



Proyecto STARTinnova

PROPOSICIÓN DE VALOR

El objetivo del proyecto es la creación de una plataforma capaz de ayudar a evaluar si un terreno es seguro mediante datos reales y análisis automatizados. Además de permitir ver la futura vivienda en Realidad Aumentada. Todo se reúne en una herramienta sencilla que evita errores costosos y hace el proceso claro para cualquier persona.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO



Particulares que quieren construir su vivienda.



Profesionales del sector (arquitectos e ingenieros).



Promotores y empresas constructoras.



SOCIEDADES CLAVE

Las sociedades clave incluyen a los proveedores de datos geográficos, esenciales para analizar terrenos; a las empresas tecnológicas que desarrollan la plataforma y la tecnología de Realidad Aumentada; y a los profesionales del sector, como arquitectos y técnicos, que validan la información y recomiendan su uso. También colaboran constructoras y promotores para probar la herramienta, y a largo plazo, administraciones públicas que pueden aportar datos oficiales y apoyo en planificación territorial.

FUENTES DE INGRESOS



La principal fuente de ingresos son los pagos únicos por informes digitales sobre la viabilidad del terreno y la visualización en realidad aumentada.

También genera ingresos recurrentes mediante suscripciones mensuales o trimestrales para el seguimiento del proyecto. Además, obtiene comisiones por recomendar profesionales y vende licencias a arquitectos y técnicos.

Por último, incorpora publicidad y colaboraciones, logrando un modelo de ingresos equilibrado y sostenible.



CANALES

Para informar y atender a los clientes usaremos canales digitales: redes sociales. para que vean cómo trabajamos y nuestras viviendas; página web, para los servicios, el contacto y las viviendas disponibles; correo electrónico y teléfono para que puedan hacer consultas rápidas y concertar citas; y oficina física para la atención presencial y que haya más confianza en la relación entre el empleado y el cliente. La combinación de todos estos canales nos permite adaptarnos a cada cliente, aumentar la visibilidad y facilitar la compraventa.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

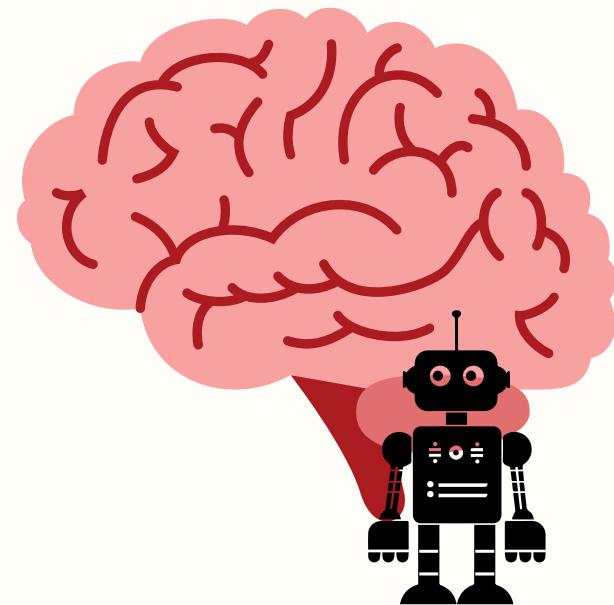
La relación con los clientes se basa en una plataforma digital sencilla combinada con atención personal cuando hace falta. Atraemos clientes con presencia online y acciones locales, y los mantenemos informados con seguimiento transparente. Además, ofrecemos suscripciones y servicios extra para crear una relación continua y útil.



RECURSOS CLAVE

Recursos físicos

- Infraestructura tecnológica.
- Equipos informáticos y servidores.
- Herramientas digitales.
- Sistemas constructivos estandarizados.
- Materiales para viviendas rápidas y seguras.



Recursos intelectuales

- Desarrollo de software.
- Inteligencia Artificial.
- Realidad Aumentada.
- Metodología y experiencia.
- Red de profesionales.

Recursos humanos

- Equipo multidisciplinar.
- Perfiles técnicos y creativos.
- Gestión de proyectos.
- Adaptación y compromiso social.



Recursos financieros

- Fondos para desarrollo tecnológico.
- Implementación de IA y RA.
- Costes del equipo humano.
- Mantenimiento y expansión.



Recursos intangibles

- Motivación e impacto social.
- Visión y propósito.
- Adaptabilidad.
- Confianza y credibilidad.

ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollo y mantenimiento: programación, estabilidad.
- IA: análisis, priorización.
- RA: visualización, decisión.
- Coordinación: profesionales, normativa.
- Gestión de usuarios: atención, rapidez.
- Mejora continua: feedback, optimización.



ESTRUCTURAS DE COSTES

La empresa asume costes fijos como el alquiler del local, el mantenimiento de la plataforma digital, el software y los gastos administrativos. Los costes variables dependen de cada vivienda e incluyen la construcción, los materiales, las licencias y los servicios tecnológicos.

Además, se requiere una inversión inicial para desarrollar la plataforma y poner en marcha el proyecto. El uso de tecnología avanzada aporta valor, reduce riesgos y mejora la eficiencia, permitiendo un buen control de costes.

