

TecnoAmigo

Emprendedores, Nassir Zine-Zine e Iñaki Iraburu

-Nombre de la empresa: TecnoAmigo .

La empresa se llama TecnoAmigo, porque encaja con el servicio que ofrecemos en ayudar a las personas con los aparatos tecnológicos: móviles, ordenadores, televisiones, tablets, aparatos de música, etc.

En este servicio innovador ofrecemos al cliente una enseñanza personalizada para el manejo de diferentes productos tecnológicos, en sus diferentes complejidades de uso.

Ajustamos nuestras ofertas a la demanda de un mercado cada vez más innovador. Los clientes se beneficiarán de nuestra ayuda por la gran rapidez de solución de problemas por nuestra parte y el amplio conocimiento de los productos que normalmente solicitarán de ayuda.

Elegimos este proyecto porque sobretodo nos gusta mucho la tecnología y sacar el máximo rendimiento de nuestros aparatos.

- Logotipo:



Es un logo que muestra todo tipo de aparato tecnológico sobre la cabeza de un hombre sorprendido o abrumado, lo cual representa el no saber de este para manejar los dispositivos, entonces nuestro nombre entra en escena ofreciendo un mensaje de ayuda al cliente.

- Ventajas con los competidores, diferenciación y precio de servicio:

Nuestro servicio se diferenciará de nuestros “competidores” por la gran gama de productos a los que ofreceremos el servicio.

Hay marcas de aparatos tecnológicos como por ejemplo HP, que con sus ordenadores ofrecen resolución de problemas a los productos que ellos venden. De estas marcas nos diferenciamos en que nosotros ofrecemos el servicio para cualquier aparato independientemente de la marca que sea. Somos “facilitadores” para sacar todo el partido a cada instrumento tecnológico, sin que el cliente tenga que pasar por los complejos manuales que lo acompañan.

Nuestro servicio será por teléfono, en tienda, vía web o bien a domicilio.

Vía teléfono serán dudas generalmente de respuesta inmediata y urgente, cobraremos por cada 5 minutos 2€. Estas llamadas no podrán durar más de 15 minutos.

El servicio en tienda será el más económico, cobraremos 6 € cada 20 minutos.

Vía Web será un servicio que responderemos preguntas, el precio de cada pregunta se aproximaría a los 30 céntimos, dependiendo del contenido.

Por último el servicio a domicilio será el más caro debido al coste de traslado del trabajador a la casa o lugar donde se solicite su ayuda. Cobraremos 9€ cada 20 minutos.

Si no resolvemos sus dudas en el tiempo que se ha contratado no hemos podido resolver sus dudas, el tiempo adicional que necesitemos correrá a nuestro cargo.

Los clientes pueden llegar de manera directa gracias a nuestra publicidad, marketing y presencia en webs o por los acuerdos que alcancemos con los proveedores de alta tecnología.

- Forma de darnos a conocer:

La forma de darnos a conocer en el sector joven será principalmente por las redes sociales: Twitter, Facebook y Tuenti.

En Twitter hemos creado un canal publicitario que a principios de marzo tenía 42 seguidores.

Nos parece que esta forma nos dará la gran mayoría de la clientela joven, pero poca adulta.

Para darnos a conocer entre la población adulta pondremos los primeros meses carteles publicitarios por la ciudad, analizaremos dónde transcurre la vida de nuestros futuros clientes y allí plantaremos los carteles. Y en las tiendas de venta de productos tecnológicos que nos lo permitan.

© www.crearempresas.com