



**START
INNOVA**

DOMICO DRON

PRESENTACIÓN IDEA DE NEGOCIO



01

PROPOSICIÓN DE VALOR

02

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

03

SOCIEDADES CLAVE

04

FUENTES DE INGRESOS

05

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y
COMUNICACIONES

06

RELACIONES CON LOS CLIENTES

07

RECURSOS CLAVE

08

ACTIVIDADES CLAVE

09

ESTRUCTURAS DE COSTES



PROPOSICIÓN DE VALOR

- Solucionamos la necesidad de entregas rápidas con nuestra flota de drones.
- ¿Qué nos hace únicos? Ofrecemos entregas seguras y emocionantes con tecnología de vanguardia.
- Nos comprometemos a superar expectativas, proporcionando un servicio que resuelve problemas y crea experiencias inolvidables.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Clientes: Comercio electrónico, minoristas, servicios de entrega urgente y particulares.

Características:

- Empresas en crecimiento.
- Minoristas optimizando cadenas de suministro.
- Servicios de entrega urgente.
- Particulares en áreas residenciales y urbanas.

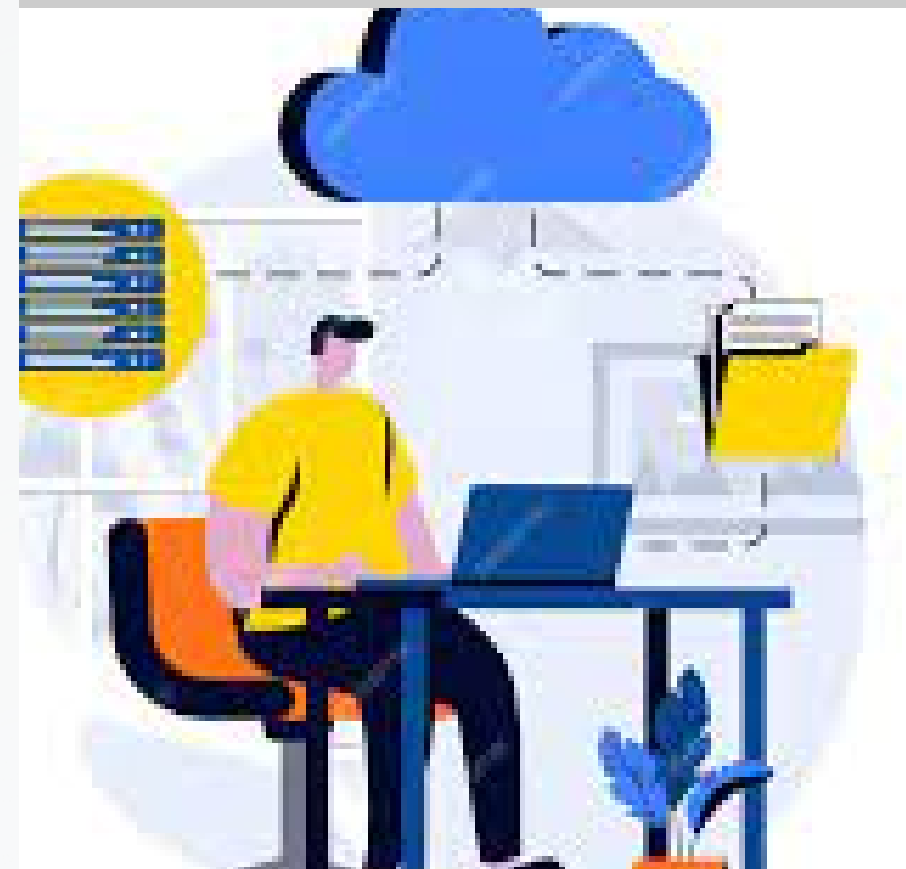
Adaptamos nuestra tecnología de drones para ofrecer soluciones personalizadas que mejoran operaciones y satisfacen las demandas del mercado.



SOCIEDADES CLAVES

Principales Socios:

- Fabricantes de Drones y Tecnología
- Proveedores de Logística
- Empresas de Mantenimiento
- Proveedores de Energía



SOCIEDADES CLAVES

Importancia:

- **Innovación Tecnológica:** Garantizan drones de última generación.
- **Eficiencia Operativa:** Aseguran entregas rápidas y sin contratiempos.
- **Seguridad y Fiabilidad:** Mantienen el óptimo funcionamiento y seguridad de la flota.
- **Sostenibilidad:** Contribuyen a nuestras prácticas ambientales.



FUENTES DE INGRESO

De dónde viene el Dinero:

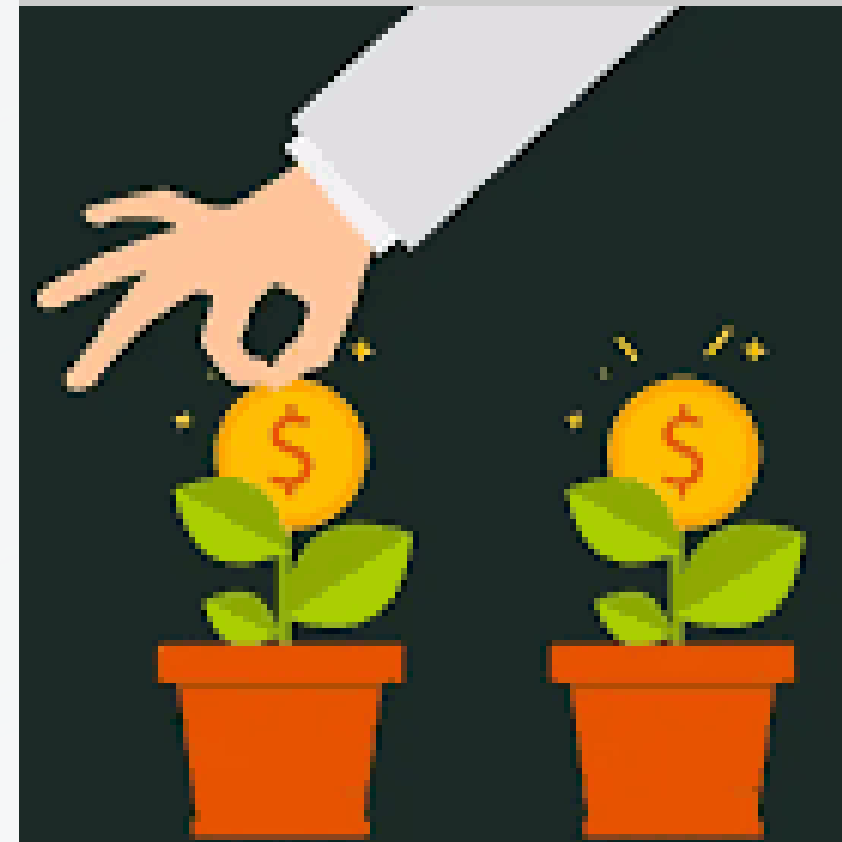
- Cobramos por entregas rápidas y seguras.
- Ofrecemos suscripciones para quienes quieran aún más.

Porcentajes Aproximados:

- Por entregas: 60%
- Suscripciones: 25%
- Alianzas estratégicas: 15%

Para Empezar y Crecer:

- Iniciamos con inversión respaldada por socios estratégicos.
- Rápido retorno con un servicio que despega y se expande.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Comunicación con el Cliente:

- Estrategias de marketing digital
- Uso de redes sociales y campañas online
- Participación en eventos del sector y colaboraciones estratégicas

Distribución de Propuesta de Valor:

- Plataformas digitales y aplicación propia para facilitar el acceso a nuestro servicio.
- Alianzas con empresas de logística para asegurar una distribución eficiente y alcance geográfico.
- Programas de afiliados y referidos para incentivar la adopción y lealtad del cliente.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Atracción de Nuevos Clientes:

- Ofertas especiales para nuevos usuarios.
- Campañas publicitarias focalizadas en redes sociales y plataformas digitales.

Mantenimiento y Lealtad

- Programas de recompensas para clientes frecuentes.
- Servicio al cliente ágil y de calidad.

Crecimiento Sostenible:

- Suscripciones personalizadas para clientes recurrentes.
- Alianzas estratégicas para ampliar beneficios.



RECURSOS CLAVES

Recursos Tangibles:

- Drones avanzados y tecnología de última generación.
- Centros logísticos estratégicos.
- Alianzas fuertes con fabricantes y proveedores.

Recursos Intangibles:

- Experiencia sólida en logística.
- Amplia red de contactos en la industria.
- Equipo altamente capacitado y experto.



ACTIVIDADES CLAVES

Pasos Imprescindibles:

- Mantener nuestros drones en la cima de la tecnología.
- Hacer que nuestras entregas sean más suaves que nunca.
- Hacer ruido en las redes y atraer nuevos amigos.
- Construir alianzas fuertes con nuestros compañeros de viaje.
- Atender a nuestros clientes como si fueran familia.

Prioridad de Acciones:

- Arrancamos con tecnología y entregas eficientes.
- Hacemos ruido con marketing y aliados clave.
- Siempre estamos ahí para nuestros clientes.



ESTRUCTURAS DE COSTES

Costes fijos:

- Desarrollo y compra de la tecnología de drones.
- Logística y cadena de suministro.
- Administración y gestión.
- Formación y crecimiento del equipo.
- Inversiones iniciales en lugares y tecnología.

Costes variables:

- Mantenimiento y operación de la flota.
- Estrategias para que nos conozcan.
- Gastos que van y vienen mientras trabajamos.

Otros Aspectos:

- Costos ambientales y sociales considerados en prácticas sostenibles.

