

Nuestra idea de negocio destaca por lo necesario que es tener este servicio y producto en los hogares o locales. Nos centramos en ofrecer nuestras baterías inteligentes para el ahorro del consumo de energía. Para tener la posibilidad de un consumo responsable y asequible de luz. De tal forma que ponemos la recarga de la batería en horas de menor coste y usted gasta la energía de la batería en horarios de alto coste.

Segmentación de mercado

Los clientes son uno de los puntos más importantes a tener en cuenta cuando quieres iniciar un negocio, por ello, antes de poner nuestro producto a la venta, desde la empresa SPS hemos realizado una investigación sobre cuales serían nuestros principales clientes. Con ello hemos llegado a la conclusión de que los principales clientes serían los propietarios de viviendas que buscan ahorrarse un dinero a final de mes. Otros grandes clientes serían los locales y comercios de bajo coste.



Asociaciones Clave

Las asociaciones clave son aquellas que responden a la pregunta, ¿en que nos pueden ayudar y que nos pueden aportar a nuestra idea de negocio? Entre las importancias y beneficios de cooperar con estas asociaciones pueden ser: la mejora e innovación en cualquier proceso, ya que de este modo reducimos los riesgos e incertidumbres que se puedan generar, optimizar las diferentes áreas de trabajo, compartir conocimientos, modelos de negocio y recursos humanos con el fin de expandir la empresa con la compra de activos y recursos.

En nuestra empresa contamos con cuatro asociaciones clave que nos ayudan con lo mencionado anteriormente, recopilando los principales objetivos y potenciándolos.

- 1.- Proveedores de Materiales:** Los encargados de suministrar el, material adecuado a la empresa.
- 2.- Google:** Expansión de la empresa gracias a la publicidad, junto con la página web para ofrecer toda la información posible a los usuarios y la atención al cliente de forma online.
- 3.- Gobierno Vasco:** Cualquier ayuda económica prevista para el correcto funcionamiento de la empresa.
- 4.- Iberdrola:** Proveedor socio de nuestra compañía

Fuentes de ingresos

Otro punto a tener muy en cuenta a la hora de iniciar una idea de negocio son las diferentes fuentes de ingresos que va a tener tu empresa.

En nuestro caso, tras analizar varias opciones, hemos llegado a la conclusión de que nuestros ingresos serán por pagos recurrentes, es decir, que cada mes el cliente tendrá que pagar una mensualidad por nuestros servicios. Por otro lado, nuestras principales fuentes de ingresos serán la venta de activos, y los precios serán dinámicos, ya que dependiendo del precio de la electricidad cada mes será diferente.



ATENCIÓN AL CLIENTE

Para llevar a cabo una sana y buena relación con nuestros clientes vemos indispensable la formación de diferentes fuentes de contacto a los usuarios que puedan tener uno o varios contactos de muy fácil acceso. Para ello hemos creado un correo electrónico específicamente para resolver dudas o preguntas externas, junto con el correo aparece siempre nuestro número de teléfono propio de la empresa para atención al cliente. También nos hemos visto obligados a crear varias redes sociales para que la gente pueda curiosear e informarse de nuestros servicios y productos. Por ello les pondremos toda la información para que puedan encontrar fácilmente nuestra tienda física, en cualquier caso de tener alguna duda o algún problema les atenderemos presencialmente en nuestro horario de trabajo.

Recursos clave

Los recursos clave son los que permiten a una empresa desarrollar su oferta de proposición de valor, llegar hasta sus clientes, mantener relaciones con ellos y generar ingresos.

Hay varias formas de dividir esto en una empresa pero en nuestro caso nos hemos centrado en los recursos humanos, que serán el personal de mantenimiento y el de atención al cliente. Por otro lado también podemos encontrar recursos físicos en los vehículos comerciales.



Estructura de Costes

Nuestra empresa necesita abarcar muchas viviendas en caso de una contratación masiva de nuestro servicio, por ello, hemos decidido crear una estructura de costes en la que dependiendo del nivel de contratación tendremos más o menos material, baterías o personal de instalación de las mismas, etc.

En cuanto a los costes fijos tenemos los siguientes:

- Almacén+Taller (Luz+Agua+Gas) en la que se montaran las baterías.
- Servidores para la aplicación móvil de la batería y sus gestiones online(web+IA)

Por último los costes variables:

- Renting de transporte(furgonetas)
- Plantilla o personal
- Material necesario para crear las baterías o cual reparación.

Sin embargo, también hemos planificado una inversión inicial para poder empezar a llevar a cabo la idea. **Los siguientes elementos para la inversión inicial:**

- Ordenadores
- Uniformes
- Material para el prototipo
- Material de oficina
- Lineas movil
- Un renting de coche empresa

En cuanto al crecimiento económico, lo basamos en el crecimiento de la contratación del servicio. Es decir, cuantas más personas nos contraten, más creceremos ya que los costes irán aumentando pero no por encima de los ingresos.