

Solarwear



Energía en tu bolso
Poder en tus manos

Grupo integrado por: Helena Callejo Casado, Nerea Reinoso Pallín, Cristina Muñoz Andrés y Sara Hernández Cartón.

ÍNDICE:

- 1. Propuesta de valor
- 2. Segmentación de mercado
- 3. Sociedades clave
- Fuente de ingresos
- Canales
- Relación con clientes
- Recursos claves
- Actividades claves
- Estructura de costes
- Modelo de negocios

3. SOCIEDADES CLAVE

¿Qué tipo de sociedad somos?

Consideramos la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.) como la mejor opción. Esta forma jurídica protege nuestro patrimonio personal ya que solo responderemos hasta el capital que aportemos, que debe ser de al menos 3.000 €, una cantidad asumible y que podemos destinar a iniciar el proyecto. Además, nos ofrece flexibilidad para organizar la gestión y distribuir las acciones como acordemos, manteniendo una estructura sencilla. La S.L. también da una imagen más profesional y genera confianza en clientes e inversores. Desde el punto de vista fiscal, pagaremos el impuesto de sociedades, lo que resulta más ventajoso que el IRPF para un negocio en crecimiento. Es una forma ideal de empezar con seguridad y solidez.

¿Cuáles son nuestros agentes/socios clave?

PROVEEDORES de paneles solares y baterías:

Estos socios son fundamentales porque garantizan la funcionalidad principal del producto: generar y almacenar energía de manera eficiente. La calidad y la eficiencia de los paneles solares determinarán cómo de rápido el bolso puede recargar dispositivos electrónicos. Además, las baterías deben ser de alta capacidad, seguras y duraderas para brindar una experiencia confiable al cliente. Por lo que, es necesario un proveedor confiable que asegure que el producto cumpla con los estándares tecnológicos y ambientales necesarios, evitando problemas de rendimiento.

DISEÑADORES Y FABRICANTES:

Un diseño atractivo y práctico hará que el producto sea más competitivo en el mercado. Además, los materiales utilizados deben ser resistentes al agua, ligeros y duraderos para proteger los componentes electrónicos y adaptarse a diferentes entornos.

MINORISTAS Y DISTRIBUIDORES:

Estos socios son clave para llevar el producto al consumidor final. Los distribuidores permiten llegar a clientes en lugares donde la marca no tiene presencia directa. Los minoristas especializados (en tecnología o moda) ayudan a posicionar el bolso y a captar la atención de un público objetivo específico.

EMPRESAS DE LOGÍSTICA:

La logística eficiente (reducción de tiempos de entrega y costos de transporte), es esencial para asegurar la entrega puntual y sin daños del producto a los clientes o distribuidores. Esto incluye tanto el transporte de los materiales desde los proveedores como la distribución de los bolsos terminados a los puntos de venta o consumidores finales.