

RECURSOS CLAVE

Para empezar, los elementos tecnológicos son el alma del plan. La creación del microprocesador inteligente, los sensores de flujo y los sistemas de medición al instante precisan un conjunto experto en ingeniería electrónica, 'software' y diseño industrial. Aparte, es crucial contar con una plataforma digital o 'app' que tome los datos del gasto, los comprenda y los presente al usuario de modo visual, fácil y atractivo. Este elemento tecnológico también es vital para dar actualizaciones, mejoras y apoyo técnico a largo plazo.

Otro elemento clave es el diseño y la estructura física. El artículo debe tener un grifo de calidad, hecho con materiales que aguanten, fuertes y ecológicos, que pongan el chip de forma bonita y útil. Hace falta, por tanto, un taller o fábrica unida, así como máquinas para la producción, montaje y control de calidad. Adicionalmente, se deben tener acuerdos con empresas de instalación y fontaneros expertos para certificar que el artículo llegue al cliente bien instalado y listo para usar.

En lo que se refiere a la logística, un elemento primordial es la unión con empresas de transporte y reparto, lo que posibilita asegurar envíos veloces, seguros y eficientes tanto a clientes individuales como a hoteles o constructoras. Igualmente, el almacenaje y gestión de 'stock' son elementos imprescindibles para mantener el producto a la venta.

También son clave los elementos humanos, osea, el equipo que empuja el plan. Se necesita un grupo variado formado por ingenieros, diseñadores, técnicos instaladores, jefes de 'marketing', atención al usuario y administración. Cada zona ayuda a que el modelo de negocio ande bien: desde el progreso del producto hasta la gestión de ventas y el trato con los usuarios.

Finalmente, los elementos económicos facilitan pagar los costes de inicio de producción, 'marketing', desarrollo tecnológico y reparto. Inversiones pensadas o trabajos con socios comerciales y empresas del sector hotelero o de la construcción confirmarán que el proyecto se mantenga económicamente. Además, tener un sistema de premios o promociones, como dar un chip gratis cada cinco compras, afianza la fidelización y anima a comprar de nuevo.