

Startinnova



ÍNDICE

0) PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1) PROPOSICIÓN DE VALOR

2) SEGMENTACIÓN DE MERCADO

3) SOCIEDADES CLAVE

4) FUENTES DE INGRESO

5) CANALES

6) RELACIONES CON LOS CLIENTES

7) RECURSOS CLAVE

8) ACTIVIDADES CLAVE

9) ESTRUCTURA DE COSTES

START
nova

0) PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Hemos creado una empresa de transporte con vehículos eléctricos con una metodología muy parecida a la de metro bilbao, el cliente tendrá diferentes tipos de bonos (como la barik) para adquirir, con él podrán utilizar uno de los diferentes vehículos que ponemos a su disposición, todo durante un periodo de tiempo limitado, el cual dependerá en el tipo de bono del que dispongan.

1) PROPOSICIÓN DE VALOR

Resolvemos la limitación de movilidad en la zona de Vizcaya de una manera en la que reducimos los costos de transporte de las personas y colaboramos con el medioambiente. Porque va a ser la única empresa de la zona de Uribe Kosta que junta varios municipios de una manera ecológica y con un funcionamiento de 24 horas.

2) SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestra empresa está dirigida a una clase de personas con recursos económicos medios-bajos que necesitan un medio de transporte para uso personal y que aparte estén concienciados con cuidar el medioambiente.

3) SOCIEDADES CLAVE

Tenemos una alianza estratégica con mediamarkt, la cual está basada en nuestro abastecimiento con los mejores patinetes eléctricos y motos eléctricas que tienen a su disposición todo al mejor precio que podíamos conseguir, gracias a la cantidad que solemos encargar

4) FUENTES DE INGRESO

Nuestros ingresos provienen en un 70% de la venta de abonos y el 30% restante de alquiler directo de nuestros vehículos.

5) CANALES

- Redes sociales.
- Nuestra página web.
- Punto de venta.
- Telemarketing.
- Anuncios en motores de búsqueda.

6) RELACIONES CON LOS CLIENTES

Mantenemos un contacto directo con los clientes mediante nuestras redes sociales, página web, nuestro mail o número de atención al cliente. Todos y cada uno de los métodos se encuentran activos las 24h del día pero resolver cualquier duda o problema que tengan.

7) RECURSOS CLAVE

Todo nuestro personal, tanto los administrativos, como los de atención al cliente como los de logística.

Todos los vehículos eléctricos de los cuales somos propietarios es otro de nuestros recursos clave.

Y nuestra metodología también es un recurso clave que tenemos, aparte de un gran diferencial frente al resto de empresas.

8) ACTIVIDADES CLAVE

Las alianzas estratégicas que tenemos nos permiten adquirir todo el material necesario para operar.

Nuestra metodología a la hora de publicitarnos y transporte, almacenaje y reubicación de los vehículos para que ninguno se encuentre en desuso durante más de 24 horas.

9) ESTRUCTURA DE COSTES

Sueldos de todo el personal (Administrativo, de logística, de atención al cliente...)

Gastos energéticos de nuestros almacenes, oficinas, puntos de venta, etc.

Gastos de mantenimiento y compra de los vehículos.

Gastos de publicidad.

