



7. Recursos clave

Los recursos clave son fundamentales para desarrollar nuestra propuesta de valor, llegar a los clientes, construir relaciones sólidas y garantizar una fuente constante de ingresos. Entre estos recursos destacan los físicos, humanos, intelectuales y financieros, cada uno desempeñando un papel esencial en el éxito del proyecto.

En cuanto a los recursos físicos, contamos con un almacén que será el espacio central para el almacenamiento de materiales y equipos necesarios para la producción de ventanas solares.

Este lugar será clave para garantizar la disponibilidad de componentes, mantener un inventario en condiciones óptimas y facilitar la logística asociada a la producción y entrega de los productos.

Dentro de los recursos humanos, contamos con un equipo diverso y altamente cualificado que incluye ingenieros y diseñadores especializados en energías renovables, arquitectura y desarrollo de productos.

Estos profesionales serán responsables de la creación de prototipos innovadores y funcionales.

También forman parte del equipo expertos en marketing y ventas encargados de diseñar estrategias de promoción, captar clientes y gestionar las relaciones comerciales. Los técnicos de instalación jugarán un papel crucial asegurando una instalación eficiente y de alta calidad de las ventanas solares en los proyectos de nuestros clientes.

Asimismo, contaremos con gestores de proyectos cuya función será coordinar las actividades, optimizar el uso de recursos y garantizar que se cumplan los plazos y objetivos establecidos.

En el ámbito financiero, hemos identificado la necesidad de una inversión inicial de cincuenta mil euros.

Este presupuesto se destinará a la creación de un prototipo básico de ventana solar que servirá para demostrar la viabilidad del producto.

También se empleará para registrar una patente que proteja la innovación tecnológica y garantice nuestros derechos de propiedad intelectual.

Una parte importante de estos fondos se destinará al diseño de un sitio web profesional y al lanzamiento de campañas de marketing para captar clientes potenciales.

Además, se realizarán pruebas exhaustivas para validar la funcionalidad y eficiencia de las ventanas solares, asegurando así que cumplan con los estándares de calidad necesarios.

Para financiar este proyecto, utilizaremos varias estrategias.



Una de ellas será el crowdfunding, recurriendo a plataformas como Kickstarter para recibir apoyo financiero de personas interesadas en proyectos de energías renovables. También solicitaremos préstamos para jóvenes emprendedores diseñados específicamente para iniciativas innovadoras y sostenibles.

Además, exploraremos ayudas gubernamentales disponibles para empresas de tecnología limpia y emprendedores emergentes.

En cuanto al modelo de precios, cada ventana tendrá un costo que variará entre quinientos y mil euros según su tamaño y características.

Para proyectos de gran escala, como edificios completos, ofreceremos presupuestos personalizados que podrían oscilar entre veinticinco mil y cincuenta mil euros para un edificio con cincuenta ventanas.

Ofreceremos diversas opciones de pago para adaptarnos a las necesidades de los clientes. Los clientes individuales podrán realizar un pago único al adquirir el producto.

Para proyectos más grandes, implementaremos un sistema de pago por plazos que permitirá dividir el costo en dos partes, con un cincuenta por ciento abonado al inicio del proyecto y el resto al finalizar la instalación.

También contemplamos la posibilidad de ofrecer financiamiento en cuotas distribuidas en un periodo de doce a veinticuatro meses.

Para empresas grandes, incluiremos la opción de una suscripción anual que cubrirá servicios de mantenimiento y actualizaciones, asegurando así la funcionalidad continua y el rendimiento óptimo de las ventanas solares.

Este enfoque integral nos permitirá construir una base sólida para el proyecto, garantizando recursos adecuados, financiamiento sostenible y una propuesta de valor atractiva para el mercado.