

# 1. LA IDEA DE NEGOCIO

**Concepto General y Visión** La idea de negocio fundamental consiste en la creación y gestión de una plataforma de comercio electrónico (e-commerce) especializada exclusivamente en la venta de periféricos de ordenador. Nuestra misión es democratizar el acceso a la tecnología, ofreciendo productos accesibles para todos los públicos: desde profesionales que desempeñan sus labores en un entorno de oficina o teletrabajo, hasta el amplio espectro de jugadores de videojuegos, abarcando tanto a los entusiastas casuales como a los competidores del ámbito profesional.

En un mundo cada vez más digitalizado, donde el ordenador es la herramienta central de nuestras vidas, el periférico es el puente que conecta al humano con la máquina. Nuestro objetivo principal es romper la dicotomía actual del mercado, donde el cliente se ve obligado a elegir entre productos baratos de dudosa calidad o marcas reconocidas con precios inflados por el marketing. Queremos conseguir que cualquier usuario pueda acceder a un producto de construcción sólida, ergonomía cuidada y rendimiento fiable a un precio justo y razonable.

**Estructuración del Catálogo** Para lograr esta visión, la arquitectura de nuestra web y nuestra estrategia de stock se dividirán rigurosamente en tres gamas de productos claramente diferenciadas, diseñadas para guiar al usuario hacia su compra ideal sin confusiones:

- **La Gama "Office & Home" (Productividad):** Esta primera gama está dirigida al público general y corporativo. Aquí, el enfoque no es la estética llamativa, sino la funcionalidad pura, la ergonomía y la durabilidad. Ofreceremos teclados con mecanismos silenciosos para no molestar en entornos compartidos, ratones con diseños que previenen lesiones como el túnel carpiano tras horas de uso, y webcams o auriculares con micrófonos de cancelación de ruido para videoconferencias nítidas. Es la solución para el teletrabajador o el estudiante que busca herramientas fiables para el día a día.
- **La Gama "Casual Gamer" (Entrada al Gaming):** La segunda línea de negocio ataca el segmento de mayor crecimiento actual. Está dirigida a todos aquellos gamers que disfrutan de los videojuegos como hobby, pero que no justifican gastar cientos de euros en un solo componente. Aquí ofreceremos periféricos con una estética atractiva (incluyendo iluminación RGB personalizable), sensores de buena respuesta y teclados híbridos o de membrana de alta calidad. El objetivo es ofrecer una experiencia inmersiva y semiprofesional a un precio que un estudiante o un trabajador joven pueda permitirse sin esfuerzo.
- **La Gama "Pro-Competition" (Alto Rendimiento):** La tercera vertiente es nuestra línea élite, dirigida al gamer experimentado, al streamer o al aspirante a e-sports. En este nivel, cada milisegundo cuenta. Los productos de esta categoría integran los mejores componentes del mercado: sensores ópticos de última generación con DPIs altísimos, interruptores mecánicos de marcas reconocidas (como Cherry MX o equivalentes de alta gama), materiales ultraligeros como el nido de abeja y conectividad inalámbrica de baja latencia. Ofrecemos calidad superior y

especificaciones de torneo, pero ajustando los márgenes para mantener un precio razonable frente a las marcas de lujo.

## 2. NECESIDAD QUE SATISFACE

**Más allá de la funcionalidad básica** La necesidad fundamental que satisfacemos es la **tranquilidad y confianza en la compra tecnológica**. Actualmente, el mercado de periféricos es una selva confusa para el consumidor medio: existen miles de opciones con especificaciones técnicas incomprensibles. Nuestra web satisface la necesidad de tener un "curador" de confianza. Mantenemos contento a todo tipo de público porque filtramos la calidad por ellos.

### **Cobertura de necesidades específicas:**

1. **Salud y Ergonomía:** En el ámbito de oficina, satisfacemos una necesidad de salud laboral. El uso de periféricos inadecuados causa fatiga y lesiones. Nuestros productos están seleccionados para ofrecer comodidad durante jornadas de 8 horas, mejorando la calidad de vida del trabajador.
2. **Rendimiento y Competitividad:** En el ámbito gamer, satisfacemos la necesidad de precisión y victoria. Un jugador no puede competir si su ratón se traba o su teclado no registra una pulsación. Cubrimos la necesidad de tener herramientas que estén a la altura de las habilidades del jugador, eliminando la frustración técnica.
3. **Pertenencia y Estética:** También cubrimos una necesidad psicológica y estética. Los usuarios, especialmente los gamers, ven su "setup" (zona de juego/trabajo) como una extensión de su personalidad. Al ofrecer productos con diseños variados y atractivos, permitimos que el cliente se exprese y se sienta a gusto en su entorno digital.

El cliente tendrá un gran interés en comprar estos periféricos ya que eliminamos el "miedo a equivocarse". Al segmentar tan claramente por necesidades, el usuario sabe que el producto que elija se ajustará perfectamente a su realidad, ya sea redactar informes o competir en una final de torneo.

## 3. VALOR AÑADIDO

Nuestras principales propuestas de valor se sustentan en dos pilares fundamentales: la **accesibilidad inteligente** y la **versatilidad especializada**. No somos un simple bazar de electrónica; somos especialistas en perfiles de personas.

**Accesibilidad (Democratización de la Calidad)** La accesibilidad se consigue derribando la barrera psicológica y económica del precio, pero—y esto es crucial—sin sacrificar la utilidad ni la vida útil de los periféricos. Muchas marcas baratas ofrecen productos que se rompen en dos meses (lo que sale caro a largo plazo). Nuestro valor añadido es ofrecer productos "Best Value" (mejor relación calidad-precio). Esto permite que personas con presupuestos ajustados, estudiantes, o pequeñas empresas que necesitan equipar oficinas, puedan acceder a tecnología puntera. No vendemos "barato", vendemos "eficiencia de costes".

**Versatilidad y Personalización** La versatilidad la conseguimos al entender que no existe un "usuario único". Evitamos el enfoque de "talla única". Nuestro valor reside en la

hiper-segmentación. Un abogado no necesita un teclado con luces de neón, y un jugador de *Shooters* no quiere un ratón plano de oficina. Añadimos valor mediante:

- **Asesoramiento implícito:** La propia estructura de la web actúa como asesor.
- **Soporte técnico real:** A diferencia de gigantes como Amazon o AliExpress, donde el soporte es nulo, nosotros ofrecemos un servicio postventa que entiende de tecnología. Si un cliente no sabe cómo configurar los macros de su ratón, nosotros le ayudamos.
- **Garantía de satisfacción:** Al conocer bien nuestro producto, podemos asegurar que lo que vendemos cumple lo que promete, generando una reputación de marca sólida.

## 4. CLIENTES

Para entender a fondo nuestro negocio, hemos perfilado detalladamente quiénes son nuestros compradores, ya que sus motivaciones son radicalmente distintas.

**El Cliente "Oficina y Teletrabajo" (El Buscador de Eficiencia)** Nuestros clientes principales en este sector son personas que valoran la inversión inteligente. No buscan lujos, buscan herramientas.

- *Perfil:* Administrativos, programadores, escritores, o estudiantes universitarios.
- *Motivación:* Buscan periféricos útiles, sobrios y extremadamente duraderos. Saben que usarán este producto todos los días. Valoran el silencio (teclas que no suenan), la conectividad inalámbrica estable (para tener escritorios limpios sin cables) y la comodidad. Para ellos, el periférico es un medio para un fin: ser productivos. También incluimos aquí a empresas que necesitan renovar equipos por lotes sin arruinarse.

**El Cliente "Gamer Casual" (El Entusiasta Equilibrado)** Este es un grupo demográfico masivo. Son personas que disfrutan de los videojuegos, pero tienen otras prioridades en la vida (estudios, trabajo, familia).

- *Motivación:* Quieren sentirse "gamers" sin la etiqueta de precio elitista. Buscan teclados mecánicos porque les gusta el tacto y el sonido, y ratones con luces RGB para decorar su habitación. Son exigentes con la durabilidad, pero flexibles con las especificaciones técnicas extremas. Buscan el equilibrio perfecto: un ratón que sirva para jugar bien al *Fortnite* o al *League of Legends* el fin de semana, pero que también sea cómodo para hacer los deberes o trabajar entre semana.

**El Cliente "Gamer Profesional / Hardcore" (El Exigente Técnico)** Son la punta de la lanza. Personas muy exigentes con sus periféricos, ya que para ellos son instrumentos de precisión, casi como las zapatillas para un corredor olímpico.

- *Motivación:* En los videojuegos competitivos, la diferencia entre ganar y perder se mide en milisegundos. Buscan especificaciones concretas: Polling rate de 1000Hz o más, interruptores con puntos de actuación cortos, peso ultraligero y sensores sin aceleración. Aunque están dispuestos a pagar más, a menudo se sienten estafados por las grandes marcas que cobran el doble solo por el logotipo. Nosotros les

ofrecemos esos mismos componentes de alta gama (sensores PixArt, switches Kailh o Gateron) en un chasis de calidad, a un precio que justifica el rendimiento real, no el marketing.

## 5. COMPETENCIA

**Análisis del Entorno Competitivo** ¿Existen productos similares en el mercado? Sí, el mercado de periféricos está saturado, pero también está altamente polarizado, lo cual crea nuestra oportunidad de negocio (nuestro "Océano Azul").

Existe mucha competencia, pero la gran mayoría se puede clasificar en dos extremos problemáticos:

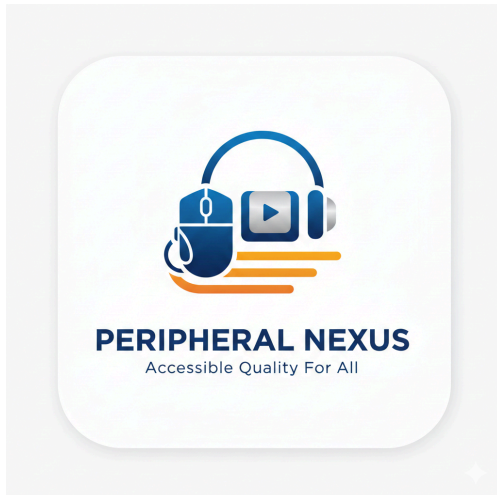
1. **La Gama Baja Genérica:** Miles de productos en marketplaces asiáticos o grandes superficies de muy mala calidad, sin garantía real y con una experiencia de usuario pésima. Son accesibles, pero frustrantes.
2. **Las "Marcas de Culto":** Gigantes tecnológicos que dominan el mercado con precios premium.

### **Análisis de Competidores Directos e Indirectos:**

- **Razer, Corsair, SteelSeries:** En el caso de marcas como razer.com, su estrategia se centra en el "Lifestyle" y el estatus. Se dirigen a un público profesional o aspiracional con un poder adquisitivo alto. Sus productos son excelentes, pero el coste es muy elevado debido a sus enormes campañas de publicidad y patrocinios de e-sports. Muchos clientes pagan un 40% más solo por el logo de la serpiente verde. Nosotros competimos contra ellos ofreciendo un rendimiento técnico similar al 60-70% de su precio.
- **Logitech:** Es quizás el competidor más versátil. Logitech.com domina el sector de oficina con productos muy buenos y tiene su gama "G" para gamers. Sin embargo, siguen teniendo el problema del coste elevado en sus gamas altas. En sus gamas bajas, a menudo sacrifican demasiada calidad (plásticos baratos, sensores antiguos). Además, al ser una corporación tan grande, su trato es impersonal.
- **Marcas Blancas de Grandes Superficies:** Ofrecen precios bajos, pero sin especialización. El cliente compra ahí por inercia, no por convicción. Nosotros ganamos en este terreno gracias a la especialización: sabemos de periféricos, ellos solo mueven cajas.

**Nuestra Ventaja Competitiva** Nuestra posición estratégica es el "Smart Middle Market" (Mercado medio inteligente). Mientras que Razer intimida por precio y las marcas genéricas asustan por mala calidad, nosotros nos posicionamos como la opción lógica y racional. Atacamos los huecos que dejan los grandes: el jugador que quiere calidad pro sin pagar marca, y el oficinista que quiere ergonomía sin comprar el ratón más caro de Logitech. Nuestra agilidad como e-commerce especializado nos permite adaptarnos a las tendencias (nuevos switches, nuevos diseños de ratones ligeros) más rápido que las grandes corporaciones burocráticas.

## 6.- LOGÓTIPO O IMAGEN CORPORATIVA



## 7.- BOCETO DE WEB

Diseña un borrador de la página con un esquema de las secciones o subpáginas principales. Puedes hacerlo con Insertar -&t; Formas de Word.

