

2.- Descripción de la Idea. Detalle cómo y por qué cree que podría convertirse en negocio: problema que se pretende resolver (necesidades que cubre), novedad de la solución propuesta.

La idea es implementar prendas convertibles que pesen poco. Todos ya nos hemos encontrado frente a nuestra maleta preguntándonos cómo vamos a meter toda nuestra ropa respetando el peso, ¿verdad? Con esta idea innovadora el problema está solucionado. Cada categoría de ropa será convertible y así se ahorrará espacio y peso. Creo que esta idea innovadora cubre las necesidades de gran parte de la población, ya sea para viajar o simplemente para consumir menos.

3.- Descripción de los productos/servicios/utilidades que genera la puesta en marcha de la Idea

Vamos a crear camisetas que serán camisetas que se podrán convertir en tops. Así como camisas que pueden ser con o sin mangas gracias a unos clips invisibles que permiten sujetar o no las mangas. También confeccionamos pantalones que también pueden ser shorts y bermudas, siempre utilizando el sistema de clip invisible. Confeccionaremos vestidos que se convertirán en faldas o pantalones fluidos esta vez con sistemas de cremallera invisible. Lo mismo se aplica a los zapatos abiertos, cerrados, con o sin tacón, con sistemas de fijación fiables e invisibles que permiten transportar varios pares de zapatos en uno. Finalmente, para los accesorios será posible elegir un sombrero que se pueda transformar en gorra añadiendo sólo la parte delantera. Todo ello utilizando materiales nobles, de buena calidad, estéticos, reciclables y ligeros. Así daremos respuesta a necesidades cualitativas, estéticas, ecológicas y prácticas.

Gracias a este invento será más fácil llevar poca ropa y tener todo lo necesario. Así que no habrá más problemas de espacio ni de peso. También ahorrará espacio para añadir otras cosas a la maleta.

4.- Descripción cronológica de los procesos y/o actividades que se han de realizar para llevar el producto / servicio al cliente final.

En primer lugar estableceremos una dotación presupuestaria para la realización del proyecto así como los costes a invertir en materiales. Luego crearemos diferentes prototipos para establecer el mejor diseño y que sea cualitativo y rentable. Al mismo tiempo, buscaremos socios potenciales para vender nuestro producto, como por ejemplo en marcas especializadas en ropa. Sin embargo, también abriremos una tienda o el cliente vendrá directamente a nosotros a comprar su producto. Vamos a montar una tienda en Internet donde el cliente podrá pedir estos artículos y recibirlos bien en casa, en un punto de retransmisión o en click&Connect. También implementaremos una campaña de marketing y publicidad para atraer clientes. Una vez establecido todo esto, produciremos nuestros productos en cantidades suficientes y los comercializaremos.

5.- Mercado al que se dirige. ¿Cuál es su principal clientela? ¿Dónde se encuentran localizados?

Los clientes son personas comunes y corrientes que, como nosotros, necesitan comprar ropa.

6.- Con la idea desarrollada, ¿se ofrece algún servicio adicional que pudiera mejorar la experiencia de compra del cliente?

Si

Descríbelo

Ofrecemos un servicio de reparación de clips y también un servicio de costura disponible varios días a la semana.

7.- Factores / motivos por los cuales la implantación de la Idea tendría éxito.

Esta idea tendrá éxito porque responde a una necesidad constante de la sociedad y renovaremos constantemente la oferta para satisfacer siempre a nuestros clientes.

8.- Descripción y desglose de la inversión necesaria para iniciar la actividad generada por la Idea presentada

Disponemos de un presupuesto de 3000 euros que repartiremos entre el desarrollo de nuestra web, máquinas útiles para la fabricación de nuestros productos y el salario de nuestros futuros colaboradores.