

17. SOCIOS CLAVE

Para garantizar el éxito del modelo de negocio del diseño industrial de ahorro de agua, es fundamental establecer alianzas estratégicas con socios clave que aporten recursos, servicios o conocimientos esenciales. Estas alianzas optimizan procesos, reducen costos y amplían el alcance del negocio.

1. Proveedores Clave

Proveedores de Componentes Tecnológicos:

- **Sensores y Válvulas:**
 - Empresas que suministren sensores de temperatura confiables y válvulas de calidad.
 - Proveedores especializados en sistemas IoT para la versión avanzada del producto.
- **Depósitos y Materiales de Construcción:**
 - Fabricantes de depósitos resistentes, sostenibles y adaptables a distintos entornos (hogares, industrias, etc.).
 - Proveedores de materiales reciclables o ecológicos para mantener el compromiso con la sostenibilidad.
- **Tecnología de Conectividad:**
 - Empresas que ofrezcan chips, módulos de conectividad y software para integrar el sistema con aplicaciones móviles o plataformas IoT.

2. Socios Estratégicos

Socios Comerciales:

- **Distribuidores:**
 - Inicialmente nos encargaremos personalmente de distribuir y montar el producto para garantizar la disponibilidad del producto en diferentes regiones.
 - Asociaciones con grandes cadenas de bricolaje y mejoras del hogar (ej. Leroy Merlin, Home Depot) para la venta de la versión económica puede ser una opción.
- **Promotores Inmobiliarios y Constructores:**
 - Alianzas con empresas de construcción para integrar el sistema en proyectos de viviendas sostenibles y urbanizaciones.
- **Hoteles y Cadenas Comerciales:**
 - Colaboración con grandes hoteles y empresas comerciales que busquen certificaciones de sostenibilidad (LEED, Green Key) y quieran adoptar tecnologías de ahorro de agua.

Socios Tecnológicos:

- **Desarrolladores de Software:**

- Empresas especializadas en el desarrollo de plataformas IoT y aplicaciones móviles que permitan monitorear y gestionar el sistema en tiempo real.
- **Startups de Innovación:**
 - Colaborar con startups tecnológicas que puedan aportar ideas o tecnologías disruptivas para mejorar el producto.

3. Competidores y No Competidores

Competidores Indirectos:

- **Fabricantes de Sistemas Similares:**
 - Observar a empresas que ofrezcan sistemas básicos de ahorro de agua (como reductores de caudal) para identificar áreas de diferenciación.
 - Posibles colaboraciones con fabricantes pequeños para integrar soluciones complementarias.

No Competidores:

- **Empresas de Sostenibilidad:**
 - Colaboración con ONGs y empresas que promuevan la sostenibilidad para educar al público sobre el ahorro de agua.
 - Organizaciones internacionales interesadas en promover tecnologías que ayuden a cumplir los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

4. Externalizaciones

Fabricación:

- Subcontratar partes del proceso de fabricación a empresas especializadas en sensores, depósitos y sistemas IoT para reducir costos y aumentar la eficiencia.

Logística:

- Externalizar servicios de almacenamiento y transporte para garantizar entregas rápidas y eficientes es una de las opciones que se barajan y tener solamente que encargarnos del montaje e instalación.

Mantenimiento y Soporte Técnico:

- Contratar a terceros para realizar servicios de instalación y mantenimiento en áreas donde no haya presencia directa.

5. Recursos Clave Adquiridos de los Socios

- **Componentes Críticos:**
 - Sensores, válvulas y depósitos necesarios para la fabricación del producto.
- **Tecnología IoT:**
 - Infraestructura tecnológica para la conectividad y el monitoreo.
- **Red de Distribución:**
 - Alianzas con socios que faciliten el acceso a los clientes finales en diferentes segmentos.

6. Instituciones y Reguladores

- **Certificadoras:**
 - Colaborar con organismos como LEED, ISO o WaterSense para obtener certificaciones que respalden la calidad y sostenibilidad del producto.
- **Entidades Gubernamentales:**
 - Asociaciones con instituciones que promuevan tecnologías de ahorro de agua en comunidades o sectores industriales.



BLUE SENSE