

1. Contrato inicial con una fábrica

En una fase inicial del proyecto, lo más viable sería establecer un contrato con una fábrica ya existente que se encargue de la producción de la nevera. Esto permitiría reducir considerablemente los costes iniciales, evitando la gran inversión que supondría crear una planta de fabricación propia. La fábrica se encargaría de la producción siguiendo nuestras especificaciones técnicas, de diseño y de calidad, mientras que la empresa mantendría el control sobre el producto final. Además, este tipo de acuerdo facilita escalar la producción de forma progresiva según la demanda del mercado, ajustando volúmenes y costes sin asumir riesgos excesivos.

2. Vinculación con una empresa de ingeniería informática

Dado que la nevera incorpora tecnologías avanzadas e inteligencia artificial, sería fundamental colaborar con una empresa especializada en ingeniería informática y desarrollo de IA. Esta empresa se encargaría de diseñar y programar los sistemas inteligentes que permitirán gestionar funciones como el inventario de alimentos, las recomendaciones al usuario, las fechas de caducidad detectadas por el escáner o la conexión con otros dispositivos inteligentes del hogar. Una colaboración de este tipo garantiza un software, seguro y actualizado, además de permitir mejoras continuas mediante actualizaciones y nuevas funcionalidades a lo largo del tiempo.

3. Vinculación con una empresa de envíos y logística

Por último, sería imprescindible establecer una alianza con una empresa de envíos y logística que se encargue de la distribución del producto a los clientes que realicen pedidos en línea. Esta empresa debería contar con experiencia en el transporte de electrodomésticos, ya que se trata de productos voluminosos y delicados. Una buena gestión logística permitiría garantizar entregas rápidas, seguras y eficientes, así como ofrecer servicios adicionales como seguimiento del pedido, instalación en el domicilio o gestión de devoluciones. Esto mejoraría la experiencia del cliente y reforzaría la imagen profesional de la marca.

Banco que haga prestamo

Para iniciar el proyecto será necesario formalizar un contrato de financiación con una entidad bancaria y/o un inversor que conceda un préstamo inicial. Este préstamo permitirá cubrir el elevado coste de activación del proyecto, especialmente los gastos de fabricación, prototipado, certificaciones y lanzamiento al mercado. La financiación externa resulta clave para garantizar la viabilidad del proyecto en sus primeras fases, cuando aún no se generan ingresos. El préstamo se devolverá de forma progresiva con los beneficios obtenidos de la comercialización del producto.