

Borrador: Propuesta de Valor

El valor que proponemos es la autonomía energética y la sostenibilidad, permitiendo al usuario generar su propia electricidad limpia de forma natural al caminar. A diferencia del calzado convencional, nuestras zapatillas ofrecen un plus diferenciador al convertir la energía cinética en una fuente de carga portátil, aportando una solución tecnológica que elimina la dependencia de enchufes y fomenta un estilo de vida autosuficiente.

Segmentación:

Nuestro público objetivo son las personas activas y entusiastas de la tecnología que pasan mucho tiempo fuera de casa.

Las características de este grupo pueden resumirse en:

- Personas con estilo de vida nómada o deportivo: Deportistas, senderistas o viajeros que necesitan mantener sus dispositivos cargados sin depender de una red eléctrica fija.
- Valoran la sostenibilidad y la innovación: Usuarios concienciados con el medio ambiente que buscan gadgets tecnológicos que reduzcan su huella de carbono mediante energías limpias.

Sociedades:

Desde el principio establecimos alianzas clave entre los propios integrantes del proyecto: Nasma, Alison, Alexis y Janire, ya que cada uno aporta recursos importantes para que la empresa funcione correctamente.

Cada persona aporta un recurso clave:

- Nasma: conocimientos sobre alimentación saludable y productos vegetarianos
- Alison: capacidad de organización y gestión del negocio
- Alexis: creatividad y apoyo en la comunicación y redes sociales
- Janire: habilidades comerciales y atención al cliente

INGRESOS

Se dedica principalmente a la venta de activos, que en este caso son las zapatillas tecnológicas con capacidad de carga. Al tratarse de un producto físico innovador, la principal fuente de ingresos es por pago único en el momento de la compra. Además, podrían generarse ingresos adicionales mediante la venta de accesorios o repuestos (como cables de conexión específicos o plantillas extra), manteniendo siempre el enfoque en ofrecer una solución de carga portátil y autónoma.

CANALES:

Hemos decidido que el canal de comunicación más adecuado para dar a conocer la tecnología de sus zapatillas es a través de Internet, mediante una página web interactiva y redes sociales. El canal que vamos a utilizar para la venta de este calzado innovador es una tienda online propia para llegar a un público global. La distribución y envío de los pedidos a los clientes lo harán por correo, mediante empresas de transporte especializadas.

RELACIONES:

Hemos optado por combinar un servicio automatizado a través de la web para que los clientes puedan configurar la compra de sus zapatillas y gestionar su servicio de garantía de forma rápida. Al ser un producto tecnológico innovador, también ofreceremos un servicio personalizado de atención al cliente para resolver dudas técnicas sobre el sistema de generación de energía y asegurar que los usuarios saquen el máximo provecho a la carga de sus dispositivos.

RECURSOS:

Los recursos que vamos a utilizar son los siguientes:

- Recursos físicos: El taller o laboratorio donde se ensambla el sistema piezoeléctrico, el ordenador con software de ingeniería, y los materiales técnicos para fabricar el calzado.
- Recursos intelectuales y humanos: Son fundamentales la innovación técnica para el sistema de carga y los conocimientos en ingeniería electrónica y diseño industrial. Al igual que en IOIKAN, se necesitan habilidades comerciales y organizativas para posicionar este producto tecnológico en el mercado.
- Recursos financieros: La inversión inicial proveniente de ahorros propios o posibles subvenciones para proyectos de energía limpia.

ACTIVIDADES CLAVE:

Nuestra actividad clave es la **producción**, es decir, se trata de una empresa tecnológica y manufacturera que realiza las funciones de **diseño industrial**, **integración del sistema energético** y **ensamblaje** de zapatillas capaces de cargar dispositivos. Al igual que nuestros amigos, también es fundamental nuestra actividad de **gestión, mantenimiento y promoción de vuestra plataforma tecnológica y tienda online** para asegurar que el sistema de generación de energía sea conocido y accesible para todos vuestros clientes.

COSTES:

- Costes fijos: De momento, vuestros costes fijos principales serían el alojamiento web de la tienda online y los salarios del equipo técnico. Si utilizáis un espacio propio (como un garaje o incubadora) para el ensamblaje, podréis reducir los gastos de alquiler.
- Costes variables: Estos dependen del volumen de ventas y producción. Incluyen la compra de los materiales para las zapatillas, los componentes electrónicos (sensores piezoeléctricos) y los gastos de envío y transporte por cada pedido realizado.