



OCEAN ENERGY
QUE LA ENERGÍA FLUYA

Realizado por: Bernardo Guardiola, Alex Rejón, Beltrán Aguirre y Chimo García

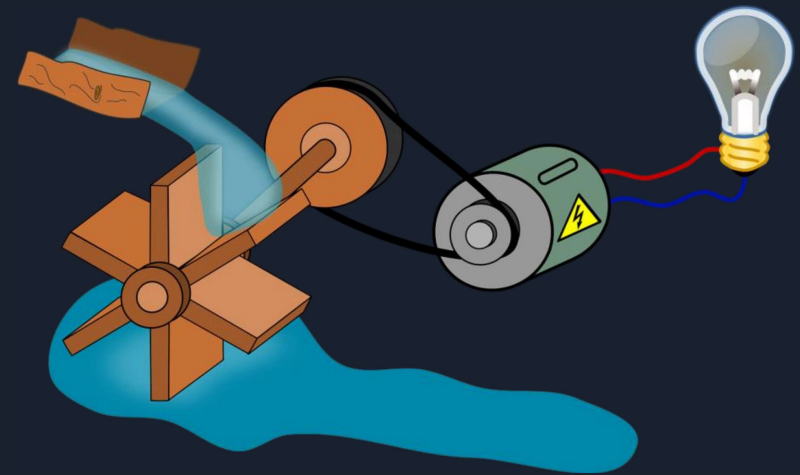
Proposición de Valor

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

- **Reduce las emisiones de CO2,** sustituyendo **motores para veleros** que generan **energía hidráulica a través del movimiento del barco.**

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

- Lo que nos hace únicos es el **cambio radical de uso de energía y el ahorro que supone para el cliente,** ya que en vez de usar gasolina, todo el sistema eléctrico del velero funcionará con la energía generada



Segmentación del mercado

- Nuestro producto, va dirigido a **gente con capacidad económica alta** y que sea **poseedora de un velero.**
- Es un producto de lujo y es un símbolo de poder económico y a la vez de **conciencia con el medio ambiente.**



OCEAN ENERGY
QUE LA ENERGÍA FLUYA



Sociedades clave

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

- **Empresas ecológicas** (Energy Revival) y los **grandes inversores** (Steve Jobs).

¿Por qué son importantes para nosotros?

- Nuestros socios para nosotros son **muy importantes**, ya que gracias a ellos nuestra idea podrá **evolucionar** y convertirse en un **verdadero proyecto**.



OCEAN ENERGY
QUE LA ENERGÍA FLUYA



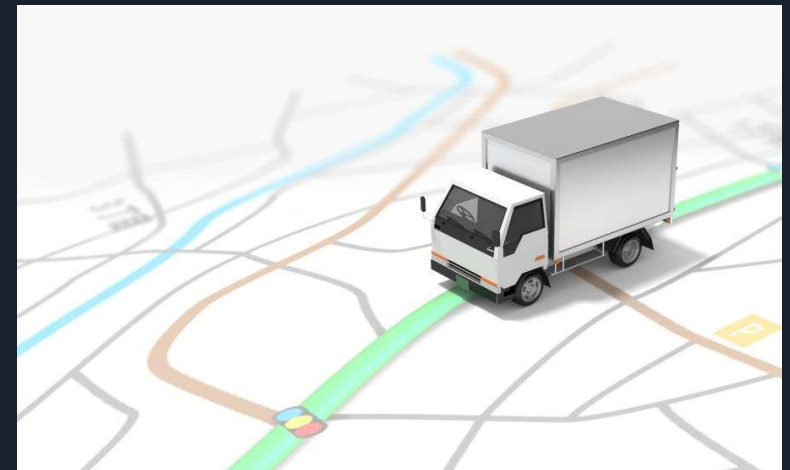
Fuentes de ingreso

- Nuestro producto se pondrá a la venta por un precio de **20.000 euros** por el gran avance tecnológico que ofrecemos.
- Cabe recalcar que **ofreceremos una garantía de 4 años en caso de fallo**, siempre y cuando sea culpa de la empresa. En ese caso se procederá al cambio inmediato del motor sin ningún coste añadido.



Canales

- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto llegue a vuestros clientes ?
- Para que nuestro **producto llegue** a los clientes, usaremos la **empresa de transporte GLS**
- Este sistema de transporte deberá ser abonado como un **pago aparte, no vendrá incluido** con la compra del motor.



Relación con los clientes

- **¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer ??**
- **Atraerlos:** Mediante nuestras redes sociales y la página web (oceanenergy.com)
- **Mantenerlos:** Relación profesional donde tendrán asesoramiento para tomar la mejor decisión
- **Hacerlos crecer:** Mediante campañas publicitarias en puertos e inauguraciones de barcos.



OCEAN ENERGY
QUE LA ENERGÍA FLUYA

Recursos claves

- **Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione ?**
- **Para ello contaremos con :**
- **Recursos físicos:** Materiales sostenibles no contaminantes y energías renovables
- **Recursos intelectuales:** Trabajadores especializados como ingenieros que facilitarán el proyecto e informáticos para la página web
- **Recursos humanos:** Economistas para las decisiones a futuro e ingenieros para la fabricación de motores
- **Recursos financieros:** El dinero obtenido por las ventas de los motores, la página web y las campañas publicitarias



Actividades clave

- ¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?
- Necesitaremos inversores para poder adquirir todos los materiales y empezar a producir nuestro producto.
- Además necesitaremos una buena gestión en el mantenimiento y producción de la página web.



Estructura de costes

- ¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?
- Los **costes más importantes** de la empresa son la adquisición de los **materiales** para producir al motor y la **producción del sistema interno** del mismo, además también hay que **pagar el inmueble** y a la **empresa de transportes**.

