

# TeknoCar



# Proposición de valor. ¿Qué necesidad o problema resolvéis?



- ◇ Con nuestra innovación, **mejoramos** la **situación medioambiental**, la cual se esta viendo constantemente afectada por las grandes **emisiones de gases de efecto invernadero** que producen los coches que funcionan con combustibles fósiles. Esto **resolvería** en gran medida el problema del **calentamiento global**.

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

- ◆ En principio, lo que **nos hace diferentes a otras empresas** es que, ninguna otra ha propuesto la idea de cambiar por completo la manera de crear un coche eléctrico. Nosotros seríamos los primeros en transformar un coche que funciona con gasolina en un coche **completamente eléctrico**.
- ◆ Por otra parte, lo que hace que nuestro cliente esté dispuesto a pagarnos es nuestro **limpio y elegante diseño**, acompañado de un trabajo bien ejecutado.

## Segmentación de mercado

¿Quién es tu cliente? ¿Cuáles son las características de estos clientes?

- ◇ Nuestro objetivo de cliente es aquel que tiene la intención de cambiarse a un coche eléctrico, pero **no tiene los medios necesarios para comprarlo**.
- ◇ Recurriría a nuestros servicios ya que es una opción más **económica** y promete casi las **mismas funciones que un coche eléctrico**.



Sociedades clave. “¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?”



- ◇ Como proveedores, necesitaríamos tener relaciones con empresas que fabrican motores eléctricos. Un gran ejemplo sería **ASPINA GMBH**, la cual se ubica en Alemania.
- ◇ Por otra parte, también necesitamos el apoyo de distribuidoras de piezas como tubos, piezas de cambio u otras cosas. Por ejemplo, la empresa **CENTRAL DESGUACE**, localizada en valencia, sería perfecta por su cercanía a nuestra compañía

# Fuentes de ingreso ¿Cuánto y como esta dispuesto a pagar vuestro cliente por el servicio que ofrecemos?

- ◆ Nuestro precio es bastante asequible a lo que ofrecemos. Tenemos que tener en cuenta que los paneles solares que ofrecemos no son baratos, por lo tanto hemos decidido que el precio de la instalación de los paneles, más los gastos de envío, son unos 5.000\$
- ◆ Aceptamos efectivo, transferencia bancaria y tarjetas de crédito.



# Canales de distribución y comunicaciones

## ¿Cómo hacemos para que nuestro servicio llegue a los clientes?



- ◆ Nuestro producto se podrá encontrar en talleres como Norauto, en tiendas de reparación de coches, y también por nuestra página web [teknocar.com](http://teknocar.com).
- ◆ Podrás recibir dichos paneles y el motor por correo, mediante nuestra empresa de transporte, es decir no tenemos contrato con ninguna empresa de transporte, nosotros te la llevamos a casa.

# Relaciones con los clientes ¿Cómo atraemos nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

- ◆ Atraemos los clientes mediante carteles publicitarios, anuncios en la televisión. Y en esta publicidad anunciamos ofertas inigualables y a los que se hagan socios tendrán garantía durante el resto de su vida.
- ◆ Por otra parte, también tenemos cuentas en Instagram, Facebook y Twitter.





# RECURSOS CLAVE

¿Cuáles son las cosas mas importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione?

- ◆ Algunos de los **elementos** mas **importantes** que necesitamos para que nuestro proyecto se desarrolle incluirían la disponibilidad de unas **instalaciones localizadas** en diferentes partes del mundo, en las que dispondremos de toda la maquinaria disponible para crear nuestro producto.
- ◆ Disponemos de los **mejores ingenieros** licenciados en las mejores universidades trabajando para nosotros y un grupo de personas que gestiona las **redes sociales** con las que nuestro comercio avanza .
- ◆ La clave para conseguir la **estabilidad económica** necesaria se basará en mantener cierta cantidad de dinero en sitios localizados en los que se pueda almacenar de forma segura y accesible en todo momento.



# ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las cosas más importantes que debemos hacer para que nuestro proyecto funcione?



- ◆ Las cosas mas importantes que hacemos para que nuestro proyecto evolucione es la gran producción debido a las empresas distribuidas por todo el mundo y a la gran cantidad de ingenieros en el que cumplimos **un sistema efectivo** .
- ◆ Disponemos también tenemos en nuestras redes sociales hay un apartado del atención al cliente que está 24 horas abiertos ya que hay una máquina ayudándote a solucionar tus problemas y asi estar **disponible en cualquier momento**.

# ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro proyecto?

- ◇ En nuestra empresa nos apoyamos de **EXCEL** para distribuir los costes fijos , variables y la economía de escala. De nuestra empresa destinamos **1 m €** al mes en cuanto a pagar a los empleados y para uso del material destinamos **200 k €**.
- ◇ En cuanto a la economía de amplitud ofrecemos que ante la reducción de costes cuando producimos varios productos nos podemos disponer de **descuentos** para que nuestros clientes se sientan contentos con nuestro producto .



FIN