



HECHO POR:

Sergio Andino Pereda

Alfonso Bareño Ferrer

Jaime Areitio Olabarri

Guillermo Tabernero Perez

Jaizkibel Pérez

Colegio GAZTELUETA, Bizkaia

PRESENTACIÓN

Somos Sergio, Alfonso, Jaime, Guillermo y Jaizkibel, los autores del presente proyecto denominado "BAAT-P"

Desde hace mucho tiempo, aparcar viene siendo un problema debido a lo que cuesta encontrar plazas en la vía pública o en los aparcamientos públicos y privados, especialmente en horas punta o en fechas significativas (Black Friday, días previos a Navidad, o a la festividad de los Reyes Magos, campañas de rebajas, etc.) cuando los centros de las ciudades se colapsan.

Este problema provoca que la gente se ponga nerviosa, se estrese en exceso, y se gaste más gasolina de la necesaria, y se contamine dando vueltas a la manzana para encontrar un lugar donde estacionar los vehículos. Según un estudio llevado a cabo por Xerox, en 19 ciudades europeas, los españoles pierden un promedio de 96 horas anuales en buscar sitio para su coche, lo que supone un promedio aproximado de 16 minutos al día y un total de 4 días al año.

Estas cifras van provocando, de manera lenta pero continuada en el tiempo, un enorme gasto adicional en carburantes contaminantes, aunque no lo notemos en un primer momento. Todo ello lleva consigo que el carburante que ha sido malgastado revierta de manera negativa en la atmósfera, en particular por las mayores emisiones de dióxido de carbono (CO₂).

Con nuestro proyecto pretendemos contribuir a una mayor sostenibilidad del ecosistema, limitando las emisiones nocivas a la atmósfera, evitando a los ciudadanos la pérdida de un tiempo precioso que podrán dedicar a otras actividades más formativas o enriquecedoras, y contribuyendo a sanear su economía doméstica con el ahorro de carburante, especialmente en momentos como los actuales en que su precio se ha disparado. Puede parecer un objetivo modesto, pero si nos detenemos en los números, podemos observar que si somos capaces de reducir el tiempo diario destinado a aparcar a 5 minutos, esto supondría un ahorro anual de 60/61 horas anuales y de casi 3 días al año.

Propuesta de valor

Nuestro producto trata sobre una aplicación que , mediante un sistema de cámaras te indica qué sitios están libres en la ciudad. Estas cámaras las instalaremos nosotros, y también las repararemos en caso de fallo; hay que aclarar que nosotros no tendremos acceso a las imágenes de las cámaras; pues el único que tendrá ese tipo de acceso será nuestro cliente, el ayuntamiento.

El objetivo es reducir al mínimo el tiempo que pasan nuestros consumidores, los ciudadanos, en buscar un sitio. Esto no solo será más cómodo para los ciudadanos, sino que también agiliza el tráfico, y disminuye el tiempo de uso de los coches, y por tanto la polución. Así mismo si nuestro producto falla, nosotros lo repararemos, y si es hackeado, el encargado del Departamento Jurídico toma toda la responsabilidad.

A pesar de que nuestros servicios extras nos hace más atractivos que nuestra competencia, esto nos genera mas extras, las cámaras, el lugar donde se guardan, el instalador, su camioneta, etc. Y esto aunque es más caro, es necesario para el desarrollo de la empresa.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Con este proyecto, creamos un importante valor para las ciudades, ya que es un servicio innovador que agilizaría el tráfico en las ciudades y además ayudaría a reducir la emisión de gases contaminantes.

Además, no nos centramos solo en un nicho concreto de personas, sino en todo el público que disponga de un teléfono móvil y licencia para conducir, que es más de un 90% de la población española mayor de edad.

Hemos tomado la decisión de separar a nuestros clientes en dos grupos; el comprador y el usuario.

Perfil del comprador:

Sabiendo que nuestro proyecto está diseñado para las vías urbanas, los principales compradores son los ayuntamientos de cada ciudad en los que se quiera implantar este nuevo servicio.

La gran mayoría de las ciudades, por no decir todas, tienen servicio de pago por aparcamiento (conocido como TAO ó OTA), y este servicio suele ser comprado a distintas empresas por los ayuntamientos. Por ejemplo, el ayuntamiento de Bilbao contrató este servicio y pidió su instalación en todas sus calles a la empresa Gertek.

Perfil del usuario:

Haciendo otro análisis de segmentación del mercado, hemos detectado como principales usuarios a las personas que necesitan sus vehículos como medio de transporte para desplazarse a sus trabajos.

En primer lugar, hemos localizado a los **trabajadores del sector servicios**. Gran parte de estos no tienen un establecimiento o garaje donde estacionar y ocupan parte de su horario laboral buscando una plaza donde aparcar. Con nuestro servicio reducirían ese tiempo al mínimo y lo aprovecharían en sus oficios.

También es este el caso de los **trabajadores de actividades profesionales** (fontanería, electricidad, construcción, etc), que dependen de sus vehículos para transportar su material de trabajo. Estos también consumen parte de su tiempo en buscar un lugar donde estacionar.

Además, otro de los principales usuarios son **las familias y jóvenes** que por necesidad o medio de entretenimiento van a las ciudades a hacer distintas actividades para las que necesitan estacionar sus vehículos.

SOCIEDADES CLAVE

Hemos realizado un estudio sobre distintas empresas que consideramos que pueden tener un tipo de usuario similar al nuestro. De esta manera hemos podido detectar un posible **competidor**. Aunque el servicio de esta empresa no tiene el mismo fin que la nuestra, es la que ofrece lo más parecido, y estamos hablando de la empresa **“Sygic”**.



En primer lugar, hemos clasificado la empresa **“Sygic”** como nuestra competencia porque su servicio es similar al nuestro. Ellos ofrecen guiar al usuario hacia el mejor aparcamiento o parking teniendo en cuenta la ubicación a la que el cliente quiere llegar, y la opción más económica.

Nuestra empresa trata de agilizar la “operación aparcar” avisando con antelación donde hay huecos disponibles y donde no los hay. Es por eso que **“Sygic”** no es un perfecto contrincante, pero es el que ofrece lo más similar a nuestro proyecto, aunque de otra forma.

La empresa **“Sygic”** también podría convertirse en nuestro aliado, ya que, como previamente indicado, su servicio no es igual al nuestro. Podría existir una posibilidad de fusionar ambos proyectos y mejorar nuestros servicios el uno con el otro, pero eso ya es un proyecto de cara al futuro, y no solo depende de nosotros.



Fuentes de ingreso

Para que la empresa de BATT-P pueda salir del concepto y a la realidad necesitaremos unos ingresos, en nuestro caso ya que no tendríamos unos ingresos fijos ya que depende de cuantos ayuntamientos estén dispuestos a pagar nuestro servicio, el cual tiene bastantes beneficios principalmente para las ciudades de mediana y gran magnitud

Necesitamos pagar principalmente los materiales que necesitaremos que será aproximadamente la mitad del coste y el resto la mitad para los inversores y el resto para nosotros. Cobramos a los ayuntamientos una cantidad fija y luego un pago mensual. Serían 300€ por la instalación de cada cámara, los costes están divididos en las cámaras, en el técnico que instala las cámaras. En cambio el pago del software sería un pago mensual de 50€ por cada algoritmo creado ya que depende cuales son las preferencias del ayuntamiento. El precio del software puede ser dinámico dependiendo de la magnitud del sistema.

Canales de Comunicación

Se lo vamos a solicitar al ayuntamiento, nuestro único posible cliente, si quieren se lo podemos presentar de manera presencial que nos pueden. En el caso de que un ayuntamiento se interese por nuestro proyecto, sin ninguna solicitud por nuestra parte, nos puede contactar a través de nuestra página web y teléfono.

BATT-P

NUESTRA DIRECCIÓN

Iruña Kalea 1, 48014 Bilbao, País Vasco

Email: BATT-P@gmail.com

Tel: 944444444

[Haz clic aquí para encontrarnos](#)

Enviar



[INICIO](#) [NUESTRA VISIÓN](#) [CONTACTO](#)

Mejora tu Ciudad

Especialistas en hacerte ahorrar tiempo al aparcar

Relaciones con los clientes

La relación que tendríamos con los clientes sería casi puramente automatizada, con la excepción de que hubiese problemas con el producto. Lo que queremos transmitir a nuestros clientes es la seguridad, de que

después de contratarnos, tienen completa libertad de uso de nuestro producto y en caso de avería nosotros nos ocuparemos.

Queremos atraerlos con la idea de que la responsabilidad cae por entero en nosotros. En cuanto a las ventas, al ser un servicio que complementa a un producto ya existente, el estímulo de ventas es el beneficio que piensa obtener nuestro cliente; por lo cual solo podremos fidelizar a base de el buen funcionamiento de nuestro servicio, y los buenos resultados del mismo.

En cuanto a los clientes, ellos esperan mantener una relación, en la que ellos no tengan que preocuparse de nada, y en la que nuestra empresa hace todo el trabajo. Esto quiere decir que, si se comete algún fallo con nuestro servicio, nosotros tenemos la obligación de gestionarlo, y si no lo hacemos bien, todas las consecuencias recaen sobre nosotros. Mantendremos esta relación mediante un teléfono, a través del cual nuestro cliente podrá llamarnos si ha surgido algún problema con el producto. Es una relación distante pero satisfactoria.

BATT-P

NUESTRA DIRECCIÓN

Iruña Kalea 1, 48014 Bilbao, País Vasco
Email: BATT-P@gmail.com
Tel: 944444444

[Haz clic aquí para encontrarnos](#)

Nombre

Email

Teléfono

Escribe tu mensaje aquí...

Enviar

RECURSOS CLAVE

Para que el proyecto pueda tomar lugar necesitamos técnicos, servidores y una oficina. Los cuales son completamente necesarios para poder hacer funcionar este sistema de cámaras.

- Recursos Físicos

- Necesitamos un ordenador con acceso a internet, y a los servidores de Ota Bilbao para crear el algoritmo que sea necesario, y para arreglar lo más rápido posible cualquier problema que ocurra.
- Un almacén para guardar las cámaras que compremos
- Recursos informáticos
 - Para que todo vaya como planeado necesitaremos contratar a un técnico, para arreglar cualquier problema que pueda suceder a las cámaras que utilizaremos para nuestro proyecto.
 - Donde se quieran colocar tengan acceso al circuito cerrado de la ciudad.

ACTIVIDADES CLAVE

En la app de OTA Bilbao sacaremos un apartado propio que a través de un algoritmo, las cámaras podrán interpretar la información que están recibiendo

y transmitirla en la aplicación de manera casi inmediata a los servidores de la aplicación de la OTA los cuales son gestionados de manera conjunta por Gertek y El Ayuntamiento de Bilbao

- Servicio al Cliente

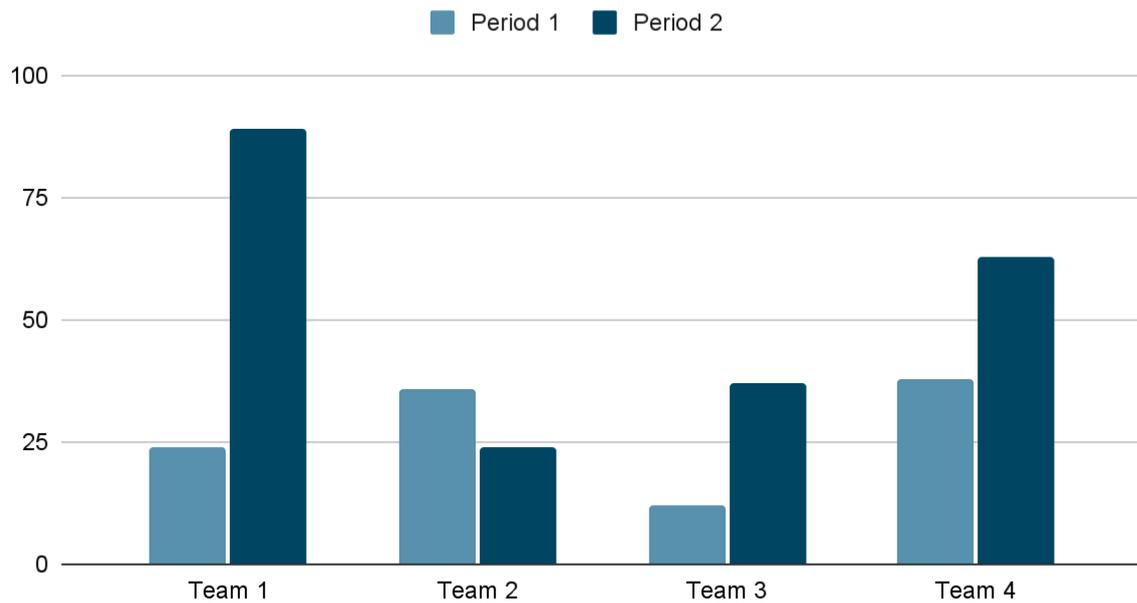
Para que no haya ningún problema con el cliente hemos decidido contratar a un experto para que si ocurre algún error se arregle lo más rápido posible, teniendo en cuenta que es un producto que va a ser de uso bastante habitual por una cantidad numerosa de personas.

- Conexión con servidores

Para que nuestro servicio pueda funcionar necesitamos acceso a el circuito cerrado de las cámaras y acceso a los servidores para poder incorporar el algoritmo necesitado para que pueda detectar los espacios libres y aumentaría la seguridad en la zona.

Estructura de Costes

Points scored



- Costes Fijos
 - Almacén(750€/mes)
 - Software
- Costes Modulables
 - Instalador
 - nº de cámaras