

PROPOSICIÓN DE VALOR:

¿Qué problema o necesidad solucionamos?

Nosotros solucionamos las necesidades de los restaurantes y carnicerías donde necesitan instalaciones o cámaras frigoríficas para la conservación de los alimentos y productos variados.

¿Cuál es lo que hace querer usar nuestros servicios a los consumidores?

Nuestra empresa se basa en usar materiales ecológicos y reciclados a un coste económico inferior al mercado. Es una empresa pequeña que trata con más cercanía con nuestros clientes brindando servicios gratuitos de revisión anual. Nos centramos más en los clientes antiguos más que en tener nuevos clientes haciendo que sigan usando nuestros servicios. Ofrecemos servicios de reparaciones con piezas de segunda mano reparados por nosotros en la empresa. Ofrecemos servicios de venta de primera y segunda mano(reparadas al 100%) a un coste económico inferior al que ofrece el mercado promedio de nuestra zona.

SEGMENTO DE MERCADO:

¿Quién es tu cliente?

Nuestros clientes serían las aseguradoras, bares, supermercados, hoteles, viviendas .

¿Cuáles son las características de estos clientes?

Bueno la características son en las aseguradoras la instalación de nuestros equipos de aire acondicionados y frigoríficos nuevos así al hacer el cambio con la que se haya roto poder hacer un mantenimiento y volverlo a vender a clientes con un precio muy accesible.

En los hoteles, bares, viviendas sería la instalación y el mantenimiento del aparato dicho así para los clientes que quieran instalar o reparar su frigorífico y su aparato de acondicionado.

SOCIEDADES CLAVE:

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

Nuestros proveedores serian, LEROY MERLIN, BRICOMART, SEGUROS MAPFRE, REPSOL, y los socios claves son Sergio, Eneko y Asier.

Joint Venture serian GAS NATURE, ARRIAGA ASOCIADOS, REPSOL, BILBAO PORT, PAYPAL, BOSH.

¿Por qué son importantes para nosotros?

LOS SOCIOS SON IMPORTANTES POR ESTOS MOTIVOS:

Sergio: parte taller, montajes de equipos.

Eneko: Búsqueda de materias primarias.

Asier: Gestión administrativa.

Y LOS PROVEEDORES:

LEROY MERLIN: Nos podría suministrar equipos de aire acondicionado de primera mano AIRES ACONDICIONADO (vaillant...).

BRICOMART: Nos suministrará las herramientas que sean necesaria en fontanería y equipos frigoríficos (cortatubos, llave de perro, pico loro, roscadora eléctrica, roscadora manual...), aparte de materiales para instalación eléctrica (relé, guardamotor...), y los equipos de seguridad (casco con barbujo, botas, guantes, gafas,).

SEGUROS MAPFRE: Cuando fuésemos al hacer la instalación de un equipo nuevo nos permitiría llevarnos el viejo estropeado así podríamos arreglarlo y darle un uso reciclado así la venta de ese equipo sería más alcanzable para los clientes.

REPSOL: Nos suministrará las bombonas de butano que tengamos que usar, aparte el contrato que nos podría hacer de la luz para el taller.

FUENTES DE INGRESO:

¿cuánto están dispuestos a pagar nuestros clientes objetivos?

Nuestro clientes estarían dispuestos de 500€ hacia arriba dependiendo del tamaño, materiales, uso o función. En caso de que fuera un uso personal domiciliario de segunda mano 500 para arriba y de primera mano 900 hacia arriba. Cobramos 40 x la hora de trabajo salvo en conductas especiales.

CANALES:

CANALES DE COMUNICACIÓN:

ondas vasca (radio)

Redes sociales:

facebook

instagram

youtube

twitter

tik tok

twitch

spotify

página web

CANAL DE DISTRIBUCIÓN:

Servicio de entrega a través de nuestra empresa y servicio de recogida a través de tienda física.

Relaciones con los clientes

La empresa siempre está interactuando con sus clientes y pensando en cómo satisfacer sus necesidades, tanto así que se ha vuelto imprescindible en la vida de las personas.

Mantenemos una estrecha relación con la industria del frío, participando en diferentes foros y ferias que nos ayudan a estar al tanto de las tendencias, mantener una relación con otras empresas demandantes de nuestros servicios de aire acondicionado y frigoríficos(empresas aseguradoras etc.) brindamos asistencia personal las 24 horas del día los 365 días del año y

tenemos servicio automatizado a través de nuestra página web para la comodidad de nuestros clientes.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

La empresa siempre está interactuando con sus clientes y pensando en cómo satisfacer sus necesidades, tanto así que se ha vuelto imprescindible en la vida de las personas.

Mantenemos una estrecha relación con la industria del frío, participando en diferentes foros y ferias que nos ayudan a estar al tanto de las tendencias, mantener una relación con otras empresas demandantes de nuestros servicios de aire acondicionado y frigoríficos(empresas aseguradoras etc.) brindamos asistencia personal las 24 horas del día los 365 días del año y tenemos servicio automatizado a través de nuestra página web para la comodidad de nuestros clientes

RECURSOS CLAVE:

¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?

Recursos físicos: La lonja, garaje, almacén, el ordenador, las herramientas, las materias primas, planos de montaje, estudio de instalación, vehículos de transporte.

Recursos intelectuales y humanos: La creatividad de Asier al hacer anuncios de la empresa, diseño de la página web que a crean creado Eneko, Sergio y Asier, las habilidades de gestión de Asier, las habilidades de montaje de Sergio, las habilidades comerciales de Eneko.

Recursos financieros: préstamo bancario y gasto de todos nuestros ahorros.

ACTIVIDADES CLAVE:

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

Una atención al cliente más eficiente y puntual de 24 horas y de 365 días del año, un seguimiento de nuestros clientes de la satisfacción de nuestros servicios, una revisión gratuita y un descuento acumulable de instalación del aire acondicionado o frigorífico de regalo por cliente.

Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Local de venta y taller, nuevos materiales, transporte... Tanto para el transporte como para soldar necesitaríamos combustible. renovación de herramientas periódicamente. Almacén para poder tener reservas para cualquier tipo de reservas.

ESTRUCTURA DE COSTES:

¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

Local de venta y taller, nuevos materiales, transporte... Tanto para el transporte como para soldar necesitaríamos combustible. renovación de herramientas periódicamente. Almacén para poder tener reservas para cualquier tipo de reservas.