

Proposición de valor

¿Qué necesidad o problema resolvéis?

Nuestro proyecto de basura con inteligencia artificial resuelve el problema de la ineficiencia y la falta de precisión en la clasificación manual de residuos. Satisfacemos la necesidad de una gestión de residuos más sostenible, eficiente y rentable,

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

Ofrecemos un valor único a través de una solución integral de clasificación asistida por IA que garantiza una precisión superior al 95% en la separación de residuos, superando con creces los métodos manuales actuales.

Segmentación de mercado

¿Quién es tu cliente ?

Nos dirigimos a los hogares que gestionan sus propios residuos domésticos diariamente.

Específicamente, nos enfocamos en el miembro del hogar , es decir nuestros clientes son la familia o un propietario de vivienda individual.

¿Cuáles son las características de estos clientes ?

Los clientes son familias urbanas concienciadas con la sostenibilidad, pero que sufren confusión y frustración por no saber reciclar correctamente. Valoran la comodidad, buscan soluciones tecnológicas que les ahorren tiempo y simplifiquen las tareas domésticas, y quieren la seguridad de que su esfuerzo por reducir la contaminación es eficaz y preciso.

SOCIEDADES CLAVE

- ¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

Socios y proveedores que le interesen nuestro mercado y que hagan que a otros inversores les interese . Sensoneo, Enebo y Waste Management son empresas que podrían ayudarnos en el proyecto

- ¿Por qué son importantes para nosotros?

Son importantes para que el proyecto vaya cogiendo ritmo y que poco a poco sea más conocida nuestra idea de la BASURA CON IA

FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

El plan para ganar dinero es vender unas papeleras que tienen inteligencia artificial. La principal fuente de ingresos es la venta de activos, el pago debe de ser único y por último tendremos precios dinámicos. Eso se paga una sola vez y cuesta x euros cada una. Ahí es donde viene la mayor parte del dinero. Cada cliente estará dispuesto a pagar 250 euros por cada unidad de nuestro producto.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Los canales de comunicación que usaremos serán las redes sociales porque en estos tiempos lo que más usan los jóvenes son las redes sociales. Nuestras mejores opciones son: Tik Tok, Instagram, Whatsapp, X y FaceBook

Los canales de distribución que vamos a utilizar serían varios:

-Entrega en mano, es decir, quedas con un comprador en un sitio o te lo compran en tu tienda

-Servicio de domicilio local, llevar el producto a la casa del cliente y así cobrar un poco más por el servicio "delivery"

-Servicio de paquetería, vender a mucha más distancia desde una web y así podemos llegar a más gente

Canales de venta:

-Venta personal:

vender nuestro producto directamente nosotros y nos pagan en mano, esto se puede hacer de varias formas

-Venta online:

crear una web sobre nuestro producto y venderlo de forma online para que le llegue nuestro producto a casa del cliente

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Vamos a usar los 2 tipos de relación con los clientes:

-Personal: vendemos nuestros productos personalmente en una tienda o quedaremos en un lugar y se lo daremos mano a mano

-Automatizada: usaremos nuestra webs y redes sociales para que vean nuestros productos y puedan comprar 24/7

También ofreceremos un canal directo con nuestros servicios de atención al cliente para resolver dudas, gestionar las entregas...

RECURSOS CLAVE

En nuestro proyecto los recursos clave que necesitaremos para desarrollar un gran proyecto y que las debilidades que podamos tener durante puedan ser solventadas con unos buenos recursos.

-Necesitaremos recursos intelectuales como gente que sea especializada en diseñar y producir un software de inteligencia artificial, sepa la IA, personas capacitadas para diseñar y producir los contenedores de basura.

-Necesitamos recursos humanos para diseñar el software de inteligencia artificial, personal especializado en marketing para hacer la empresa más conocida, personal de transporte para transportar los pedidos y los trabajadores para la producción de todo el material.

-Necesitaríamos recursos financieros para poder empezar con el proyecto como la compra de material y personal especializado en el proyecto.

-De recursos físicos necesitamos comprar en una planta industrial para la producción y juntar todo para venderlo, tendríamos que contratar una empresa de transportes para enviar los pedidos, comprar maquinaria y material como el aluminio y comprar los suministros de oficina para los diseñadores.

ACTIVIDADES CLAVE

Crear y usar una papelera inteligente con inteligencia artificial que separa la basura automáticamente. Nuestra actividad principal es ayudar a reciclar mejor, haciendo el proceso más fácil para las personas y cuidando el planeta.

ESTRUCTURA DE COSTES

- ¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?

1. Hardware y Sensores

2. Desarrollo e Integración de IA

3. Costes Operativos y Mantenimiento

4. Producción

5. Montaje

6. Personal

7. Marketing

8. Espacio donde vender

9. Herramientas