

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
- 4. Fuente de ingresos
- 5. Canales
- 6. Relación con clientes
- 7. Recursos clave
- 8. Actividades clave
- 9. Estructura de costes
- 10. Modelo de negocios

8. ACTIVIDADES CLAVE

★ Investigación y Desarrollo (I+D)

La inversión en investigación y desarrollo permitirá un avance en paneles solares más eficientes, así como la investigación en materiales sostenibles y resistentes que garanticen durabilidad y protección. Además de la mejora de las baterías internas para ampliar la capacidad de carga y la seguridad, y la realización de pruebas de producto en diferentes condiciones climáticas y de uso.

★ Diseño industrial y de producto

La creación de un bolso que sea práctico y al mismo tiempo sea estético y útil, hará que las ventas aumenten y atraerá más la atención de los clientes. Por esta razón, nuestro producto integra a la perfección las placas solares para mantener la estética, la batería ocupa poco espacio para incrementar la capacidad de almacenaje y de esta manera garantizar que el bolso sea ligero. Además, el tejido, debido a su impermeabilidad, ofrece una protección superior.

★ Producción y ensamblaje

La calidad en la producción garantizará la confianza de los clientes en el producto y reducirá los costos asociados a devoluciones o reparaciones. Para ello debemos seleccionar proveedores confiables, implementar controles de calidad para garantizar el rendimiento y la seguridad del producto, y la forma más óptima de la cadena de producción para reducir costos y tiempos de entrega.

★ Estrategias de marketing y branding

El marketing no solo aumentará las ventas, sino que también ayudará a que la marca sea reconocida. Para lograr esto, tuvimos que optar por crear campañas en redes sociales que muestren los beneficios del producto, al igual que colaborar con influencers centrados en la tecnología y la sostenibilidad. Otra opción podría ser asistir a ferias y eventos.

★ Gestionar de forma eficiente la cadena de suministro

Una cadena de suministro eficiente reducirá costos y asegurará que el producto llegue a tiempo a los clientes. Para ello es necesario la selección y negociación con proveedores de materiales clave (paneles solares, baterías, telas) y la coordinación logística para el transporte.

★ Ventas y distribución

Una estrategia de distribución efectiva permitirá maximizar las ventas y garantizar la satisfacción del cliente. Debemos controlar la gestión de la tienda física y de las plataformas/apps de comercio, además de negociar acuerdos con minoristas y distribuidores especializados en tecnología o moda sostenible.

★ Atención al cliente y soporte técnico

La implementación de canales de atención al cliente fomentará la lealtad de los usuarios y ayudará a construir una reputación positiva para la marca. Así mismo, ofreceremos garantías y servicios de reparación para problemas relacionados con el bolso en su conjunto, al igual que foros donde exponamos tutoriales de ayuda que sirvan de guía sobre cómo utilizar y mantener el producto.

★ Gestión financiera y administrativa

Una buena gestión financiera y administrativa depende de la elaboración de presupuestos y control de costos, de la gestión de ingresos procedentes de las ventas y de las inversiones estratégicas en marketing, producción y desarrollo de productos.