

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO:

Tras magníficos años de amistad y muchas reflexiones, nos percatamos de la carencia por parte de las aerolíneas respecto al uso de combustible. La mayor inconveniencia es el exceso de contaminación producida por parte de las aerolíneas que restan importancia a este percance. Decididos a cambiar y evolucionar la industria aeroespacial, concluimos que la adversidad se daba a cabo por el combustible eficiente pero perjudicial. Estudiando vimos la posibilidad de crear una nueva forma de alimentación para los motores de la aeronave, dando paso a un nuevo tipo de combustible, sustraído de las algas.

No solo nos limitamos al cambio del combustible sino que también, todos los materiales utilizados y ofrecidos al público son reciclables , contribuyendo al desarrollo sostenible del medio ambiente. Al haber habido un cambio de tal magnitud en los utensilios, los costes se redujeron de manera drástica, por tanto decidimos contribuir no solo al medio ambiente sino que también a la sociedad , donando a diversas ONG una gran cantidad del capital ahorrado por el uso de otras materias.

PROPOSICIÓN DE VALOR:

- **¿Qué necesidad o problema resolvéis?**

Nuestra aerolínea proporciona un combustible a base de algas, esto nos facilita ayudar a la hora de cuidar el medio ambiente dado que no contamina ni una mínima parte que el combustible común. El servicio que ofrecemos facilita los vuelos aéreos y resuelve el hecho de contaminar en exceso el medio ambiente a la hora de realizarse.

- **¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?**

Nuestra propuesta para el mercado es la innovación en los materiales utilizados como combustibles en los vuelos, tratando así de no contaminar el medio y promover buenas actitudes hacia este así como al resto de seres vivos que le rodean, ya sean animales o humanos, dado que estos muchos también se ven afectados. Vamos observando a lo largo de los años que este, nuestro medio, cada vez se ve más afectado que anteriormente debido a las innovaciones del momento por la contaminación y sus consecuencias.

Además de querer innovar nos interesa el hecho de que estas innovaciones no sean perjudiciales para la empresa por lo que las algas nos proporcionan nuestro servicio a un buen precio.

Además de utilizar materiales reciclados, el dinero ahorrado es donado a distintas ONG. El dinero es proporcionado a las ONG de forma segura y se elige la ONG destinataria según el momento en el que nos encontremos y la necesidad de cada una en cada momento. Apoyar a las ONGs, nos parece algo esencial y algo que toda empresa debería de tener en cuenta dado que no cuesta nada y a la vez estás favoreciendo al bienestar de todos los ciudadanos o seres vivos, en caso de que sea destinada a animales..., lo cual también creemos que es muy importante, dado que no

Como en todo negocio hay competencia, en nuestro caso son las aerolíneas convencionales, sabemos que son fuertes pero creemos que al incorporar estos cambios en la industria los clientes desearán contribuir al bienestar mundial, y así crear un impacto en nuestra sociedad y tal vez acabar con estos combustibles que realmente no solo se acabarán en algún momento, sino que también hacen empeorar nuestra situación y la de nuestro entorno.

¿Quién es tu cliente?

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Nos gusta clasificar a nuestros clientes en dos grupos, las personas que apoyan al cambio climático y al ser la única empresa que trabaja con estas características, deciden viajar con nuestra compañía porque sienten que están apoyando a la causa. Y el otro grupo es el de aquellas personas a las que les es indiferente el tema del combustible alternativo pero deciden viajar con nosotros bien por nuestros precios, o por nuestros servicios.

Nuestros clientes normalmente son personas que viajan por trabajo y nos escogen también porque a las personas que viajan en clase alta, disponen de un espacio en todos los aeropuertos bien para estar cómodo antes del viaje, bien para comer, o también está la posibilidad de un despacho donde poder tener reuniones o atender llamadas telefónicas.

SOCIEDADES CLAVE:

- **¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?**

Una empresa colaboradora nos aporta la cubertería reciclable para los vuelos.

El combustible es proporcionado por una pequeña empresa situada en Haití llamada Ohana que se encarga de la adquisición de este, extrayéndose de las algas.

Esas algas son llevadas a un laboratorio situado en Oslo que se encarga específicamente en transformar las algas en una nueva forma de alimentación para la nave , contamos con expertos en su materia para que este combustible sea generado siempre de la mejor manera posible y de una forma sostenible y ecológica.

Al depender de varias empresas, es importante negociar adecuadamente con ellos, aportándoles beneficios tanto económicos como materiales siempre que lo necesiten, además del pago mensual a estas empresas.

Por otro lado también contamos con las facilidades de AirNova para el diseño y elaboración de piezas para los aviones.

Siempre que se presente algún inconveniente o duda, nuestros colaboradores estarán dispuestos a responder nuestras dudas y ayudarnos en lo posible.

- **¿Por qué son importantes para nosotros?**

Estas sociedades resultan imprescindibles para nuestra empresa , sin ellas sería impensable llevar a cabo la idea del producto. No sería posible hacer el combustible que tanto caracteriza a nuestra aerolínea y mucho menos tendríamos el prestigio que tiene la empresa sin la ayuda de la empresa que nos distribuye las algas y sin el laboratorio que las convierte en el combustible final. Lo mismo ocurre con AirNova , sin ellos no tendríamos la nave que al fin y al cabo es la clave de la aerolínea.

Sin duda las sociedades clave son esenciales para nuestra empresa, por ello todas son sustenta su retribuida parte económica de los beneficios de la empresa.

CANALES:

- **¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?**

Para llegar a los clientes hacemos como el resto de aerolíneas, en nuestra página web dispondrán de los billetes junto a información del vuelo.

Por el momento, la mayor parte de los clientes se sienten satisfechos con los servicios. Siempre hay algo que mejorar, por lo que solemos pedir la opinión a los clientes para poder avanzar de manera positiva.

La publicidad ayuda, por tanto, a medida que crece la empresa aumentamos la publicidad, sin ser molesta ni excesiva. Al entrar en la página web mostramos la opción de notificar sobre ofertas en cuanto a billetes , nuevos destinos de vuelo y otras noticias sobre la aerolínea , y los que estén interesados en ello solo tienen que aceptar y proporcionar un correo electrónico donde se les notificará de todo lo que la aerolínea publique.

Por otro lado , contamos con publicidad en internet y en la televisión, haciendo así que personas que no supiesen de nuestra aerolínea o no estuviesen interesados en adquirir un billete tengan en su cabeza nuestra aerolínea.

En cuanto a lo que la compra y entrega del billete se refiere , contamos con un método simple de compra, tan solo se ha de buscar el destino del vuelo y las fechas disponibles en los parámetros que la página ofrece, una vez encontrado el billete al destino y en las fechas deseadas se acepta la adquisición del mismo y se le hace un cobro al comprador vía cuenta bancaria, tarjeta de crédito o paypal en el que se puede decidir si el reintegro se hace en ese momento al 100% o si se desea hacer el pago en dos partes , el 55% al momento y el 45% restante 7 días antes del vuelo. Todo ello se puede leer las políticas de compra y devolución , donde se destaca el reembolso del billete siempre que se pida con 10 días de antelación al vuelo.

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

- **¿Cómo debemos atraer, mantener y aumentar el número de clientes?**

Es muy importante saber que los clientes se sienten agusto y satisfechos con nuestro servicio, tratamos de resolver todas las dudas para que los clientes sepan exactamente el motivo por el que nos dedicamos a esta industria y a su vez tratamos de explicarles el destino de los ingresos que recibimos.

Para tener la mejor relación con los clientes, nos aseguramos de que sean atendidos en todo momento, ya sea antes del vuelo, durante y tras haber embarcado.

Nosotros deseamos que los clientes estén informados, cómodos y seguros en todo momento. Para ello contamos con empleados encargados de esto en todos los procesos del vuelo, desde que se adquiere el billete hasta el final del trayecto del vuelo. En primer lugar, contamos con un teléfono de atención al cliente en la web ante cualquier duda a la hora de comprar el billete, ya bien dudas sobre el precio, descuentos, equipaje, destinatario, horario, etc... Una vez adquirido el billete, cabe la posibilidad de cancelarlo y la devolución del dinero sería inmediata. Una vez en el aeropuerto, en nuestro establecimiento se encontrarán los empleados que se harán cargo de la verificación del billete y del desplazamiento del equipaje hasta el avión, estos empleados también podrán resolver cualquier duda si la hay. Durante el vuelo, los encargados del avión estarán disponibles durante todo el vuelo en caso de cualquier contratiempo o pregunta.

Por supuesto no solo contamos con empleados, también contamos con tecnología específica para la resolución de dudas, comodidad y seguridad de los clientes. También recordamos de manera agradable el fin por el que se adquiere el billete a parte del propósito del viaje. Nos importa que los clientes sepan a dónde va destinado el dinero.

RECURSOS CLAVE

- **¿Cuáles son los elementos más importantes que son necesarios para el funcionamiento del proyecto?**

Sin duda, para ofrecer vuelos, es necesario adquirir aeronaves, que son modificadas por nuestros ingenieros para no ser perjudiciales para el medio, cambiando el tipo de motor y de depósito para ser compatible con el tipo de combustible. Estos recursos se pueden clasificar en distintos tipos, estos son los tangibles e intangibles.

Los tangibles o físicos son aquellos que se pueden tocar, como materiales, aeronaves, hangares, etc.. Que sirven para realizar las actividades una vez se ha adquirido el conocimiento. También, los intangibles son aquellos que aplican a la actividad de la empresa pero necesitan medios para hacerlo, aunque no siempre se apliquen a la empresa. Por ejemplo, la experiencia es un recurso intangible pero que no se aplica a la actividad, sino que se adquiere de esta.

Los recursos intelectuales van acompañados de los recursos humanos, estos son los recursos de cada integrante de la compañía que aplican a desarrollar la actividad. Un ejemplo de estos recursos puede ser la capacidad de los ingenieros y científicos para crear nuevas tecnologías o técnicas que permitan llevar a cabo la actividad. También, la capacidad de la tripulación del avión para interactuar con los clientes. Los recursos humanos son tanto los empleados como los contactos externos de la empresa que contribuyen a la actividad principal de la empresa. Un claro ejemplo de esto son las empresas externas que nos ayudan con la creación del combustible y nos lo suministran.

El último de los recursos son los recursos financieros, es decir, el dinero empleado en la actividad empresarial. En nuestro caso, este dinero proviene de alianzas con otras empresas y como beneficio de la venta de vuelos.

ACTIVIDADES CLAVE:

- **¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?**

La principal actividad de la empresa es la oferta de vuelos de buena calidad valorando el impacto de este en el medio ambiente para ello utilizamos un combustible proveniente de las algas, este es mucho menos perjudicial para nuestro entorno y para todos los miembros que le rodean o habitan en este y además es mucho más económico ya que estas se encuentran en mayor cantidad en nuestros mares y océanos. Además de proporcionar este combustible a base de algas, también nos interesamos por la reducción de plásticos en nuestros productos, como los cubiertos que se proporcionan en los vuelos que son de cartón o incluso los platos..., todos ellos materiales ya sean reutilizables o reciclables.

Al igual que contribuir al medio ambiente, donamos a diversas ONG el capital ahorrado por el cambio de materias, dependiendo de los problemas sociales, decidiremos el destino de los fondos y la cantidad donada a cada una de ellos. Esto es un plus que nuestra empresa ha decidido realizar dado que por realizar este acto, no obtenemos nada a cambio, por lo que no obtenemos ningún tipo de beneficio.

ESTRUCTURA DE COSTES:

- **¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?**

La mayor parte de los costes van dirigidos a los costes de ingeniería, debido a las reformas en el cambio de motor dado que al ser otro tipo de combustible el proceso es diferente y por ello se necesita un motor distinto y un depósito de aeronaves nuevo y preparado para el combustible que deseamos utilizar. También tenemos costes de mantenimiento y de servicios como el de comidas y el de servicios W.C, estos son menores pero no por ello menos importantes, dado que una de nuestras prioridades es la de facilitar a nuestros clientes la mejor experiencia posible que esté en nuestra mano.

El hecho de fabricar este nuevo tipo de combustible no nos resulta costoso, de hecho es más económico que el combustible más recurrente.

Los costes se dividen en dos tipos, costes fijos y costes variables. Los costes fijos son aquellos que se pagan de manera continua cada cierto tiempo y la cantidad a pagar suele ser similar en cada pago. Estos serían tales como el dinero a pagar de los sueldos de los trabajadores o el dinero a pagar a los investigadores y proveedores.

Por otro lado, los variables son aquellos que no siempre se llevan a cabo y cuando lo hacen la cantidad de dinero a pagar puede variar o no. Por ejemplo, la adquisición de una aeronave o la investigación tecnológica del combustible puede tener costes de distintas proporciones. Además, las adquisiciones pueden ser algo no muy común, por lo que los costes serían en un período de tiempo indefinido y no cíclico.