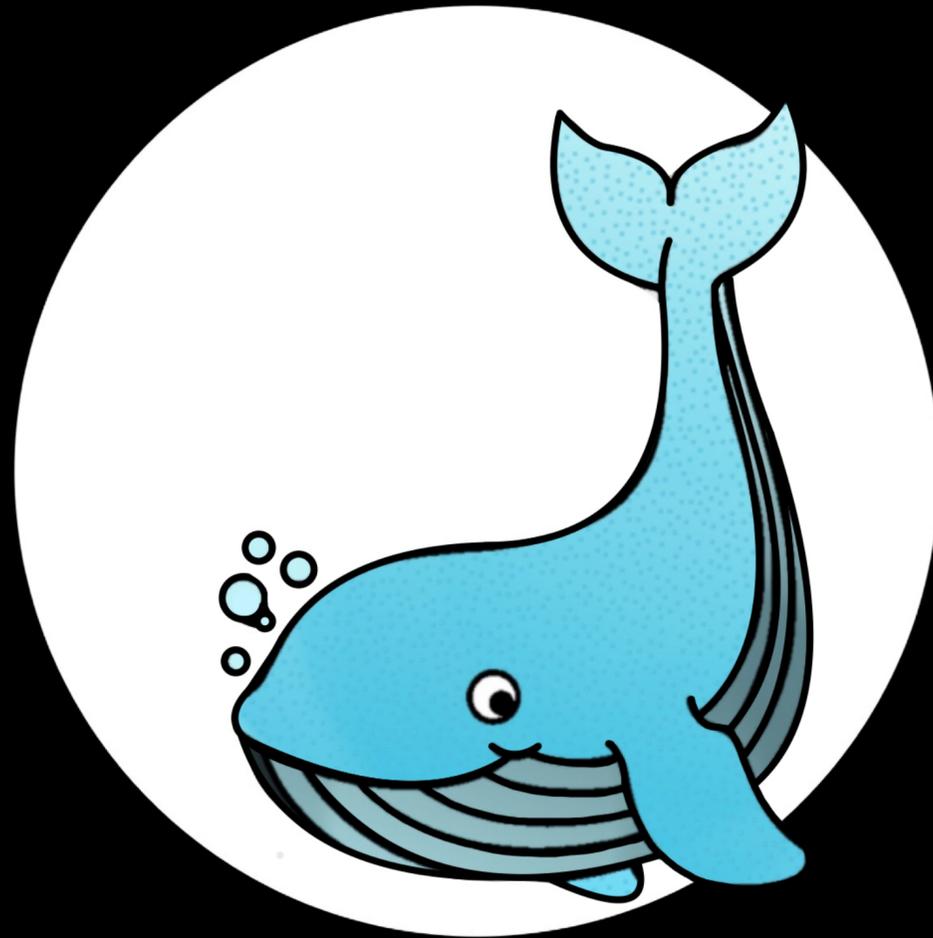


MOBY-DICK

“ Nuestra supervivencia depende en la naturaleza”



Mikel, Alejandro y Itziar

PROPUESTA DE VALOR

Que necesidad resolvemos?

Nuestro proyecto Moby-Dick resuelve el actual problema de contaminación en el mar, hoy en día millones de seres vivos marinos mueren por comer residuos como el plástico o bien porque se quedan atrapados entre ellos. Nosotros hemos creado un submarino que funciona por control remoto el cual no implica ningún riesgo y no es contaminante al funcionar mediante las corrientes marinas y ayudado por un motor eléctrico. El submarino tiene un diseño innovador, tiene un sistema de filtrado que consigue filtrar todos los micro plásticos y también residuos de mayor tamaño y consigue filtrar muchos litros de agua por su hidrodinámica muy desarrollada que le permite avanzar mas rápido y ser más ágil.

¿Que es lo que nos hace diferentes?

Hoy en día hay sistemas de recogida de residuos pero todavía no se a llegado a desarrollar un proyecto como el nuestro. Cada vez son mas seres vivos que mueren por ingerir micro plásticos y aún no hay ninguna solución para ello por esa misma razón desarrollamos nuestro proyecto. Es un proyecto innovador que salvará miles de seres vivos y aumentara la calidad del agua.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

1. ¿Quién es nuestro cliente?
2. ¿Cuáles son las características de nuestros clientes?

-Todas las empresas/proyectos necesitan clientes para que el negocio pueda sobrevivir, por ello intentamos darles opciones que nos diferencien de los demás. Nuestros clientes serán personas centradas en el medio ambiente marítimo, mayores de 18 años, pero sobre todo ayuntamientos, diputaciones, gobierno etc. Todas estas organizaciones tienen que querer llegar a mejorar el mar quitando un gran problema como los residuos entre ellos el de los micro plásticos.



SOCIEDADES CLAVE

1. ¿Cuales son los principales socios y proveedores que necesitamos para que nuestro proyecto funcione?

2. ¿Por que son importantes para nosotros?

- Necesitamos socios que se vean incluidos con el medio ambiente y conseguir un proveedor que tenga los suficientes medios para poder llevar acabo nuestro diseño. Éste no es un problema que solo tenga que ver con la fauna marina, sino para todas las personas que van a la playa a surfear o a bañarse, los pescadores que van con sus barcos alta mar se encontraran muchos residuos y pescaran la mayoría de peces sin vida o contaminados. El problema de los residuos en el mar es conveniente reducirlo o llegar a suprimirlo ya que trae consecuencias bastante graves para todos como la extinción de muchas especies, la contaminación del agua...

FUENTES DE INGRESO

1.¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar el cliente por el producto/ servicio que le estamos ofreciendo?

-Sabendo que hay dos tipos diferentes de fuentes de ingreso, ingresos por Pago único o ingresos por pagos recurrentes. Nosotros recaudaremos dinero mediante pagos unicos, no hay un precio minimo implantado, cada persona o institución podra colaborar con la cantidad que quieran. De esa manera podrán colaborar personas que no tengan muchos ingresos y quieran aportar su grano de arena y así conseguimos que nos ayude todo el mundo y no solo el gobierno, ayuntamientos, organizaciones medioambientales...



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

1. ¿ Como vamos a hacer para que nuestro producto/servicio llegue a nuestros clientes?

- Tendremos canales de comunicación con ellos para poder comentarles cómo sería, ya sea por redes, número de teléfono etc. Y para la venta será todo a través de una página web donde podrán hacer pagos y de esa manera adquirir nuestro servicio. Los canales que vamos a utilizar para que la gente nos conozca y pueda ver lo que hacemos van a ser diferentes maneras de publicidad como en la radio anuncios en redes sociales como Instagram y Facebook y también tendremos una paginaweb tendremos la opción de que puedan valorar nuestro servicio y dejarnos comentarios.



RELACIONES CON LOS CLIENTES



1. ¿Como vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

-Lo que nosotros ofrecemos es un servicio de limpieza del mar. Los clientes estarán informados de nuestro día a día a través de nuestra pagina web y nuestras redes sociales y siempre se les mostrará con toda transparencia lo que hagamos, ellos podrán dejar cualquier sugerencias que tengan en la página web. Por otro lado crearemos una comunidad para que la gente se conciencie de el problema que suponen la contaminación maritima y llegue a mas gente mediante las personas

RECURSOS CLAVE



1. ¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione?

-Necesitamos personas e instituciones que financien el proyecto ya que con lleva un coste económico que no nos podemos llegar a permitir, necesitamos comprar herramientas concretas para poder llevar a cabo el objetivo de crear el submarino. La producción comenzará cuando recaudemos el capital suficiente de los financiadores y una vez completada la fase de fabricación comenzaremos la limpieza del agua del mar.

ACTIVIDADES CLAVE

1. ¿Cuáles son las cosas más importantes que debemos hacer para que nuestro proyecto funcione?

- Lo más importante sería llegar a diseñar el proyecto con dichas funciones para que el objetivo que queremos llegar a cumplir sea eficaz. Conseguir gente que nos ayude a financiar nuestro proyecto y gente que nos ayude a diseñarlo y intentar abaratar costes lo máximo posible en la producción y en el mantenimiento para que llegue a ser mas fácil realizar el proyecto.



ESTRUCTURAS DE COSTES

1. ¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro proyecto?

Aparato lo encargaremos a una empresa de automoción o naviera, creemos que el coste del submarino podría rondar unos 20.000€-30.000€.

Como coste variable tendríamos los mantenimientos del submarino que al ser eléctrico no requiere apenas mantenimientos, solo revisión general del motor y sustitución de la batería. Las revisiones se harían una vez a mes con uno coste de aproximadamente 50€ y la sustitución de batería se haría anualmente por un precio de 500€

