios Web con Machine Learning**

* **Motores de recomendación: Si tienes clientes en retail o e-commerce, puedes implementar motores de recomendación personalizados que sugieran productos o servicios basados en el comportamiento del usuario.**
* **Websites dinámicos: Crea sitios web que se adapten dinámicamente a cada visitante, mostrando contenido específico según sus intereses, historial y perfil de cliente.**

**10. Formación y Capacitación Automatizada para Clientes**

* **Academia digital: Crea una plataforma de formación que eduque a tus clientes en el uso de herramientas y estrategias de marketing digital, con cursos y tutoriales automatizados.**
* **Webinars automatizados: Desarrolla una serie de webinars pregrabados que los clientes puedan ver para profundizar en temas específicos, como estrategias de redes sociales o SEO.**

**11. Integración de Blockchain para Publicidad Transparente**

* **Transparencia en publicidad digital: Implementa tecnología blockchain para dar transparencia a los clientes en términos de gasto publicitario, asegurándoles que su presupuesto se destina únicamente a las impresiones y clics contratados.**
* **Contratos inteligentes: Usa contratos inteligentes para formalizar acuerdos de rendimiento con los clientes, permitiendo que las metas se gestionen de manera autónoma y sin fricción.**

**12. Feedback en Tiempo Real y Optimización de Productos**

* **Plataforma de feedback: Permite que los clientes de tus clientes (el consumidor final) den retroalimentación directa sobre productos o servicios, y ofrécele a tus clientes un análisis de esta información en tiempo real.**
* **Iteración de campañas basada en feedback: Automatiza la optimización de campañas en función de los comentarios y calificaciones, adaptando el contenido o las estrategias en función del feedback directo de los usuarios.**

**1.3. Justificación de la Idea**

* **Consulta y Validación**: Basado en encuestas y estudios de mercado, existe un interés creciente en la personalización de equipos deportivos.
* **Acogida del Público**: La tendencia de personalización en deportes crea una ventaja competitiva, junto con la venta directa online que facilita el acceso.
* **Toma de Decisiones**: Decisión de ofrecer una tienda online como modelo principal, disminuyendo costos de locales y ampliando la accesibilidad.

**2. Análisis Estratégico y Estructura de la Empresa**

**2.1. Funciones y Organigrama**

* **Funciones del Personal**:
  + Dirección General
  + Marketing Digital y Ventas
  + Producción y Logística (subcontratado a un fabricante de raquetas)
  + Atención al Cliente
* **Organigrama**:
  + Director General
  + Marketing y Ventas → Jefe de Marketing
  + Atención al Cliente → Responsable de Atención
  + Producción y Logística → Subcontratado

**2.2. Análisis Estratégico**

* **Porter**:
  + Poder de negociación de proveedores (medio-alto)
  + Poder de negociación de compradores (medio)
  + Amenaza de nuevos entrantes (alta)
  + Amenaza de productos sustitutos (media)
  + Rivalidad entre competidores (alta)
* **DAFO**:
  + **Debilidades**: Necesidad de fuerte inversión inicial en marketing.
  + **Amenazas**: Competencia alta en el sector.
  + **Fortalezas**: Producto diferenciador y mercado en expansión.
  + **Oportunidades**: Creciente tendencia hacia el pádel y la personalización.
* **CAME**:
  + **Corregir**: Reducir costes en la cadena de suministro.
  + **Adaptar**: Ampliar la gama de productos.
  + **Mantener**: Personalización de producto.
  + **Explotar**: Aumento de la demanda de artículos deportivos personalizados.

**2.3. Misión, Visión y Valores**

* **Misión**: Ofrecer raquetas de pádel personalizadas que combinen innovación y calidad.
* **Visión**: Ser la marca líder en raquetas de pádel personalizables en Europa.
* **Valores**: Innovación, sostenibilidad, calidad, atención al cliente.

**3. Análisis del Mercado y Segmentación**

**3.1. Segmentación del Cliente**

* **Segmentos**:
  + Jugadores principiantes interesados en raquetas asequibles y personalizadas.
  + Jugadores avanzados que buscan rendimiento y personalización.
* **Perfil del Cliente**:
  + Rango de edad: 25-45 años.
  + Zonas geográficas: Principalmente ciudades con instalaciones de pádel.

**3.2. Competencia**

* **Competidores Principales**: Marcas establecidas que venden tanto en tiendas físicas como online.
* **Características Competitivas**: Precio, calidad de los materiales, diseño, y marketing.
* **Estrategia**: Producto diferenciado mediante personalización, a un precio competitivo y con calidad alta.

**4. Marketing y Estrategia Comercial**

**4.1. Precio**

* Estrategia de precio competitivo: Variará según el nivel de personalización y materiales.

**4.2. Distribución**

* **Canal de Distribución**: Venta directa desde una plataforma web con posibilidad de envío a domicilio.

**4.3. Promoción**

* **Logotipo**: Diseño limpio y moderno que refuerce la imagen de calidad y exclusividad.
* **Publicidad**: Marketing digital, redes sociales y colaboración con influencers.

**5. Aspectos Legales y Forma Jurídica**

**5.1. Forma Jurídica**

* **Emprendedor Individual**: Autónomo en el régimen de autónomos.
* **Régimen de IVA**: Aplicación de IVA en ventas nacionales, con posible IVA intracomunitario para ventas en la UE.

**5.2. Otros Impuestos**

* **Tarifa Plana de Autónomos**: Reducción inicial para autónomos.

**6. Inversión y Gastos Iniciales**

**6.1. Inventario de Inversiones**

* Plataforma de e-commerce, diseño y desarrollo web, inventario inicial de raquetas.

**6.2. Inventario de Gastos**

* Gastos de marketing inicial, costes de fabricación, empaques y envío.

**6.3. Stock Inicial**

* Estimación de ventas y stock para los primeros 3 meses, con efectivo para cubrir imprevistos.

**7. Fuentes de Financiación**

**7.1. Fuentes de Financiación**

* **Opciones**: Préstamo bancario, fondos propios, ayudas locales para emprendedores.
* **Ayuda**: Subvenciones para autónomos o nuevas empresas en el sector deportivo.

**8. Plan Financiero**

**8.1. Estimación de Ingresos y Costes**

* **Ingresos estimados**: Basados en volumen de ventas proyectado para el primer año.
* **Costes**: Costes de fabricación, marketing, e-commerce y envío.

**8.2. Plan de Tesorería**

* Control mensual de ingresos y egresos, estimación de flujos de efectivo.

**8.3. Cuenta de Pérdidas y Ganancias**

* Proyección anual con estimación de beneficios y rentabilidad a largo plazo (payback y umbral de rentabilidad).

**8.4. Balance y Análisis Financiero**

* **Fondo de maniobra**: Calcular para asegurar liquidez.
* **Solvencia y Liquidez**: Evaluar para identificar viabilidad económica.

**9. Trámites Legales y Protección de Datos**

**9.1. Trámites de Constitución**

* Alta de autónomos, registros necesarios, seguros.
* **Ley de Protección de Datos**: Cumplimiento con la normativa de protección de datos en e-commerce.