

EMPRESA INICIATIVA EMPRENDEDORA

PROPUESTA DE VALOR :

Nuestra propuesta de valor está específicamente dirigida al público español, con un enfoque especial en los aficionados jóvenes a las zapatillas deportivas, así como en personas de todas las edades que se dedican a la colección de calzado. Consideramos que estos segmentos de la población representan audiencias clave para nuestra oferta.

En términos de clientes más importantes, valoramos a todos nuestros clientes, ya que cada visita a nuestra plataforma contribuye al crecimiento y la visibilidad de nuestro servicio. Cuanto mayor sea la afluencia de usuarios a nuestra página, mayores serán las oportunidades para generar ingresos mediante acuerdos publicitarios. Por lo tanto, consideramos que todos los usuarios, independientemente de su edad o preferencias específicas, son esenciales para el éxito de nuestra empresa.

Estamos comprometidos en ofrecer una experiencia atractiva y valiosa para todos los visitantes, lo que a su vez fortalecerá nuestra posición en el mercado y maximizará el potencial de ingresos por publicidad.

SEGMENTOS :

Nos centraremos en dos segmentos clave de mercado. En primer lugar, dirigiremos nuestra propuesta de valor hacia el público joven de España, específicamente aquellos apasionados por las zapatillas deportivas. En segundo lugar, nos dirigiremos a personas de todas las edades que se dedican a la colección de calzado. Consideramos que estos dos segmentos representan audiencias estratégicas para nuestra oferta y nos permitirán abordar de manera efectiva diversas preferencias dentro del mercado español. Al enfocarnos en estos dos segmentos, buscamos maximizar la relevancia y atracción de nuestra propuesta de valor, consolidando así nuestra posición en el mercado.

VALOR AÑADIDO:

Nuestra plataforma ofrece un valor añadido único al proporcionar a los clientes acceso exclusivo a una amplia variedad de sneakers de alta calidad, tanto nuevos como de colección.

Además, nos destacamos por facilitar el proceso de compra y venta, brindando una experiencia intuitiva y segura. La transparencia en los precios es la clave que agrega valor a la confianza del cliente.

Opal aborda la necesidad de los amantes de las zapatillas de encontrar un espacio centralizado y confiable para comprar, vender y coleccionar calzado.

SERVICIOS OFRECIDOS:

Para el público joven amante de las sneakers, proporcionamos acceso a las últimas tendencias y lanzamientos exclusivos, facilitando la conexión con sus marcas favoritas. A los coleccionistas de todas las edades, les ofrecemos un mercado especializado con productos únicos y raros, así como herramientas para gestionar y expandir sus colecciones.

NECESIDADES CUBIERTAS:

Satisfacemos las pasiones de nuestros clientes proporcionándoles acceso a un mercado diverso y confiable de zapatillas, mientras abordamos la preocupación ambiental al promover el reciclaje y prácticas sostenibles en la industria del calzado. Además, ofrecemos a las marcas la oportunidad de conectarse con un público comprometido y diverso a través de nuestra plataforma, generando ingresos y fortaleciendo nuestra presencia en el mercado.

CANALES :

Incluimos canales como plataformas en línea, redes sociales, asociaciones con influencers y bloggers especializados en sneakers, así como campañas de marketing digital. Además, la efectividad de los canales puede variar, pero hasta el momento, hemos observado que las redes sociales, especialmente Instagram y Twitter, han sido altamente efectivas para llegar a nuestro público objetivo. También la publicidad en línea a través de plataformas especializadas en moda y calzado ha mostrado buenos resultados.

RELACIÓN CON CLIENTES:

Opal ofrece un trato cercano a través de nuestras redes sociales y las herramientas que ofrecemos para gestionar colecciones y experiencias, notificaciones sobre productos raros y exclusivos, establecemos así un vínculo cercano basado en la pasión compartida por el calzado. Estamos comprometidos a seguir desarrollando relaciones valiosas para continuar mejorando la experiencia de nuestros usuarios y fortalecer nuestra posición en la industria de zapatillas gracias a los usuarios y a las empresas publicitarias que deciden contratar nuestra cuota para subir su publicidad en Opal.

FUENTE DE INGRESOS:

La empresa Opal ofrece a los clientes pagar un precio fijo, en el que va incluido el precio de las zapatillas y una pequeña comisión que nos llevamos nosotros. En cuanto a los métodos de pago son mediante transferencia, Bizum o si es el caso de Apple, se puede pagar con Apple Pay. En la cual la empresa se lleva el 10% del precio que paga el cliente. Además se tendrán un ingreso aparte por cada publicidad visualizada en nuestra web de cualquier empresa externa.

RECURSO CLAVE :

En la web Opal cada cierto tiempo se realizarán sorteos mensuales de zapatillas como estrategia para atraer y retener clientes. Utilizando un sistema automatizado para garantizar imparcialidad en la selección de ganadores. Esta iniciativa busca fomentar la participación constante y fortalecer nuestra presencia en el mercado de sneakers.

ASOCIACIONES :

Opal SL esta caracterizada por contar con un equipo tecnico formado por 4 desarrolladores web en el cual se puede cubrir bien todas las necesidades de la empresa en base a las solicitudes y requerimientos tanto relacionadas con la empresa como con los clientes .

GESTION DE GASTOS :

Categoría	Descripción	Coste Aproximado (€)
Autónomos (x4)	Cuotas de seguridad social y otros tributos individuales	1,200
Desarrollo y Mantenimiento Web	Hosting, actualizaciones, y soporte técnico 24/7	800
Publicidad y Marketing	Campañas para atraer usuarios a la plataforma	500
Otros Gastos Operativos	Gastos diversos, como servicios profesionales, software, etc.	300
Reserva para Contingencias	Fondos para imprevistos y situaciones no previstas	200
Total Gastos Mensuales Aproximados		3,000

Sistemas Informáticos	1150€	Capital Social	2000€
Mobiliario	370€	Préstamos Largo Pl	6000€
Agua y Luz	300€	Deuda Corta Pl	0€
Mantenimiento Web	100€		
Disponibile	6080€		
TOTAL	8000€	TOTAL	8000€

PREVENION DE RIESGOS LABORALES

RIESGOS PARA LA EMPRESA :

PROBABLES

Fraude en las transacciones

Seguridad informatica

Retrasos o perdidas de entrega de paquetes

Comentarios negativos

SOLUCION

Bizum o paypal para mayor seguridad

AWS se encarga de ello

Empresas confiables de transporte

Valorar los comentarios estando activo en la web y en las redes sociales apostando por las buenas ideas y requerimientos de los clientes

ACTUALIZACIONES

Habra una seccion de opiniones de cada cliente para cada vendedor

Obtener mas servicios

Seleccion de empresa de transporte por parte del cliente

Ya existe un buzón de sugerencias en el cual siempre se intenta responder en la mayor brevedad posible

RIESGO :

Posibilidad de fraude en las transacciones por parte de compradores y vendedores .

NO PROBABLES: