

Segmentación de mercado:

Nuestro producto va orientado a particulares o empresas que tengan placas solares.

Particulares:

Los particulares que residan por zonas costeras o secas que no se atrevan a subir al techo de sus viviendas para limpiar las placas y no quieran contratar una empresa ajena podrá adquirir este kit en la página web o mediante una llamada de teléfono para aconsejarle que kit armarle y explicarle un poco de cómo funcionaría el kit. También se le ofrecerá el montaje del kit en su vivienda que al principio iremos los desarrolladores de la idea a montarlo y posteriormente formaremos a montadores profesionales para que lo monten ellos y nosotros solo explicar como funciona el producto y resolverle las dudas que tenga sobre cómo funciona correctamente el producto.



Empresas:

Las empresas que se sitúen en zonas costeras o secas que tengan placas solares y no quieran depender de una empresa externa que cada cierto tiempo valla para que les limpien las placas solares y quieran hacerlo ellos y controlarlo ellos también podrán adquirir este kit en este caso se pondrán en contacto con nosotros mediante correo electrónico o una llamada telefónica para que nos expliquen cuántas placas solares tienen y poder enviarles el kit necesario para su montaje que igual que he explicado anteriormente al principio de la venta del producto iremos nosotros a montar el kit y explicarle cómo es su correcto funcionamiento y una vez formemos a un grupo de profesionales que monten correctamente el kit nosotros solo iremos a explicar el funcionamiento y cada cuanto es recomendable ponerlo en funcionamiento.



Sociedades clave :

En este producto van a colaborar diferentes empresas que nos van a aportar diferentes productos como por ejemplo Ferretería Olaguibel y Brico Depot nos aportaran las piezas y herramientas necesarias para poder montar y enviar el producto a su destino también necesitaremos una empresa de paquetería que para que envíe a su destino el kit



Junto a Brico Depot nos suministrará componentes para la creación del kit como algunos productos que necesitemos para el envío del kit



Junto a ferreteria Olaguibel nos suministrará algunos de los componentes para la creación del kit y también algunos productos para el envío de los kits.



La empresa de paquetería que nos recogerá los productos en el lugar donde los desarrollemos y los enviará a la casa o empresa que haya realizado su compra

Fuente de ingresos:

Financiación interna:

Para que salga la empresa adelante para poder vender los kits al principio los socios tendremos que poner un poco de dinero de nuestro bolsillo que el dinero que se haya invertido cuando la empresa saque beneficios se devolverá la cantidad que haya dado

Fuente de ingreso:

Nuestra fuente de ingreso principal será la venta del kit de limpieza de las placas solares. Después también se dará la opción de la instalación que será otra fuente de ingreso muy importante porque se le explicara el correcto funcionamiento del kit . Junto a esto se proporcionará el servicio de revisión anual de la instalación que será otra de nuestras fuentes de ingreso. Junto a esto si se sigue desarrollando el producto se ofrecerá la actualización del producto para los que ya obtuvieron el kit antes de la actualización



Formas de pago:

La principal forma de pago será mediante la web con la tarjeta de crédito (visa, mastercard...) y otras plataformas de pago (paypal) o financiación por si vas ajustado con el dinero poder pagar a plazos y que no sea un gran pago que te pueda ser un problema. Las actualizaciones y revisiones se deberán pagar mediante datafono o efectivo a la persona que vaya hacer el mantenimiento o la instalación de la actualización



Canales:

Para la venta del producto utilizaremos una web que habrá que desarrollar junto a un profesional. Luego tendremos que hacer publicidad mediante medios de comunicación, mediante folletos y redes sociales. Mediante los medios de comunicación nos anunciaremos en periódicos digitales dentro de cada noticia y entre noticia y noticia. También pegaremos algún folleto por la calle y en las casas que tengan placas solares meteremos algún folleto informativo para que sepan que producto y servicios estamos dando. Por último mediante redes sociales:



Nos anunciaremos en los videos entre los anuncios que salen en los videos explicando cuál es nuestro servicio y producto



Realizaremos videos haciendo los pedidos y haremos videos explicando como va y como se monta el producto



Realizaremos videos parecidos a los de TikTok y actualizaremos más a diario promociones y descuentos más exclusivos para los clientes que nos sigan tengan ventajas.

Si los clientes tienen dudas atenderemos mediante teléfono a los clientes y resolveremos las dudas y si es necesario se irá a su domicilio y se realizará un estudio para ver qué materiales necesita.

Relaciones con los clientes:

A los clientes en la web se les mostrará unas opciones de kit pero si tienen dudas o no saben de lo que va este producto tendrán un teléfono y email para explicarles como funciona este producto y se le preguntará cuántas placas solares tiene y de qué tamaño para saber si puede comprar un kit que viene ya ensamblado o le tenemos que realizar un kit a medida.



Tras la compra del producto tendrán un servicio postventa adecuado que será solución de dudas, durante los primeros 5 años una revisión anual gratis para comprobar que el producto está funcionando correctamente, mediante email se le enviarán notificaciones de nuevos desarrollos del producto como actualizaciones del sistema electrónico y nuevas versiones de elementos de la instalación. Si tienen algún problema o se les avería la instalación se le enviará un técnico perfectamente formado para que solucione el problema.



Recursos clave:

Para poder vender necesitaremos desarrollar una página web donde exponamos los productos de los que disponemos y pongamos como contactarnos y explicarles cómo funciona.



Junto a esto también necesitaremos un local para poder almacenar todo el Stock que tengamos disponible y poder enviar desde allí todos los pedidos que tengamos y realizar todos los kits que necesitemos..



Junto al local para poder realizar los pedidos necesitaremos una red wifi para poder conectar el ordenador y enviar los kits a sus destinatarios finales



Actividades clave:

Las actividades clave de este proyecto es la venta del kit a los clientes que será mediante web si es un kit predeterminado y si es personalizado será en persona. Junto a esto también se cobrará la instalación del kit ya que se necesitarán unos instaladores cualificados para ello.



También se harán revisiones anuales para asegurar el perfecto funcionamiento del producto y sus posteriores actualizaciones de sistema y mejoras que se le ofrecerán al cliente.



Estructura de costes:

Durante el desarrollo de este proyecto tendremos diferentes costes que se dividirán en costes variables y costes fijos:

Costes fijos	Costes variables
- El alquiler del local 600€/mes - La tarifa de teléfono y red wifi 35.99€/mes - Las labores de marketing que realice un profesional (Realizar anuncios, promociones) 1666€/mes  - En el banco en el que estemos lo que cobre por el mantenimiento de la cuenta y el datáfono para cuando vayamos a casa de los clientes. 60€/trimestre 	- La compra de materiales no siempre será la misma cantidad o habrá meses que no se compre. entre 100 y 200€  - Para realizar la página web el profesional que hay que contratar 120€  - La empresa de transporte que nos realice los envíos a todos sitios entre 4.55 y 13.33€ cada paquete      

--	--