

1º PROPOSICIÓN DE VALOR

El objetivo de nuestra empresa es principalmente reducir la contaminación lo máximo posible, y para ello, intentaremos convencer a las personas mediante campañas de concienciación sobre la importancia de reducir la contaminación en el medio ambiente.

Se trata de un proyecto novedoso el cual no ha llevado a cabo ninguna empresa del mundo por ahora, además, ofrecemos a nuestros clientes un precio bastante asequible por nuestros servicios y comodidad para llegar a dichos servicios ya que queremos atraer al mayor número de personas posibles.



2º SEGMENTACIÓN

Nuestra empresa se centrará en un **mercado masivo**, puesto que queremos que nuestra visión llegue a todo el mundo. No queremos que nuestra idea llegue solamente a un mercado en concreto, puesto que nuestra propuesta de mercado es hacer que el aire sea más limpio y si para ello solo llegamos a un grupo de la sociedad nunca podremos conseguir nuestro fin.

Es por ello que tampoco queremos diferenciarlos por sectores dentro del mercado masivo, puesto que si por ejemplo nos centramos en aquellos que tienen coche los demás pensarán que no influyen en la contaminación del aire y seguirán haciendo todo igual, cosa que es justo lo que queremos evitar.

Aunque centramos en las empresas las dividiremos por la contaminación que transmitan, porque dependiendo de ello usaremos un método u otro.



3º SOCIEDADES

Los socios son los dueños del negocio, y asumen el riesgo de las actividades comerciales, en este caso somos cinco socios principalmente, y los socios deben tener un conocimiento amplio sobre su negocio, ya que son los responsables de las decisiones de la empresa.

Los proveedores son aquellas personas o empresas que dan productos o servicios a una empresa para que pueda funcionar. Los proveedores son un elemento vital para una empresa.

Nosotros vamos a necesitar diferentes proveedores: relacionados con la tecnología, otros relacionados con los coches etc...

Los proveedores son un factor muy importante, ya que un proveedor te facilita mucho las cosas, gracias a ellos te hacen ganar mucho tiempo ya que sin ellos no tendrías el tiempo suficiente para poder desarrollar tu actividad. Tener un buen proveedor te facilita luego el trabajo.



4º FUENTES

Nuestra empresa ofrece el servicio de asesoramiento de un plan ecológico a otras empresas o individuos particulares. Es decir, les ayudamos a que su empresa esté más desarrollada gracias a un plan por el que no se contamine. Este plan consta por ejemplo, de utilizar varios objetos que no contaminen tanto como otros.

Por tanto la principal fuente de ingresos son estos asesoramientos, por los cuales ingresamos una cantidad variable según el plan ecológico que vayan a contratar. El precio varia ya que cada empresa tiene rasgos diferentes y busca distintos objetivos, por lo que el plan no va se siempre el mismo. El precio de la contratación de nuestro servicio suele rondar los 10.000 euros.

No partimos de ninguna financiación inicial ya que trabajamos a servicio demandado, es decir, según nos llegan ofertas de empresas que quieren trabajar con nosotros, vamos facturando ingresos. En el momento en el que ninguna empresa contrata nuestro servicio, nuestra empresa ingresa dinero gracias a la contratación de la maquinaria, ya que con la empresa de las maquinarias, tenemos una relación de socios-colaboradores. Además de los carteles publicitarios que

podemos encontrar en los diferentes periódicos de nuestro país.



5° CANALES

Nuestra principal canal de comunicación es la página web, donde ofrecemos nuestro teléfono de contacto y nuestro correo. Además también nos publicitamos en varios periódicos de nuestro país donde pueden contactar con nosotros a través de nuestro teléfono de contacto y nuestro correo. También tenemos unas oficinas en las que se encuentra la base de esta empresa, y en la que antes de iniciar nuestro asesoramiento, nos reunimos con los clientes para explicarle nuestro servicio, y el plan ecológico que vamos a llevar a cabo.

En cuanto nos llega una oferta del servicio, citamos a los clientes en nuestras oficinas, como he explicado antes. Unas semanas después de haberles citado y sabiendo la respuesta de si se va a llevar a cabo finalmente el servicio o no, empezamos idear el plan ecológico. Para ello hacemos varios traslados a las oficinas de la empresa a la que vamos a asesorar y finalmente, un mes después (dependiendo de las condiciones, la capacidad y la necesidad de cada empresa) de esa primera visita les terminamos de plantear el plan ecológico y terminamos nuestro servicio.



6° RELACIONES CON LOS CLIENTES

Pretendemos llegar a cuantas más personas mejor, mediante la creación de campañas que logren concienciar a la población de la importancia de cuidar el medio ambiente, y mostrándoles los problemas que se generan como consecuencia de no hacerlo. Para mantener a los clientes primero, les ofreceremos unos buenos servicios además de buenos precios, de tal manera que se queden con nuestra empresa y confíen en nuestro plan de negocio. En nuestra página web también

tenemos un apartado de preguntas para poder resolver cualquier duda de nuestros clientes respecto a nuestro proyecto y servicios.



7º RECURSOS

Los recursos claves se pueden clasificar en 4 tipos:

Físicos: incluye recursos como maquinaria, infraestructura, edificios etc...

Intelectuales: el principal recurso es la marca

Económicos: dinero, ya sea para entregar respaldos a los clientes o para ocuparlo en los gastos diarios.

Humanos: los trabajadores siempre son importantes y hay que mantenerlos con la empresa, de lo contrario ésta no funcionará bien.

En nuestro caso, el físico sería la maquinaria que necesitamos para poder realizar nuestra idea de negocio.

En los recursos intelectuales y humanos, encontramos nuestra creatividad, los conocimientos de cada uno, las habilidades que tenemos etc... Son las características que tenemos para poder realizar nuestra idea de negocio.

Por último nuestros ahorros están dentro de los recursos económicos.

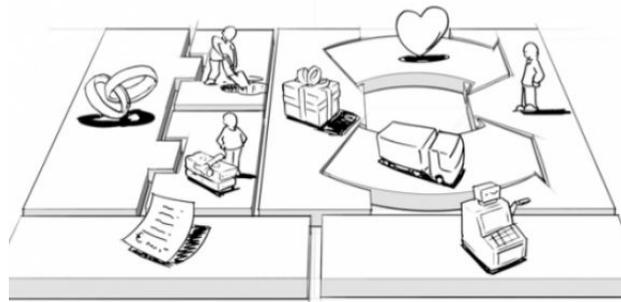
Para que nuestro proyecto funcione necesitamos: satisfacer la necesidad de la gente y del planeta, al hacer esto necesitamos buscar un coste económico equilibrado.

Para antes hacer esto debemos tener antes tener claro cuál es nuestro resultado final. Para poder darnos más a conocer utilizaremos la publicidad, y así poder llegar

a más gente para poder hacer nuestra idea de negocio. Utilizaremos también páginas web y redes sociales para darnos a conocer.

Para hacer todo esto antes hay que estudiar el mercado, ya que cambia constantemente. Para crear una empresa necesitas saber los gustos de los consumidores.

Por último si tienes una empresa donde hay competencia como en nuestro caso, tienes que intentar diferenciarte del resto, ofreciendo algo distinto que haga que los clientes elijan tu negocio en lugar de otro.



8º COSAS MÁS IMPORTANTES A LLEVAR A CABO

En general hay bastantes cosas que una empresa debe hacer para salir adelante, pero las tres principales son:

Producción:

La producción es el conjunto de actividades que realiza nuestro sector de producción, en la que transforma las materias primas en bienes y servicios para poder ser vendidos. Para ello haremos uso de la tecnología, que se asociará con las personas que trabajarán con ella y de la información que recopilan, puesto que para poder empezar a producir nada antes debemos informarnos sobre la idea que queremos llevar a cabo. Todo esto al final lo que buscamos es la satisfacción de la demanda.

Nos pondremos en contacto con empresas de coches, como la empresa del KIA, puesto que es una de las marcas que están hoy en día más concienciadas sobre la contaminación del aire, para que lleguemos a un acuerdo en el que tanto nosotros, como ellos, como el aire salgamos beneficiados.

Al igual contactaremos con empresas que no estén tan concienciadas como otras para cambiarles su visión y que busquen una forma de dejar de contaminar tanto. Como aquellas que tienen centrales térmicas, como la de Andorra, que es propiedad de Endesa o como la del Litoral de Almería que al igual que la otra es propiedad de Endesa.



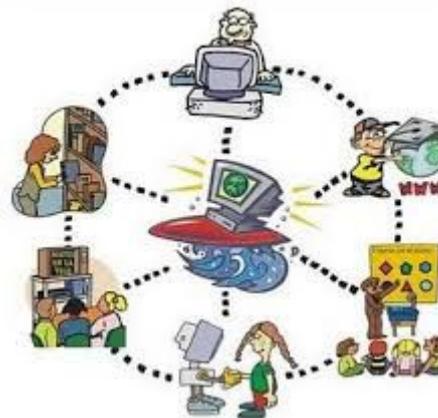
Solución de problemas:

Siempre que se quiera llevar a cabo una actividad económica saldrán problemas que requerirán de la colaboración de todos los participantes de la empresa. Para que una empresa pueda triunfar debe haber una comunicación entre los trabajadores y los consumidores, es por ello que cuando tengamos un problema en la empresa los intentaremos resolver conjuntamente, para que sea más eficiente.



Actividades de Plataforma o Red:

Hoy en día la forma más eficiente de hacer conocer las nuevas ideas es la difusión por las redes. Es por ello que nuestra empresa tendrá un sector encargado especialmente para usar las redes, un grupo de personas que se dedicarán solamente a las redes, tanto para difundir la idea, como para recopilar información sobre los clientes, como para saber como va el sector de nuestra idea a



nivel mundial.

Aparte de estas tres hay más actividades que se deben realizar para poder triunfar como son:

-**La innovación:** Nuestra empresa no buscará ser otra empresa más encargada a la eliminación del CO2 en el aire, sino que queremos que nuestra empresa vaya más allá, queremos hacer cosas o por lo menos proponerlas para que sean más llamativas para los consumidores.

-**Informarnos:** Creemos que una de las cosas más importantes para el éxito es la de saber. Si uno no tiene los conocimientos necesarios para llevar a cabo una actividad nunca se podrá realizar. De ahí que nosotros nos centraremos en la búsqueda de la información para saber a lo que nos enfrentamos.

-**Comunicación:** Una de las bases del éxito es la comunicación tanto con los clientes como con los consumidores, para que todo se pueda realizar con facilidad y para que los consumidores confíen en nosotros.

9°ESTRUCTURAS

Como empresa hemos intentado minimizar los costes.

De momento tenemos dos costes fijos. Por una parte el pago mensual de nuestra página web, en la que explicamos nuestro proyecto al resto del mundo y nuestros objetivos como empresa. Además, a través de ésta, las empresas pueden contactar con nosotras para organizar las citas de asesoramiento.

También tenemos que pagar el alquiler de nuestro local, en el que trabajamos desarrollando nuevas ideas para conseguir nuestro objetivo de cuidar el aire que respiramos.