



1. Descripción de la actividad de la empresa

Somos un Marketplace de ropa sostenible que trabajamos mediante e-commerce.

1.1 Datos de la empresa

Nuestro principal canal es la web con dominio propio y desarrollada por nosotros mismos, se mostrará en la presentación final.

Nuestro email es yayomarketplace@hotmail.com y la persona de contacto es Carla Cuervo (ccuervohurtado@learning.eoi.es). YA-YO nace en Febrero de 2019 en los jardines de la EOI. Prestamos servicios dentro de la industria textil. Por ahora YA-YO cuenta con cuatro empleados para dar servicio a sus clientes y proveedores.

2. Equipo fundador

Somos cuatro estudiantes con una gran motivación por todo lo que atañe al cuidado del medio ambiente y reducir el segundo mercado que más contamina a nivel mundial después de la industria petrolera.



2.1 Cargos de cada miembro

CEO sería Carla Cuervo, como CTO estaría Carlos Cuenca bajo el desarrollo de toda la página web, CCO por Sara Morcillo y CMO por Carla Cuervo. Como mentora Carmen Reina.

3. Modelo de negocio

Plataforma web donde artesanos y empresarios con cadenas de producción sostenible pueden vender sus productos por medio de una suscripción. Disponemos de varias ofertas para las suscripciones, diferenciando entre autónomos y empresas y por otra parte premiando a los suscriptores anuales frente a los que tomen la decisión de vender en YA-YO solo por unos meses.

Como oferta inicial, el primer será gratis bajo cualquier tipo de suscripción.

4. Problema que resuelve

Nos preocupa el medio ambiente, somos la última generación que puede aún salvar el planeta. Es por esto que aparece YA-YO, evitando la fast fashion con cadenas de producción donde nada importa el medio ambiente ni las personas, ya que la mayoría de estas fábricas producen en países asiáticos donde los trabajadores están sometidos a explotación laboral, sin contratos y sin derechos. Muchos son los que desconocen que detrás de la última camiseta de 30 euros que compraron había una niña de 12 años que llevaba trabajando 14 horas en el momento que la cosió.

YA-YO pretende conseguir de la industria textil sea un comercio más justo.

Ayudamos a los autónomos y pequeñas empresas sostenibles a vender sus productos online. Nos encargamos de la publicidad y el posicionamiento de estos productos.

También facilitamos que el cliente interesado en este tipo de producto tenga en un solo click diferentes opciones.

5. Productos ofrecidos

En nuestra página web podréis encontrar todo tipo de producto textil y accesorios con una línea de producción sostenible.

6. Descripción del mercado

En los últimos años el *e-commerce* ha ido creciendo hasta llegar a tener mayor importancia sobre otros formatos en la venta de productos en la industria textil. En el 2018 el número de empresas de moda que ven a este canal como el principal para vender sus productos, crece de un 18% a un 32%. En segundo lugar, se mantiene el formato multimarca. En cuanto a la sostenibilidad se considera que este tema ganará importancia en el negocio de la moda en el largo plazo. Debido a esta tendencia, muchas empresas del sector ya han

implementado en su negocio distintas acciones para ser más sostenibles. El ahorro de energía es la acción que más se ha implementado seguido por actividades de reciclaje

y mayor control de residuos. Por último, pero no menos importante, existe un 15% de empresas de moda que ya han decidido implementar nuevas fibras en los materiales que usan para la fabricación de sus prendas.

6.1 Competencia

Actualmente en España hay otro market-place con la misma línea de negocios que YA-YO. También son competencia de YA-YO las ferias y mercados artesanales donde el comprador puede obtener mas información sobre el producto, desde su producción hasta comprobar su tejido.

6.2 Ventajas competitivas

Realizaremos eventos para dar a conocer a todos nuestros proveedores y nuestra misión en el mundo de la moda sostenible. Formaremos una comunidad con intereses comunes. Esto proporcionará ofertas en ferias, en revistas, contactos..

7. Estrategia de marketing

Nuestra estrategia de marketing es principalmente en los medios digitales. La estrategia se realiza conforme a unos objetivos planteados como son la creación y fidelización de una comunidad, que aboga por la sostenibilidad. Por otro lado, también seguimos una estrategia de marketing y publicidad basada en el consumo y en la producción responsable. Conforme a los objetivos planteados marcamos unas acciones para realizar un seguimiento y alcanzar los objetivos diseñados por la marca.

8. Situación financiera

YA-YO Marketplace no recibe ninguna inversión inicial más allá de la de sus cuatro socios. El burn rate mensual será de 1400 euros y la valorización pre- money de 3000 euros. El capital con el que contamos es de 20. 000 euros.