

Chrono Drones

“Tu llama, ya vamos nosotros”



[Chrono Drones](#)

Miguel Retuerta Monge

César Martínez Álvarez

Adrián Santos Andrino

Colegio Divina Pastora





ÍNDICE

Introducción.....	3
Proposición de valor	3
Segmentos de clientes	4
Canales	5
Relaciones con clientes	6
Fuentes de ingresos.....	7
Recursos clave	8
Actividades Clave.....	9
Socios Clave	10
Estructura de costes	11
Valoración General.....	12

1. INTRODUCCIÓN:

Cuando estamos buscando sobre que hacer nuestro proyecto escuche una conversación de una amiga de mis padres, que trabaja en una compañía eléctrica. Contaba que durante las nevadas que hubo en León, una línea eléctrica se había caído en la montaña. Para localizar el punto dónde se había producido la avería, no podían recurrir a sus equipos habituales, debido a la gran cantidad de nieve que había y la imposibilidad de llegar a la zona con los todoterrenos que lo hacen habitualmente. Tuvieron que contratar a una empresa que tiene quads que en lugar de las ruedas normales de estos vehículos, cuenta con un sistema de orugas que les permitía acceder a sitios más complicados y sobre todo con nieve, para poder localizar donde estaba la avería. Me contó que en algunas ocasiones tenían que recurrir a un servicio de helicópteros que venían desde los Pirineos para acceder a sitios más complicados en las montañas.

Nos imaginamos el coste que pueden tener estos servicios para las empresas. A partir de aquí se nos ocurrió la posibilidad de crear una empresa de drones que prestará sus servicios a empresas como las eléctricas o las de telefonía u otras que necesiten localizar algo en zonas de difícil acceso.

El trabajo consistiría en seguir la línea con un dron hasta localizar el lugar de la avería. El coste sería mucho menor que las otras soluciones que están utilizando actualmente.

