

ROBOCOOP

Producción : Marina Lopez , escarleth sanchez

Comercial: Escarleth Sanchez

Marketing Ángel Herranz

Recursos humanos: Gabi Lapteacru

OPOSICIÓN DE VALOR

Un robot acuático que sirva para reducir los plásticos y residuos de los mares y océanos iría por GPS

Sociedad clave

Nos gustaría que el gobierno nos ayude con lo el dinero o que nos ayude a atraer a los clientes que se haga viral que los socios puedan trabajar bien para todos que podamos colaborar todos con este producto que nos importa para nosotros lo que nos importa es que los ríos mares playas estén limpias para el mundo porque todos Podemos ayudar al medio ambiente.



Fuentes de ingreso

Para poder conseguir la empresa como cuesta mucho dinero pues pediremos un prestamos al banco y cuando vallamos consiguiendo dinero iremos de volviendo poco a poco los prestamos



CANALES

Nuestro producto llegara al comprador mediante anuncios internacionales y folletos para que



la gente se anime a cuidar el medio ambiente.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer? Vamos a atraerlos con un eslogan que les atraigan y solo con saber que el medio ambiente es nuestra vida y el medio ambiente no se ensucia Y los atraeremos muy bien y todo saldrá bien y verán que tenemos



razón.

ACTIVIDADES CLAVES

¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione
Lo que va hacer que el proyecto funciones es que robot los facilite el trabajo a los seres humanos y al planeta tierra la limpieza y que se pueda respirar aire limpio y playas donde se pueda bañarse la gente pero solo las playas mares ríos océanos ... Excepto las casas para que



así no le quiten el trabajo a la gente

ESTRUCTURAS DE COSTES

- Los costes más importantes en lo que vamos a invertir es en el robot y a cambio les daremos una garantía Y con el dinero que gastemos les daremos a cambio un espacio limpio en el que podemos tendremos un bonito planeta

Estructura de Costo

