
PROPUESTA DE VALOR

Rudi es un producto pionero que nace para cubrir las necesidades actuales de los clientes ahora que nos encontramos en un entorno tan cambiante y con los precios de la electricidad al alza.

Uno de los motivos que ha llevado a EMPY a pensar de esta manera ha sido el incremento de los costes de la electricidad en las viviendas personales. Además, la empresa *FAGOR* comentó al equipo de trabajo que el incremento de la luz les ha supuesto un esfuerzo económico enorme, llegando a crear una situación inasumible para la propia empresa.

Por otra parte, al estar constantemente en un entorno educativo, día sí y día también acudiendo al colegio, el equipo se ha dado cuenta de que existen varios puntos en los centros educativos en los que se genera mucho ruido. Entre ellos encontramos los patios por la actividad de la gente, a la salida y a la entrada de las clases debido a los coches, buses... o en los talleres a causa de las diferentes máquinas.

El aparato Rudi permite a los clientes generar su propia electricidad consiguiendo ser más autónomos y sostenibles, además de reducir costes. De media en España el consumo anual en Pymes oscila entre 12.000 kWh y 21.000 kWh; que esto se resume en 6.500 €, ya que, seleccionando una referencia, el precio de la electricidad de junio de 2022 rondaba los 0,3071 €/kWh. En el *Centro Formación Somorrostro*, que consta de seis edificios, se gasta aproximadamente 5.000 € mensuales en el consumo eléctrico.

La situación actual ha hecho pensar a EMPY en el gasto económico que les supone a los colegios, empresas, organismos públicos, etc. el día a día, llegando a la conclusión de que ayudaría mucho añadir el dispositivo en estos ámbitos, colaborando en la carga de aparatos electrónicos, alimentación de máquinas, la luz... De esta forma, Rudi consigue que la contaminación acústica de las empresas o entidades se convierta en una reducción de su propio gasto energético.

Asimismo, con el producto colabora en expandir la sostenibilidad de las empresas. Su diseño será realizado empleando materiales sostenibles y/o renovables, llegando a la opción de utilizar elementos reciclados.

Además, los clientes adquieren una imagen de marca más sostenible y comprometida social y medioambientalmente. Esto es debido a la retroacción eléctrica que se alcanza con su utilización.

EMPY no solo se queda con la venta o alquiler del producto, sino que apuesta por un servicio integral que incluye toda actividad que el cliente pueda necesitar como visita del centro, asesoramiento, instalación, puesta en marcha, revisiones...

En resumen, EMPY ofrece un servicio integral ligado a un producto innovador que hará que sus clientes sean más eficientes y sostenibles a un precio muy competitivo.
