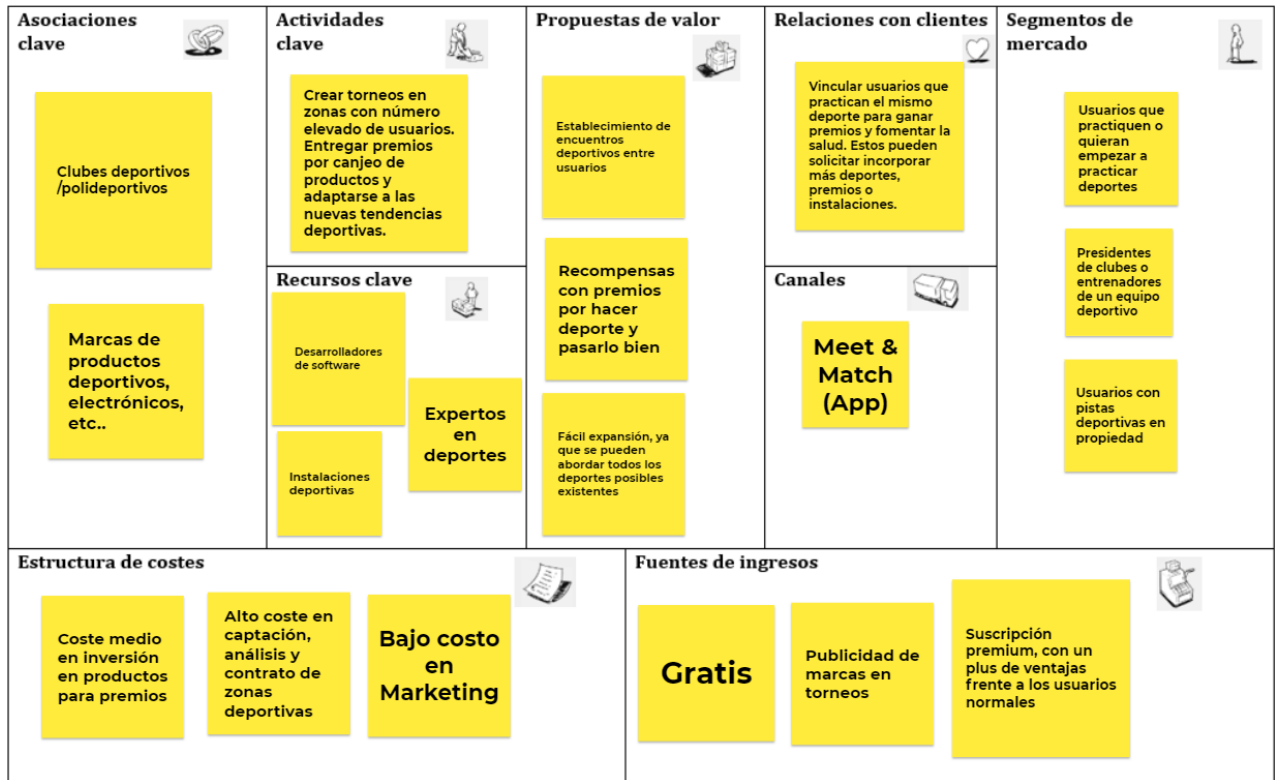


PRÁCTICA 6

Santiago Muñoz Castro

MEET & MATCH



La propuesta de valor de nuestro negocio es construir una app que permita establecer encuentros deportivos entre usuarios que realicen un deporte en común. Al mismo tiempo para incitar en mayor medida el deporte con la salud, se establece un sistema de puntos para canjear por premios, logrando un mayor uso de la App, esto significa también una fácil expansión ya que se pueden añadir todos los deportes existentes y los que quedan por crear.

El segmento de mercado de nuestra app serán por lo tanto, aquellos usuarios que practican un deporte que necesitan de más gente o que quieren ganar premios, otro foco son los presidentes de clubes deportivos que pueden utilizar la app para entrenar a su equipo. Los propietarios de instalaciones deportivas es otro foco del negocio ya que estos pueden ofrecer sus pistas para alquilar, mejorando así al propio negocio ya que tiene un mayor catálogo de terrenos deportivos (beneficio mutuo).

Las asociaciones clave de nuestro negocio se basa en los clubes deportivos y polideportivos que ofrecen sus instalaciones para realizar los encuentros deportivos, por otro lado, es esencial las marcas de productos eléctricos, deportivos, de ocio etc... que se entregaran por canjear puntos en la aplicación, obteniendo beneficio mutuo donde hacemos publicidad a esas marcas, ahorrándonos bastante dinero.

Las actividades clave de nuestro negocio son crear torneos con premios de interés en zonas donde el número de usuarios que utilizan la aplicación sea grande, de esta forma se podrán crear grandes eventos y poder expandir por las redes sociales de forma sencilla y económica la aplicación. También es clave que el catálogo de productos a ofrecer sea llamativo y atractivo para los usuarios, y que los deportes que ofrezca la aplicación sean los más jugados y que más requieran de la aplicación.

Los recursos claves del negocio son los desarrolladores software (mi grupo) que tendrán que programar la aplicación y mantenerla actualizada en cualquier momento y para añadir cualquier nueva funcionalidad. También son claves tener a expertos en deportes, que nos ayuden a los desarrolladores a conocer que cosas debe tener ese encuentro, de que depende y conocer las trampas que se puedan realizar en el mismo. Por último, son claves las instalaciones deportivas, ya sean públicas o privadas, son esenciales para el funcionamiento de la aplicación.

Las relaciones con los clientes, ya queda claro en los anteriores módulos, los usuarios solicitan premios que desean lograr conseguir, nuevas instalaciones no registradas en el sistema o deportes, luego se recopilaran estas solicitudes y se llevaran a cabo las más coherentes.

El canal de negocio es solo uno, es la propia aplicación que requiere de acceso a Internet se realizara toda la comunicación entre todos los participantes.

Los costes altos de nuestro negocio residirán principalmente, en el análisis y conversación con todas las instalaciones deportivas posibles del país, un coste medio se realizará en la inversión de los catálogos de productos a ofrecer en los premios. Por último, el marketing tendrá un coste bajo ya que el negocio se auto-expande.

El último módulo, es decir, las fuentes de ingresos del negocio, se obtendrán de las publicidades contratadas en torneos y de las subscripciones premium que ofrecerá la app, pero de por sí, la app es de uso gratis.