

IDEA: FOUR EYES



ALUMNOS DEL IES VENANCIO BLANCO:

- JOSÉ SÁNCHEZ CORRAL
- JOSÉ ESTEBAN MARTÍN
- ÁLVARO MUÑOZ BLAZQUEZ
- DAVID ENCINAR DEL RÍO

ÍNDICE:

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.
2. TECNOLOGÍA/INNOVACIÓN.
3. MERCADO OBJETIVO.
4. DISTRIBUCIÓN.
5. CLIENTES.
6. COMPETENCIA.
7. EQUIPO DIRECTIVO.
8. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.

Ofrecemos unas gafas que le permiten al usuario cambiar el color de la montura las veces que quiera, gracias a un microchip insertado en las patillas para que vaya acorde a la vestimenta que lleve puesta ese día.

<https://www.youtube.com/watch?v=g3a8DBoBWrE>

2. TECNOLOGÍA/INNOVACIÓN.

Nuestro microchip va insertado en la patilla de las gafas, este microchip es de alta calidad y se conecta a nuestra app para cambiar de color la montura de las gafas las veces que elijas en la aplicación. Nuestra app es totalmente gratuita ya sea en app store o play store y al descargarla recibes instrucciones sobre cómo manejarla fácilmente.

3. MERCADO OBJETIVO.

El perfil de nuestro cliente es una persona con problemas de visión (miopía, astigmatismo, discapacidad visual, etc) joven entre 16 y 45 años, dado que son las personas que más al día están con la moda.

También está dirigido para personas con problemas de visión que tienen que cambiar de gafas cada dos o tres años porque les aburre el diseño o porque no se sienten atractivos con ellas.

Este tipo de gafas también se pueden usar para deportes y podrás adecuar el color de las gafas según tu equipación.

4. DISTRIBUCIÓN.

Nuestra empresa ofrece un canal de distribución vía terrestre por medio de empresas contratadas para llevar nuestros productos a los hogares de los consumidores y también por vía tecnológica ya que tienes que utilizar nuestra app para aprovechar al máximo las prestaciones del producto.

5. CLIENTES

Se pretende abarcar el mercado de la moda y salud:

Por un lado, abarcando el mercado de la moda nuestro producto proporciona a los clientes una opción más para combinar las gafas con el outfit de ese día, algo que ninguna empresa puede ofrecer, lo cual nos hace pioneros y nos permite fidelizar a una alta gama de clientes de cara a posibles competidores.

Por otro lado, en el mercado de la salud somos una opción más para las personas que tengan problemas de visión dado que nuestra introducción al mercado sería bastante accesible debido al producto innovador que incorporan nuestra gafas: el microchip.

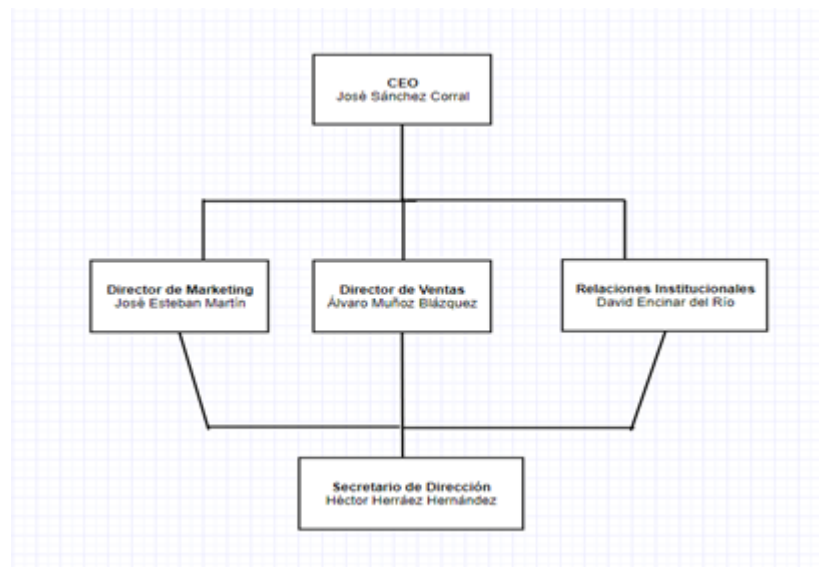
B2B: Negociaremos con ópticas y tiendas especializadas para tener una pequeña zona en su tienda y vender nuestro producto en ella y a cambio reciben una comisión por ello.

B2C: Vendemos nuestras gafas a través de la página web y redes sociales el cliente recibirá su producto a través de un servicio de correo sin pagar los gastos de envío.

6. COMPETENCIA

No competimos con ninguna empresa óptica generalística normal (Multiópticas, Mò, Afflelou...) debido a que ofrecemos un producto exclusivo que no tiene una competencia clara de mercado.

7. EQUIPO DIRECTIVO.



8. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Misión: Ayudar a personas desfavorecidas con el objetivo de llevarles material óptico adecuado a sus necesidades.

Visión: Queremos asentarnos en el mercado y crecer hasta convertirnos en la empresa líder.

Valores: Somos una empresa que ayuda a las personas con discapacidad visual además de colaborar con el medio ambiente utilizando materiales reciclables.