



# 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

---

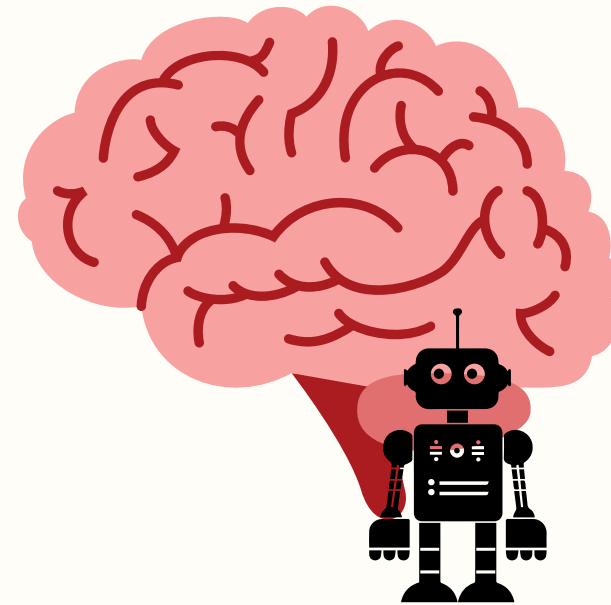
La relación con los clientes se basa en una plataforma digital sencilla combinada con atención personal cuando hace falta. Atraemos clientes con presencia online y acciones locales, y los mantenemos informados con seguimiento transparente. Además, ofrecemos suscripciones y servicios extra para crear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

