

# CARGA INALÁMBRICA PARA CUALQUIER DISPOSITIVO MÓVIL.

*AYA BELHADJ*

*DALIA BENSELLAM*

*AITOR BURUNZA*

*KAIET GALLASTEGI*

*JHOSSUA CRUZ*

*IMFPB EIBAR 2022*



# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	03
IDEA.....	04
PROPOSICIÓN DE VALOR.....	05
SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	06
SOCIEDADES CLAVES.....	07
FUENTES DE INGRESOS.....	08
CANALES.....	09
RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	10
RECURSOS CLAVE.....	11
ACTIVIDADES CLAVE.....	12
ESTRUCTURAS DE COSTE.....	13
CONCLUSIÓN.....	14

# 1. INTRODUCCIÓN:

Somos el grupo 5, lo componemos dos chicas y tres chicos de entre 15 y 17 años. Somos del IMFP EIBAR de 1º de Informática. Vamos a explicaros nuestra idea brevemente.

Nuestro proyecto tiene como objetivo cargar cualquier móvil. La molesta situación de quedarse sin carga la mitad de la jornada es más común de lo que nos gustaría y, en muchas ocasiones, no tenemos a mano un enchufe donde conectar nuestro teléfono móvil.

Utilizaremos el método CANVAS para desarrollar nuestro proyecto. ¿Qué es el modelo canvas? El modelo Canvas es una herramienta de gestión estratégica que permite analizar y crear modelos de negocio de forma dinámica y visual.

Dividido en 9 bloques, el modelo canvas ofrece un panorama global y simplificado de la empresa. Cada uno de los bloques se completa con post-its y rotuladores de colores, porque se trata de un modelo vivo y eso implica que se va construyendo y actualizando a medida que la empresa confirma su segmento de clientes, refuerza su posicionamiento, crea ideas nuevas...

La molesta situación de quedarse sin carga la mitad de la jornada es más común de lo que nos gustaría y, en muchas ocasiones, no tenemos a mano un enchufe donde conectar nuestro teléfono móvil.



# 1. NUESTRO PROYECTO:

## LA IDEA:

Si hemos quedado con algún conocido y necesitamos enviarle un mensaje o esperamos una llamada de trabajo importante, tener el móvil apagado puede convertirse en un verdadero problema.

Por tanto, veamos cómo funciona la carga inalámbrica:

La carga inalámbrica no es ni más ni menos que un sistema de carga o transferencia de energía en el que no hace falta usar ningún tipo de cable. De esta manera se logra transferir la energía de un dispositivo a otro de forma segura pero sobre todo cómoda, sin tener que conectar ningún cable.

Para poder compartir batería tendrás que seguir estos pasos:

1. Despliega el panel de notificaciones de tu teléfono móvil.
2. Presiona el icono de "PowerShare inalámbrico" para activarlo. O también puedes acceder a Ajustes - Cuidado batería y dispositivo - Batería - Uso compartido de energía y Activar el botón para poder pasar batería.
3. La pantalla te notificará cuando los dispositivos estén conectados, debes presionar "Aceptar".



## PROPOSICIÓN DE VALOR:

*Avance en la carga inalámbrica*

- La vida es más sencilla.
- Ayuda a funcionar mejor.

## ¿Qué ventaja tiene?

- La ventaja de poder cargar el móvil con el otro es que el que está compartiendo batería no se le consume su batería.
- No importa cual es tu marca de smartphone, ya sea un samsung, un iphone o cualquier otra, todos ellos tendrán la Solo puede cargar tan rápido como la cantidad de energía que recibe.
- Adiós a los daños del conector de tu móvil.
- Servicio al alcance de todos los bolsillos.
- Puedes utilizar cómodamente el teléfono mientras carga.



## SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro producto irá dirigido a clientes principalmente jóvenes, de 15-55 años

La carga inalámbrica consiste en poder cargar cualquier otro dispositivo móvil solo compartiendo batería desde nuestro dispositivo móvil.

Podrás cargar con cualquier dispositivo móvil, no tiene porque ser la misma marca.

Por ejemplo, si tu tienes un Samsung y tu amigo tiene Iphone podrás compartir batería sin problema.



## **SOCIEDADES CLAVE:**

Para que nuestro proyecto funcione, los proveedores tienen la función básica de suministrar materias primas, productos...

## **¿Quiénes son nuestros socios claves?:**

Nuestros socios clave para nuestro proyecto son Socios estratégicos, industriales y de inversión.

El objetivo es establecer una red de proveedores y socios que asistan al crecimiento y funcionamiento óptimo de nuestro proyecto.

Nuestro modelo de negocio es vender grandes masas a grandes empresas: Samsung, Apple, Huawei, Xiaomi...



## **FUENTES DE INGRESOS:**

Nuestra fuente de ingresos sería mediante prima de suscripción y en cuanto a los precios serían precios dinámicos.

Se trata de aportaciones de capital generadas por los socios, cuyo objetivo es proteger a los socios fundadores o antiguos de los nuevos socios, incrementando el valor de las acciones por encima de su valor nominal.

### **LA PRIMA DE SUSCRIPCIÓN:**

Es una suscripción mensual, que vende por productos por mes.





## **7. CANALES**

### **¿CÓMO PODEMOS OFRECER NUESTROS SERVICIOS PARA PODER CRECER O RESOLVER SUS PROBLEMAS?**

**1. Escoger grandes empresas:**

Tendremos un listado de las mejores empresas y contactaremos con ellas. Lo más importante es saber que hacen y a que se dedican.

**2. Estableceremos el contacto de manera creativa:**

Usaremos nuestras redes sociales. De esta manera, ellos sabrán que existimos y podremos empezar a contactar con ellos

**3. Evitaremos vender inmediatamente:**

En lugar de vendernos de una vez, nos centraremos en generar una propuesta.



## **7. CANALES**

### **¿CÓMO PODEMOS OFRECER NUESTROS SERVICIOS PARA PODER CRECER O RESOLVER SUS PROBLEMAS?**

**4.**

**Mostraremos el valor real de nuestros servicios:**

Nuestros compradores tendrán que ver nuestro servicio como una inversión y no como un gasto.

Tendremos que conseguir que las grandes empresas vean el valor de nuestro servicio.

**5. Otorgamos lo mejor de nuestros de los servicios:**

Empezamos a ofrecer un pequeño servicio.

No seremos la única empresa que te ofrezca un servicio, así que nuestra propuesta es sencilla, creíble, llena de ideas para resolver problemas.



## 8.RELACIÓN CON LOS CLIENTES

1. Para que nuestro negocio tenga éxito los clientes son la clave.
2. Una de las principales claves para el éxito de nuestro negocio es la comprensión del cliente y la puesta a disposición de un producto o servicio que responda a sus necesidades.
3. **Nuestros métodos de comunicación serán:** Comunicación personal: se comunican con los clientes a través del personal, delegados de ventas, departamentos de atención al cliente
4. **Comunicación a través de Internet:** esta comunicación es rápida y se realiza normalmente a través del correo electrónico o formularios de contacto disponibles en los sitios web corporativos de las empresas.
5. **Teléfono:** herramienta muy utilizada en la comunicación de empresas.
6. **Redes sociales:** Plataformas como Twitter, Facebook, Instagram o LinkedIn permitirán interactuar con nuestros clientes habituales o potenciales anunciando productos, novedades, resolviendo dudas y preocupaciones por el servicio o producto que comercializan.



## 9. RECURSOS CLAVE :

### ¿Qué son los recursos Clave?

Son los principales suministros que una empresa usa para crear su propuesta de valor.

### **Nuestros recursos:**

Nuestros recursos clave son intelectuales y humanos.

¿Qué son?

Recursos humanos: Son los empleados que suelen ser más activos y colaboradores de una organización.

Recursos intelectuales: Son los recursos que se crean dentro una empresa. Son listas de empleados, base de datos, programas...

Nuestras funciones son la creación y venta de nuestro producto.



## 10. ACTIVIDADES CLAVE:

### ¿Cómo nos relacionamos con los clientes?

- Le damos prioridad a nuestros clientes.
- Somos cordiales y mostramos interés por los clientes.
- No perdemos el contacto con nuestros clientes.
- Trabajamos con los errores de los clientes.

### Nuestros ingresos:

- Conseguimos clientes nuevos
- Aumentando el valor medio de la compra del producto.
- Mejorando la relación con los clientes.



## 11. ESTRUCTURAS DE COSTE:

### ¿QUE ES?

El coste es el valor monetario del consumo de los factores que determinan la realización de una actividad económica destinada a la producción de un bien, servicio o actividad.

### ¿CUAL ES NUESTRA ESTRUCTURA DE COSTOS?

#### **Costes variables progresivo:**

Costes que varían de valor en función de la producción y rendimiento de la empresa. Por ejemplo, la mano de obra, cuantas más horas trabajas más tienes que pagar en salario.



## 12. CONCLUSIÓN

Nuestra empresa vende a grandes empresas, un chip que pueda trasladar la batería de un móvil a otro. Nuestra conclusión es que nuestra empresa logre su permanencia y crecimiento dentro del sector productivo debe estar alerta a los cambios que se van presentando. Implementamos procesos y programas de calidad con la finalidad de estandarizar nuestras prácticas ya que con ello se busca no solo mejorar la oferta del servicio, sino también la calidad de nuestros empleados.