

ACTIVIDADES CLAVE

Dentro de Teccaelum, abarcamos todos los aspectos necesarios para prácticamente cualquier tipo de cliente, desde particulares con un negocio pequeño, empresas con un negocio grande y una cadena de locales, hasta cualquier tipo de casa para cualquier tipo de persona, pues pese a que tengamos un estándar de precios y medidas en nuestro negocio, nos podemos adaptar a donde sea necesario. Además somos pioneros en la utilización de placas solares flexibles, lo que facilita mucho la instalación y la personalización de cualquier modelo de placa.

Una de las actividades fundamentales es el diseño y fabricación del mecanismo estructural que sostiene las placas solares sobre el toldo. Este proceso incluye la ingeniería del soporte, la selección de materiales resistentes y ligeros, y la realización de pruebas técnicas que aseguren la durabilidad, la seguridad y la eficiencia del sistema. Aunque las placas solares se adquieren a proveedores externos, la selección de estos componentes necesita una actividad estratégica: implica evaluar fabricantes fiables, negociar condiciones justas y mantener relaciones confiables que garanticen calidad y continuidad en el suministro.

El montaje del sistema y la instalación en viviendas, negocios o espacios públicos también forman parte esencial de la actividad de la empresa. En Teccaelum, nos encargamos de ensamblar el producto final, realizar instalaciones profesionales y ofrecer un servicio postventa que incluye mantenimiento, revisiones y atención al cliente. Este acompañamiento refuerza la confianza del usuario y contribuye a la buena visibilidad de la marca.

En el ámbito de la comunicación, desarrollamos una estrategia de marketing digital centrada en redes sociales como Instagram, TikTok, Facebook y LinkedIn. A través de contenido visual atractivo, demostraciones del producto y campañas, la empresa busca aumentar su visibilidad y captar nuevos clientes. La gestión de la comunidad digital, junto con la creación de una identidad de marca reconocible, permite transmitir los valores de innovación y sostenibilidad que caracterizan al proyecto.

Además, la participación en ferias, eventos de energías renovables y colaboraciones con creadores de contenido del nicho refuerzan la presencia de la empresa en el sector.

Las alianzas estratégicas representan otro pilar importante. Se puede colaborar con empresas de instalación de toldos, distribuidores de energía solar, arquitectos, constructores y estudios de diseño que integren soluciones sostenibles en sus proyectos. También existe la posibilidad de establecer acuerdos con entidades públicas interesadas en implementar sombra urbana con generación energética. Estas colaboraciones amplían el alcance comercial y facilitan la entrada en nuevos mercados.

La investigación y el desarrollo (I+D) permiten a la empresa mantener su ventaja competitiva. Permitiendo así, trabajar en la mejora de materiales, en sistemas de orientación automática para optimizar la captación solar, en la integración de baterías o en nuevas soluciones que aumenten la eficiencia del producto. Esta inversión en innovación asegura que la empresa evolucione al ritmo de las necesidades del mercado.

Finalmente, la gestión comercial, administrativa y financiera completa el conjunto de actividades clave. Esto incluye la elaboración de presupuestos personalizados, el asesoramiento energético a los clientes, el seguimiento de oportunidades de venta, el control de costes, la planificación financiera y la gestión logística. Todas estas tareas permiten que el proyecto funcione de manera sostenible y rentable.