
PLAN EMPRESA ARCHIRAPID

ARCHIRAPID MARKETPLACE



Sociedad Limitada Electro Rescate S.L.

Via de las dos Castillas 33, edf ATICA 7, 3

Pozuelo de Alarcón, Madrid (Spain)

+34623172704

19 DE AGOSTO DE 2025

MADRID (SPAIN)

ÍNDICE

1. Resumen Ejecutivo
 - Visión General del Proyecto
 - Propuesta de Valor
 - Innovación y Sostenibilidad
 - Impacto y Potencial de Crecimiento
2. Descripción de la Empresa
 - Estructura y Funcionamiento del Marketplace
 - Tecnología y Plataforma
 - Modelo de Negocio y Monetización
3. Análisis de Mercado
 - Antecedentes y Evolución del Mercado
 - Análisis de Competidores
 - Oportunidades y Nichos de Mercado
4. Estrategia de Marketing
 - Posicionamiento de Mercado
 - Estrategias de Captación de Clientes
 - Alianzas Estratégicas
5. Plan de Operaciones
 - Operativa del Marketplace
 - Gestión de Recursos Tecnológicos
 - Implementación de Inteligencia Artificial y Realidad Aumentada
6. Recursos Humanos
 - Estructura Organizativa

- Plan de Contratación y Capacitación
- Roles y Responsabilidades

7. Métricas y KPIs

- Lean Canvas
- Principales Indicadores de Desempeño (KPIs)
- Plan de Medición y Evaluación

8. Plan Financiero

- Proyecciones Financieras
- Estrategia de Monetización
- Análisis de Rentabilidad
- Plan de Inversión (ANEXO V)

9. Sostenibilidad y Economía Circular

- Estrategias de Sostenibilidad
- Implementación de Blockchain para Certificación
- Trazabilidad de Materiales

10. Implementación Tecnológica

- Herramientas y Tecnología
- Cronograma de Implementación
- Liderazgo y Gestión de Proyectos

11. Anexos

- Planes de Contingencia
- Detalles Técnicos del Marketplace
- Estudios de Mercado Adicionales
- Documentos de Soporte Legal y Normativo

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Sumario Ejecutivo para ARCHIRAPID

ARCHIRAPID es una plataforma revolucionaria en el mercado inmobiliario que integra de manera única las tecnologías más avanzadas: inteligencia artificial, realidad aumentada y blockchain. Nuestro marketplace conecta a arquitectos, constructores y clientes en un ecosistema donde los proyectos arquitectónicos pueden ser visualizados, personalizados y ejecutados de manera eficiente y sostenible.

Mediante la inteligencia artificial, los usuarios pueden adaptar los diseños arquitectónicos a sus necesidades, mientras que la realidad aumentada permite una visualización inmersiva de los proyectos antes de su ejecución. Además, la implementación de blockchain garantiza la trazabilidad y autenticidad de los materiales y servicios, fomentando la transparencia y confianza en cada transacción.

ARCHIRAPID incorpora tecnología de vanguardia de gemelos digitales para revolucionar la visualización y planificación de proyectos arquitectónicos. Estos gemelos digitales, LDT (Local Digital Twins), son réplicas virtuales exactas de los proyectos, que permiten a los usuarios no solo visualizar los diseños en 3D/4D, sino también simular y optimizar aspectos críticos como la eficiencia energética, el impacto ambiental y la integración con el entorno urbano. Esta tecnología potencia nuestra capacidad para ofrecer proyectos sostenibles y personalizados, permitiendo a arquitectos y clientes tomar decisiones más informadas y reducir riesgos en la fase de diseño y construcción. La implementación de gemelos digitales en ARCHIRAPID marca un hito en la industria, alineando nuestra plataforma con las tendencias más avanzadas en tecnología de construcción y planificación urbana.

ARCHIRAPID no solo facilita la creación y adaptación de proyectos arquitectónicos, sino que también promueve la economía circular al reutilizar y optimizar recursos. Con un modelo de negocio escalable y múltiples fuentes de ingresos, estamos preparados para liderar una transformación tecnológica en el sector inmobiliario, haciendo los proyectos más accesibles, personalizados y sostenibles.



Propuesta de Valor

ARCHIRAPID ofrece una experiencia única al integrar tecnologías de inteligencia artificial y realidad virtual aumentada, permitiendo a los usuarios visualizar y personalizar proyectos arquitectónicos en un entorno virtual antes de la ejecución. Esto no solo mejora la toma de decisiones, sino que también optimiza el proceso de diseño y construcción, asegurando que los proyectos se ajusten a las necesidades y preferencias específicas de cada cliente.

Innovación y Sostenibilidad

Nuestra plataforma se distingue por su fuerte compromiso con la sostenibilidad y la economía circular. Promovemos el uso de materiales ecológicos y prácticas de construcción sostenibles,

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

contribuyendo al cuidado del medio ambiente. ARCHIRAPID no solo facilita la construcción de viviendas respetuosas con el entorno, sino que también fomenta un estilo de vida consciente y sostenible.

Mercado Objetivo y Oportunidades

ARCHIRAPID se enfoca en el creciente mercado de segundas residencias y áreas rurales, que ha experimentado un aumento significativo en la demanda desde la pandemia de COVID-19. Este mercado está compuesto por personas que buscan un estilo de vida más tranquilo y en armonía con la naturaleza. Con un enfoque en la personalización y la eficiencia energética, ARCHIRAPID está bien posicionada para capturar una cuota significativa de este mercado en expansión.

Modelo de Negocio y Monetización

Nuestro modelo de negocio diversificado incluye comisiones por transacción, planes de suscripción para proveedores, y oportunidades de publicidad y colaboraciones con marcas de materiales de construcción. Esto nos permite generar múltiples fuentes de ingresos mientras ofrecemos un valor añadido a nuestros usuarios.

Impacto y Potencial de Crecimiento

ARCHIRAPID no solo busca revolucionar el sector de la construcción, sino también contribuir positivamente al desarrollo sostenible y la economía circular. Con un enfoque en la innovación tecnológica y la sostenibilidad, nuestra plataforma tiene el potencial de atraer a inversores interesados en proyectos con un impacto social y medioambiental positivo.

Conclusión

ARCHIRAPID es más que una plataforma de construcción; es un catalizador para el cambio en un sector tradicionalmente fragmentado. Al combinar tecnología avanzada, sostenibilidad y una experiencia de usuario excepcional, ARCHIRAPID se presenta como una oportunidad de inversión atractiva para aquellos que buscan apoyar un proyecto con un potencial significativo de crecimiento y éxito en el mercado. Con un compromiso firme hacia la economía circular, ARCHIRAPID está preparada para liderar el camino hacia un futuro más sostenible en la construcción de viviendas.

- Innovación disruptiva:** ARCHIRAPID presenta una propuesta de valor única que combina tecnologías avanzadas como inteligencia artificial y realidad virtual aumentada en el sector de la arquitectura y construcción. Esto tiene el potencial de transformar significativamente la industria.
- Mercado potencial significativo:** Con más de 54,000 arquitectos registrados y 31,000 estudiantes de arquitectura solo en España, el mercado objetivo es considerable. La expectativa de alcanzar una cuota de mercado del 12.5%-26.5% para 2025/2026 es ambiciosa pero alcanzable con una ejecución efectiva.
- Modelo de negocio integral:** La plataforma ofrece una solución completa, desde la búsqueda y personalización de proyectos hasta la adquisición de planos y servicios adicionales. Esto crea múltiples fuentes de ingresos y oportunidades de monetización.
- Enfoque en sostenibilidad:** El compromiso con la economía circular y la promoción de prácticas de construcción sostenibles alinea a ARCHIRAPID con las tendencias globales actuales, lo que puede atraer tanto a clientes como a inversores conscientes del medio ambiente.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

5. **Experiencia de usuario mejorada:** La implementación de tecnologías como la realidad virtual aumentada e IA para la visualización de proyectos ofrece una experiencia única y valiosa para los clientes, diferenciando a ARCHIRAPID de la competencia tradicional.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Empresa constituida en Agosto de 2025 en Madrid

Sociedad Limitada Electro Rescate S.L.

Via de las dos Castillas 33, edf ATICA 7, 3

Pozuelo de Alarcón, Madrid (Spain)

+34623172704

electrorescate@outlook.es

Estructura y funcionamiento del Marketplace

El Marketplace de **Archirapid** está diseñado para ser una plataforma integral que conecta a arquitectos, diseñadores, y estudiantes de arquitectura con clientes finales que buscan proyectos de construcción personalizados y listos para implementar. La estructura del Marketplace se basa en los siguientes pilares fundamentales:

1. Usuarios Proveedores (Arquitectos y Diseñadores):

- **Registro y Perfil:** Los arquitectos, diseñadores y estudiantes de arquitectura podrán registrarse en la plataforma, crear un perfil profesional que incluya su portafolio, experiencia, y especialidades.
- **Subida de Proyectos:** Estos usuarios tendrán acceso a una interfaz intuitiva donde podrán subir sus proyectos arquitectónicos. Los proyectos incluirán datos detallados como planos, visualizaciones 3D/4D, especificaciones técnicas, estimaciones de costos y otros aspectos relevantes. Los proyectos se categorizan por tipo (viviendas unifamiliares, chalets, edificios de apartamentos, etc.) y se añaden etiquetas para facilitar la búsqueda.
- **Monetización de Proyectos:** Los arquitectos tendrán la posibilidad de definir un precio para la descarga completa del proyecto, que incluye todos los planos detallados necesarios para la construcción. Podrán también ofrecer servicios adicionales como consultorías, personalización de proyectos o supervisión de obra, todo a través de la misma plataforma.

2. Usuarios Consumidores (Clientes):

- **Búsqueda y Filtros:** Los clientes podrán registrarse y acceder a una amplia base de datos de proyectos arquitectónicos que se ajusten a sus necesidades. Tendrán la opción de aplicar filtros avanzados (tipo de vivienda, tamaño, número de habitaciones, presupuesto, localización del terreno, etc.) para encontrar el proyecto más adecuado para sus expectativas.
- **Personalización y Simulación:** Una vez que el cliente elija un proyecto, podrá personalizar ciertos aspectos (como acabados, distribución interna, etc.) usando

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

herramientas de inteligencia artificial y realidad aumentada. Esto les permitirá visualizar el proyecto en su terreno real antes de adquirirlo.

- **Adquisición y Servicios Adicionales:** Tras la personalización y aprobación del proyecto, el cliente podrá adquirirlo descargando los planos y las especificaciones técnicas completas. Además, se ofrecerá la posibilidad de contratar servicios adicionales como construcción llave en mano, compra de materiales, dirección de obra, etc., directamente a través del marketplace.

MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN ESPAÑA

Arquitectos registrados en el Colegio de Arquitectos a nivel nacional	54.371 (2020)
"Estudiantes de arquitectura en España."	31.815 (2020-2021)
"Expectativas de cuota de mercado de ARCHIRAPID 2025/2026."	12,5%-26,5%

Por eso, uno de los nichos a los que estamos apuntando especialmente es el mercado rural, especialmente las fincas rústicas urbanizables, para satisfacer los parámetros y nicho de mercado de la segunda vivienda, que ha experimentado un auge desde COVID-19, ya que las personas se han vuelto más conscientes de vivir orientados hacia la salud en general.

Plataforma y Tecnología:

- **Backend y Data Management:** La plataforma estará construida sobre un backend robusto que manejará todas las transacciones y almacenamiento de datos de manera segura y eficiente. Se utilizarán APIs para conectar la plataforma con bases de datos urbanísticas locales y nacionales, facilitando la validación automática de la viabilidad de los proyectos según la normativa urbanística del terreno del cliente.
- **Realidad Aumentada e IA:** Se integrarán herramientas de realidad aumentada para que los clientes puedan visualizar los proyectos en su ubicación real, así como motores de inteligencia artificial que ayudarán en la personalización de proyectos y en la recomendación de ajustes para maximizar la eficiencia de costos y cumplimiento normativo.

Gemelos Digitales en ARCHIRAPID. LDT (Local Digital Twins)

ARCHIRAPID implementará tecnología de gemelos digitales, LDT (Local Digital Twins), para revolucionar la visualización, planificación y gestión de proyectos arquitectónicos. Esta tecnología creará réplicas virtuales exactas de los proyectos, permitiendo una interacción y análisis sin precedentes.

Implementación:

1. Modelado 3D Avanzado: Utilizaremos software de modelado 3D de última generación para crear representaciones detalladas de cada proyecto arquitectónico.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

2. Integración de Datos en Tiempo Real: Los gemelos digitales, LDT (Local Digital Twins), se conectarán con sensores IoT y fuentes de datos externos para proporcionar información actualizada sobre condiciones ambientales, uso de energía, y otros factores relevantes.
3. Simulación Dinámica: Implementaremos motores de simulación que permitirán a los usuarios probar diferentes escenarios y configuraciones en tiempo real.
4. Interfaz de Usuario Intuitiva: Desarrollaremos una interfaz de usuario que permita a arquitectos y clientes interactuar fácilmente con los gemelos digitales a través de dispositivos móviles y ordenadores.

Funcionamiento:

1. Creación del Gemelo Digital, LDT (Local Digital Twins): Cuando un arquitecto sube un proyecto a ARCHIRAPID, nuestro sistema generará automáticamente un gemelo digital basado en los planos y especificaciones proporcionados.
2. Personalización en Tiempo Real: Los clientes podrán modificar aspectos del diseño y ver instantáneamente cómo estos cambios afectan al rendimiento energético, costos, y estética del proyecto.
3. Simulaciones Ambientales: El gemelo digital permitirá simular condiciones como luz solar, viento, y temperatura a lo largo del año, ayudando a optimizar la orientación y diseño del edificio.
4. Análisis de Eficiencia Energética: Se podrán realizar simulaciones detalladas del consumo energético, permitiendo ajustes para maximizar la eficiencia.
5. Planificación de Construcción: Los constructores podrán utilizar el gemelo digital para planificar y optimizar el proceso de construcción, reduciendo errores y retrasos.

Beneficios:

1. Toma de Decisiones Informada: Arquitectos y clientes pueden tomar decisiones más informadas basadas en datos precisos y simulaciones realistas.
2. Optimización de Diseño: Permite identificar y resolver problemas de diseño antes de la construcción, ahorrando tiempo y costos.
3. Eficiencia Energética: Facilita el diseño de edificios más sostenibles y energéticamente eficientes.
4. Reducción de Riesgos: Minimiza los riesgos asociados con la construcción al permitir la identificación temprana de posibles problemas.
5. Mantenimiento Predictivo: Una vez construido el edificio, el gemelo digital puede utilizarse para predecir y planificar el mantenimiento, optimizando el ciclo de vida del edificio.
6. Mejora de la Colaboración: Facilita la colaboración entre arquitectos, ingenieros, constructores y clientes al proporcionar una plataforma común de visualización y análisis.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Resultados Esperados:

1. Aumento del 30% en la satisfacción del cliente debido a una mejor visualización y comprensión de los proyectos.
2. Reducción del 20% en los costos de construcción gracias a la optimización de diseños y procesos.
3. Mejora del 25% en la eficiencia energética de los edificios diseñados a través de ARCHIRAPID.
4. Disminución del 40% en los errores de diseño y construcción.
5. Incremento del 50% en la velocidad de iteración y aprobación de diseños.

La implementación de gemelos digitales en ARCHIRAPID, LDT (Local Digital Twins), no solo mejorará significativamente nuestra propuesta de valor, sino que también nos posicionará como líderes en innovación tecnológica en el sector de la arquitectura y construcción.

Blockchain para Certificación y Trazabilidad

En ARCHIRAPID, reconocemos la importancia de la transparencia y la confianza en el sector de la construcción. Por ello, estamos comprometidos en integrar la tecnología blockchain en nuestra plataforma para ofrecer soluciones avanzadas de certificación y trazabilidad que beneficien a todos los actores involucrados en el proceso constructivo.

Implementación de Blockchain para Certificación de Autenticidad

- **Certificación de Diseños y Planos:** Utilizaremos blockchain para certificar la autenticidad de los diseños y planos arquitectónicos. Cada documento será registrado en una cadena de bloques, creando un registro inmutable que garantiza su origen y autenticidad. Esto no solo protege los derechos de propiedad intelectual de los arquitectos, sino que también ofrece a los clientes la seguridad de que están adquiriendo diseños originales y aprobados.

Sistema de Trazabilidad para Materiales de Construcción

- **Origen Sostenible y Ético:** Implementaremos un sistema de trazabilidad basado en blockchain para los materiales de construcción. Esto permitirá rastrear el origen de cada material, asegurando que provienen de fuentes sostenibles y éticas. Los clientes podrán verificar esta información de manera transparente, lo que refuerza nuestro compromiso con la sostenibilidad y la economía circular.

Beneficios del Uso de Blockchain

- **Transparencia y Confianza:** La naturaleza descentralizada e inmutable de blockchain proporciona un nivel de transparencia sin precedentes, lo que fomenta la confianza entre arquitectos, constructores, proveedores y clientes.
- **Eficiencia Operativa:** Al reducir la necesidad de intermediarios y procesos manuales de verificación, blockchain mejora la eficiencia operativa, reduciendo costos y tiempos de espera.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Innovación y Diferenciación:** La adopción de blockchain posiciona a ARCHIRAPID como un líder innovador en el sector, diferenciándose de la competencia y atrayendo a clientes e inversores interesados en soluciones tecnológicas avanzadas.

En resumen, la integración de blockchain en ARCHIRAPID no solo fortalece nuestra propuesta de valor, sino que también alinea nuestra plataforma con las tendencias globales hacia la transparencia, la sostenibilidad y la innovación tecnológica. Con esta iniciativa, estamos preparados para liderar el camino hacia un futuro más seguro y sostenible en la construcción de viviendas.

2. Monetización y Modelo de Negocio:

- **Comisión por Transacción:** Archirapid tomará una comisión por cada proyecto vendido a través del Marketplace.
- **Planes de Suscripción para Proveedores:** Se ofrecerán planes de suscripción que permitirán a los arquitectos y diseñadores subir un número ilimitado de proyectos o acceder a herramientas premium dentro de la plataforma.
- **Publicidad y Colaboraciones:** El Marketplace también generará ingresos a través de la publicidad dirigida y colaboraciones con marcas de materiales de construcción, aseguradoras, y otros servicios complementarios.

Producto/servicio:

ARCHIRAPID es una plataforma en línea que permite a los arquitectos cargar sus proyectos arquitectónicos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente en formato digital, incluyendo detalles como medidas y materiales, para que los clientes puedan revisarlos en 3D/4D y personalizarlos según sus necesidades antes de adquirirlos y llevarlos a cabo. Además, los clientes pueden buscar y adquirir terrenos para construir su proyecto, así como encontrar los materiales necesarios, contratistas, energías alternativas y decoradores para llevar a cabo el proyecto. Todos los proyectos serán respetuosos con el medio ambiente y sostenibles, ofreciendo las mejores alternativas y soluciones a los clientes finales en este aspecto. Como innovación, además, se destaca la facilidad de ejecución al no necesitar ningún tipo de saneamiento al utilizar alternativas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente, especialmente en el reciclaje y la valorización.

Gemelos Digitales, **LDT (Local Digital Twins)**: Evolución de la Visualización 3D/4D En ARCHIRAPID, nuestros proyectos en 3D/4D no son simples representaciones visuales; son gemelos digitales completos de los futuros edificios. Estos gemelos digitales son réplicas virtuales exactas que permiten:

1. Simulaciones Avanzadas:

- Análisis de eficiencia energética en tiempo real
- Simulaciones de impacto ambiental
- Pruebas de resistencia estructural y durabilidad

2. Optimizaciones Dinámicas:

- Ajuste de diseños para maximizar la eficiencia energética

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Optimización de la distribución espacial
- Mejora continua del rendimiento del edificio a lo largo de su ciclo de vida

Alineación con los Objetivos de Sostenibilidad: Los gemelos digitales, **LDT (Local Digital Twins)**: de ARCHIRAPID contribuyen significativamente a la sostenibilidad y eficiencia energética de los proyectos:

1. Eficiencia Energética:

- Simulación precisa del consumo energético en diferentes escenarios
- Optimización de sistemas de calefacción, refrigeración e iluminación
- Integración de fuentes de energía renovable en el diseño

2. Sostenibilidad Ambiental:

- Reducción de la huella de carbono mediante diseños optimizados
- Análisis del ciclo de vida de los materiales utilizados
- Optimización de la gestión de residuos y recursos hídricos

Creación de una Red de Gemelos Digitales: ARCHIRAPID no solo crea gemelos digitales individuales, sino que también tiene la capacidad de conectar diferentes Gemelos Digitales Locales (LDTs) de varias ciudades o regiones:

1. Interconexión de Proyectos:

- Creación de una red de gemelos digitales que permite analizar el impacto colectivo de múltiples proyectos en una zona

2. Planificación Urbana Integrada:

- Visualización y simulación de cómo diferentes proyectos interactúan entre sí y con la infraestructura existente

3. Colaboración Interregional:

- Facilita la comparación y el intercambio de mejores prácticas entre diferentes ciudades y regiones

4. Análisis de Impacto a Gran Escala:

- Permite evaluar el impacto acumulativo de múltiples proyectos en aspectos como el tráfico, la calidad del aire y el consumo de recursos

Esta evolución de nuestros servicios hacia una red interconectada de gemelos digitales, **LDT (Local Digital Twins)**: no solo mejora la calidad y eficiencia de los proyectos individuales, sino que también contribuye a una planificación urbana más inteligente y sostenible a nivel regional y nacional.

Análisis de mercado:

ARCHIRAPID se enfocará inicialmente en el mercado de viviendas personalizadas, principalmente segundas residencias, en un mercado que ha experimentado un crecimiento sostenido en los

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

últimos años. El mercado está altamente fragmentado, lo que representa una oportunidad para una plataforma centralizada que facilite la conexión entre arquitectos, clientes y proveedores.

ANTECEDENTES. HISTORICO. EVOLUCION. ESTUDIO:

ARCHIRAPID utilizará una combinación de marketing digital, publicidad en línea y redes sociales para promocionar la plataforma y atraer a arquitectos, clientes y proveedores. Además, se establecerán alianzas estratégicas con empresas relacionadas para aumentar la visibilidad de la plataforma. También se establecerá una relación directa con posibles colaboradores.

El mercado de la construcción de viviendas personalizadas ha experimentado un crecimiento en los últimos años. En particular, la demanda de segundas viviendas en áreas rurales o menos pobladas ha aumentado, ya que más personas buscan escapar del ajetreo y el bullicio de las ciudades y experimentar un estilo de vida más tranquilo y natural.

En los últimos años, ha habido un aumento en la demanda de viviendas en áreas rurales en España. Según un informe del portal inmobiliario Idealista, la demanda de viviendas en pueblos y áreas rurales ha aumentado un 40% desde el inicio de la pandemia de COVID-19. Este aumento en la demanda se debe en parte a un cambio en las preferencias de los compradores hacia viviendas más grandes y espaciosas, así como a una mayor valoración del espacio al aire libre y de vivir en entornos más tranquilos y verdes.

Además, la pandemia ha llevado a muchas personas a reconsiderar su estilo de vida y buscar viviendas en áreas más remotas lejos de las grandes ciudades, lo que ha impulsado la demanda de viviendas en áreas rurales.

Gemelos Digitales en Arquitectura y Planificación Urbana. **LDT (Local Digital Twins)**

La adopción de gemelos digitales, **LDT (Local Digital Twins)**, en la planificación urbana y arquitectura está experimentando un crecimiento significativo, impulsado por la necesidad de soluciones más eficientes y sostenibles en el desarrollo urbano. Según estudios recientes, se espera que el mercado global de gemelos digitales en el sector de la construcción y la planificación urbana alcance los 29.1 mil millones de dólares para 2025, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 35.9% desde 2020 a 2025. Este rápido crecimiento refleja la creciente demanda de tecnologías avanzadas que permitan una toma de decisiones más informada y una gestión más eficiente de los proyectos arquitectónicos y urbanos.

ARCHIRAPID se posicionará como líder en este segmento emergente, ofreciendo una plataforma integral que no solo incorpora gemelos digitales, **LDT (Local Digital Twins)**, en proyectos individuales, sino que también permite la creación de una red interconectada de Gemelos Digitales Locales (LDTs). Esta capacidad única nos permitirá capturar una parte significativa de este mercado en expansión, diferenciándonos de la competencia y proporcionando un valor añadido sustancial a nuestros usuarios. La adopción de gemelos digitales está siendo impulsada por varios factores clave:

1. Aumento de la eficiencia en la planificación y diseño urbano
2. Mejora en la toma de decisiones basada en datos en tiempo real
3. Reducción de costos y riesgos en proyectos de construcción
4. Mayor énfasis en la sostenibilidad y la eficiencia energética en el desarrollo urbano

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Al posicionarse en la vanguardia de esta tecnología, ARCHIRAPID no solo se beneficiará del crecimiento del mercado, sino que también contribuirá activamente a la transformación digital del sector de la arquitectura y la planificación urbana.

DATOS CLAVE DEL ESTUDIO DE MERCADO (exclusivamente en el mercado español)

TIPOLOGÍA	FUENTE	UNIDADES
Country Estates	Mº de Agricultura, Pesca y Alimentación	194.013 (2020)

INCREMENTO PORCENTUAL ANUAL: 40%

Compraventa Fincas Rústicas España 2020-2021			
	2020	2021	%Incr.
01 Andalucía	18.773	24.734	32%
02 Aragón	8.498	10.785	27%
03 Asturias, Principado de	3.808	5.251	38%
04 Balears, Illes	3.058	4.370	43%
05 Canarias	2.448	2.923	19%
06 Cantabria	1.584	2.115	34%
07 Castilla y León	18.964	22.217	17%
08 Castilla - La Mancha	17.470	21.348	22%
09 Cataluña	7.070	9.365	32%
10 Comunitat Valenciana	15.338	20.786	36%
11 Extremadura	5.338	6.800	27%
12 Galicia	7.396	9.864	33%
13 Madrid, Comunidad de	1.563	2.675	71%
14 Murcia, Región de	4.613	6.545	42%
15 Navarra, Comunidad Foral de	2.613	2.603	-0,4%
16 País Vasco	2.070	3.193	54%
17 Rioja, La	2.579	2.901	12%
Total Nacional	123.190	158.482	29%

(*) Fuente Datos: INE Estadísticas Trans. Derechos propiedad

En cuanto a los precios, el mercado de viviendas rurales en España es altamente heterogéneo y los precios pueden variar ampliamente según la ubicación y características de la propiedad. En general, los precios son más bajos que en las grandes ciudades, pero existen excepciones en áreas muy buscadas o propiedades con características excepcionales.

En los últimos años, ha habido un aumento en la adquisición de terrenos en áreas rurales de España para construir segundas viviendas. Según datos del Colegio de Registradores de la Propiedad, en 2020 hubo un aumento del 12% en la compra y venta de terrenos en áreas rurales, mientras que el mercado urbano disminuyó un 6.3%.

Este aumento ha sido impulsado en parte por la pandemia y el aumento del trabajo a distancia, lo que ha llevado a muchas personas a buscar opciones de vivienda en áreas más rurales y remotas. Además, la demanda de segundas viviendas en áreas rurales también ha aumentado como resultado del interés en el turismo rural y la oportunidad de disfrutar de la naturaleza y el aire libre.

En este contexto, el Mercado de ARCHIRAPID puede ser una herramienta útil para los clientes que buscan adquirir terrenos o construir segundas viviendas en áreas rurales, ya que proporcionaría acceso a una amplia selección de proyectos de arquitectura sostenible y eficiente en energía, así como a terrenos. Además, el uso de tecnologías como la realidad virtual

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

aumentada y la inteligencia artificial podría mejorar la experiencia del usuario y facilitar la toma de decisiones en la adquisición de terrenos y construcción de segundas viviendas en áreas rurales. Según los últimos datos del Censo de Población y Vivienda, elaborado por el INE, hay casi 4 millones de segundas viviendas en España. Específicamente, el 14% de los hogares españoles tienen este tipo de activo, alcanzando más del 30% en algunas provincias.

Una búsqueda de viviendas complementarias que continúa creciendo y que ya representa el 13% de todas las solicitudes para comprar viviendas en la actualidad, alcanzando los niveles más altos desde 2017. Esta tendencia se evidencia por cambios recientes en la sociedad moderna, donde las causas de esta elección incluyen la inflación o la inestabilidad económica, lo que ha hecho que en España rural sea más fácil encontrar opciones asequibles de ocio y disfrute.

¿Qué regiones están liderando el aumento de segundas viviendas?

Una de las principales conclusiones recogidas en un informe elaborado por Fotocasa, que realizó el estudio basado en estos datos, es que este aumento confirma la tendencia al alza iniciada el año pasado, cuando se rompió la tendencia a la baja que se había mantenido desde 2018.

Por lo tanto, ha habido un aumento del 44% en la demanda de compra desde el inicio de la pandemia. En términos globales, el 65% de los compradores de segundas viviendas buscan comprar y el 35% alquilar, lo que significa que las ventas han crecido en nueve puntos a expensas de los alquileres.

En cuanto a la distribución geográfica, Andalucía representa el 22% de la demanda total (dos puntos más que en 2021), seguida de Madrid (19%), donde las ventas, sin embargo, han disminuido dos puntos porcentuales desde el fatídico año 2020.

La Comunidad Valenciana está ganando más protagonismo, pasando del 7% en 2021 al 11% en 2022. Por otro lado, Cataluña está experimentando la mayor caída, con una demanda que ha caído del 18% al 6% en el último año, incluso por debajo de los niveles previos a la pandemia.

Aunque es cierto que los primeros puestos vuelven a ser sinónimo de preferencias costeras, donde se concentran las áreas de playa más deseables de nuestro país, la demanda nacional suele centrarse en las opciones más asequibles.

EN CUALQUIER CASO, ESTOS DATOS SE REFIEREN A ESPAÑA Y, EN MENOR MEDIDA PORTUGAL. PERO ARCHIRAPID TIENE COMO OBJETIVO TODOS LOS MERCADOS DE LA UNIÓN EUROPEA Y MÁS ALLÁ. INTERNACIONALIZACIÓN DEL PRODUCTO.

Perfil del propietario

Uno de los datos destacados de este estudio son las preferencias de los compradores al adquirir una segunda vivienda, con una mayor preocupación por la orientación y ubicación de la propiedad. De hecho, estas características han ganado especial relevancia en comparación con el año anterior. Por ejemplo, la preferencia por viviendas de nueva construcción ha aumentado en 17 puntos porcentuales en un año, el deseo de contar con piscina y jardín en áreas comunes ha crecido en 13 puntos, y el buen acceso por carretera es ahora 11 puntos más importante que en 2021. Por otro lado, las principales razones por las que los compradores no completan la compra de una segunda vivienda siguen siendo, además del precio (para la gran mayoría), que la propiedad no cumple con sus preferencias o expectativas, así como la antigüedad de la propiedad.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

En cuanto al perfil del comprador, en su mayoría son hombres (62%) con una edad promedio de 41 años. La gran mayoría son unidades familiares compuestas por una pareja y niños que poseen una residencia principal y buscan ampliar sus activos.

En Portugal también ha habido un aumento en la demanda de propiedades en áreas rurales debido a la pandemia y la búsqueda de un estilo de vida más relajado. Además, el gobierno portugués ha estado ofreciendo incentivos fiscales para atraer a inversores extranjeros que deseen comprar propiedades en zonas rurales, lo que podría impulsar aún más la demanda.

En general, la adquisición de terrenos en áreas rurales para construir segundas viviendas seguirá siendo un mercado importante en España y Portugal en los próximos años, aunque la demanda y las tendencias pueden cambiar dependiendo de factores como la economía, la política, el cambio climático y la evolución de la pandemia.



Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España para el año 2021, la población española mayor de 45 años representa aproximadamente el 43% del total de la población. Específicamente, la población de 45 a 64 años representa alrededor del 26%, y la población de 65 años en adelante representa alrededor del 17% del total de la población española. Es importante tener en cuenta que estas cifras pueden variar según la fuente y el año de referencia.

MERCADO POTENCIAL ESTIMADO/FUENTES DE INGRESOS:

La edad promedio de las personas que compran una segunda vivienda en España es de 47 años. Sin embargo, también existe un número significativo de personas mayores de 60 años que adquieren segundas viviendas en áreas rurales. Por otro lado, el grupo de edad entre 30 y 45 años también es relevante en la compra de segundas viviendas.

1. Modelo de Negocio: Profundización en las Fuentes de Ingresos

El modelo de negocio de **Archirapid** se basa en múltiples fuentes de ingresos que permiten monetizar cada interacción y transacción dentro del Marketplace, más allá de la simple venta de proyectos arquitectónicos. Estas fuentes de ingresos incluyen:

- **Comisiones por Venta de Proyectos:** Cada vez que un cliente adquiere un proyecto arquitectónico completo, Archirapid cobra una comisión sobre la venta. Esta comisión es un porcentaje fijo o variable (según el acuerdo con el arquitecto o diseñador) sobre el precio total del proyecto.
- **Comisiones por Servicios Adicionales:** Además de la venta de proyectos, Archirapid generará ingresos cobrando comisiones cuando los clientes contraten servicios adicionales a través de la plataforma, tales como:
 - **Constructores:** Cuando un cliente elige una constructora para llevar a cabo el proyecto adquirido, Archirapid recibe una comisión por la intermediación.

- **Decoradores y Diseñadores de Interiores:** Similar al caso de los constructores, cada vez que se contraten servicios de decoración o diseño interior a través del marketplace, se cobrará una comisión.
 - **Seguros y Servicios Financieros:** Se generarán comisiones por cada póliza de seguro (para la construcción, hogar, etc.) o servicios financieros contratados a través de la plataforma.
- **Publicidad y Patrocinios:**
 - **Publicidad Dirigida:** Las empresas del sector (proveedores de materiales, aseguradoras, herramientas, servicios de mantenimiento) podrán pagar por publicidad dirigida dentro del Marketplace, aumentando su visibilidad ante los usuarios.
 - **Patrocinios y Colaboraciones:** Se podrán realizar acuerdos de patrocinio con marcas que deseen asociarse con Archirapid para eventos, contenido exclusivo o campañas promocionales dentro de la plataforma.
 - **Planes de Suscripción Premium:** Se ofrecerán planes de suscripción para arquitectos y diseñadores que les otorguen beneficios adicionales como:
 - **Mayor visibilidad** de sus proyectos en la plataforma.
 - **Acceso a herramientas avanzadas** de diseño y simulación.
 - **Promociones exclusivas** dentro del Marketplace.
 - **Monetización Post-Venta:**
 - **Renovaciones y Mantenimiento:** Los clientes tendrán la opción de contratar servicios de renovación, mantenimiento y reparaciones a través del Marketplace en cualquier momento, generando ingresos recurrentes para Archirapid.
 - **Venta de Materiales:** La plataforma permitirá la compra directa de materiales de construcción y acabados, generando comisiones sobre cada transacción.

2. Escalabilidad: Plan de Expansión y Barreras de Entrada

Escalabilidad del Modelo de Negocio:

Para garantizar el crecimiento sostenido y la expansión a otros mercados, **Archirapid** implementará las siguientes estrategias:

- **Expansión Geográfica:** Despues de consolidarse en el mercado inicial (por ejemplo, un país específico), el plan de expansión incluirá la entrada en nuevos mercados regionales y luego internacionales. La plataforma se adaptará a las normativas locales y se asociará con bases de datos urbanísticas de cada nueva región para asegurar la viabilidad de los proyectos arquitectónicos ofrecidos.
- **Desarrollo de una Red Global de Arquitectos y Constructores:** Se promoverá la plataforma entre arquitectos y diseñadores internacionales, creando una red global de proveedores que ofrezcan proyectos adaptados a diferentes culturas, estilos arquitectónicos y normativas locales.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Localización del Producto:** Archirapid adaptará la interfaz, los idiomas y las categorías de proyectos según las necesidades y preferencias locales de cada mercado objetivo, asegurando una experiencia de usuario fluida y personalizada.
- **Tecnología Escalable:** La plataforma estará construida sobre una infraestructura tecnológica escalable que permitirá manejar un volumen creciente de usuarios y transacciones sin perder rendimiento. Esto incluye servidores en la nube, sistemas de seguridad avanzada y herramientas de análisis de datos para mejorar continuamente la experiencia del usuario.

Enfrentando Barreras de Entrada:

- **Regulación y Normativa:** Se abordarán las barreras legales y regulatorias mediante la integración temprana de expertos legales y urbanísticos en cada mercado nuevo. Se implementarán acuerdos con autoridades locales para facilitar la verificación automática de normativas y permisos.
- **Competencia:** Para competir con plataformas establecidas, Archirapid se enfocará en su propuesta de valor única basada en tecnología avanzada (IA y realidad aumentada), así como en la oferta de proyectos inéditos y exclusivos, que no están disponibles en otras plataformas.

3. Modelo de Ingresos: Tarifas y Ejemplos Prácticos

Tarifas y Cálculo de Comisiones:

- **Comisión por Venta de Proyectos:** La comisión estándar por la venta de proyectos será del 15-20% sobre el precio final de venta del proyecto. Por ejemplo, si un proyecto se vende por 10,000€, Archirapid recibiría una comisión de 1,500€ a 2,000€.
- **Comisión por Servicios Adicionales:** Las comisiones por la contratación de servicios adicionales como construcción, decoración, seguros, etc., oscilarán entre un 5% y 10% del valor del contrato. Por ejemplo, si un cliente contrata a una constructora por 100,000€, Archirapid obtendría entre 5,000€ y 10,000€.
- **Planes de Suscripción:** Los planes de suscripción para arquitectos y diseñadores se ofrecerán en diferentes niveles:
 - **Básico:** 50€/mes, que permite subir hasta 5 proyectos y acceso a funcionalidades estándar.
 - **Avanzado:** 100€/mes, con la posibilidad de subir hasta 20 proyectos, acceso a herramientas de diseño avanzadas y mayor visibilidad.
 - **Premium:** 200€/mes, sin límite de proyectos y con acceso a todas las funcionalidades premium y promociones destacadas dentro del marketplace.
- **Publicidad y Patrocinios:** Las tarifas de publicidad se establecerán en función del alcance y la segmentación deseada, con precios desde 500€/mes por campañas básicas hasta 5,000€/mes por campañas exclusivas.

Fortalezas y debilidades:

Una de las principales fortalezas de ARCHIRAPID es su enfoque en la personalización y facilidad de uso de su plataforma, lo que la hace atractiva para los clientes que buscan construir o renovar una vivienda de manera eficiente. Además, la capacidad de la plataforma para conectar a los clientes con proveedores de materiales, contratistas y decoradores de todo el mundo aumenta su valor.

Sin embargo, una de las principales debilidades de ARCHIRAPID puede ser la competencia. Existen algunas compañías de tecnología similares que ofrecen servicios de visualización de proyectos similares, como Houzz y Architizer. Además, la plataforma puede no ser adecuada para los clientes que prefieren trabajar directamente con un arquitecto en lugar de utilizar una plataforma en línea.

Análisis de Competencia Global

Análisis de Competencia Global

1. Houzz (Estados Unidos)

Descripción: Plataforma de diseño y remodelación de hogares que conecta propietarios con profesionales.

Pros de ARCHIRAPID:

- Enfoque específico en proyectos arquitectónicos completos, no solo remodelaciones.
- Integración de tecnologías avanzadas como IA y realidad aumentada para personalización.
- Compromiso con la sostenibilidad y economía circular.

Contras:

- Houzz tiene una base de usuarios establecida y reconocimiento de marca global.

2. Architizer (Estados Unidos)

Descripción: Red social para arquitectos que también funciona como Marketplace para productos de construcción.

Pros de ARCHIRAPID:

- Enfoque en proyectos residenciales personalizados, no solo en networking profesional.
- Integración de blockchain para certificación y trazabilidad.
- Herramientas de visualización y personalización más avanzadas.

Contras:

- Architizer tiene una red profesional más amplia y establecida.

3. BIMobject (Suecia)

Descripción: Plataforma global de contenido BIM para la industria de la construcción.

Pros de ARCHIRAPID:

- Enfoque en proyectos completos, no solo en componentes individuales.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Integración de servicios adicionales como búsqueda de terrenos y contratistas.
- Mayor énfasis en la sostenibilidad y personalización para el cliente final.

Contras:

- BIMobject tiene una biblioteca de objetos BIM más extensa y establecida.

4. Arcbazar (Estados Unidos)

Descripción: Plataforma de crowdsourcing para proyectos de diseño arquitectónico.

Pros de ARCHIRAPID:

- Modelo de negocio más estructurado y profesional.
- Integración de tecnologías avanzadas para visualización y personalización.
- Enfoque en proyectos completos y sostenibles, no solo en diseños conceptuales.

Contras:

- Arcbazar puede ofrecer precios más competitivos debido a su modelo de crowdsourcing.

Conclusiones

ARCHIRAPID se destaca por su enfoque integral que combina:

1. Tecnologías avanzadas (IA, realidad aumentada, blockchain).
2. Fuerte compromiso con la sostenibilidad y economía circular.
3. Personalización avanzada de proyectos completos.
4. Integración de servicios adicionales (búsqueda de terrenos, contratistas, materiales).

Aunque existen plataformas que ofrecen algunos aspectos similares, ninguna combina todos estos elementos de manera tan completa como ARCHIRAPID. La principal ventaja competitiva radica en la integración de tecnologías avanzadas con un fuerte enfoque en sostenibilidad y personalización. Los principales desafíos serán:

1. Establecer una base de usuarios sólida frente a competidores más establecidos.
2. Diferenciarse claramente en términos de valor añadido y experiencia de usuario.
3. Mantener la ventaja tecnológica a medida que los competidores evolucionen.

En general, ARCHIRAPID presenta una propuesta de valor única y bien posicionada para capturar una parte significativa del mercado, especialmente en el segmento de viviendas personalizadas y sostenibles.

Ventajas Competitivas de ARCHIRAPID

1. Integración Tecnológica Avanzada:

- Uso pionero de IA, realidad aumentada y blockchain en un marketplace arquitectónico.
- Ofrece una experiencia de usuario superior y diferenciada.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

2. Enfoque en Sostenibilidad:

- Compromiso integral con la economía circular y prácticas sostenibles.
- Alineación con tendencias globales y demanda creciente de soluciones ecológicas.

3. Solución Integral:

- Única plataforma que combina diseño, personalización, búsqueda de terrenos y materiales.
- Simplifica el proceso de construcción para el cliente final.

4. Mercado Objetivo Específico:

- Enfoque en segundas residencias y áreas rurales, un mercado en crecimiento post-COVID.
- Posicionamiento único para capturar este segmento emergente.

5. Certificación y Trazabilidad:

- Uso de blockchain para garantizar la autenticidad y origen de diseños y materiales.
- Proporciona un nivel de confianza y transparencia sin precedentes en el sector.

Desafíos y Estrategias de Mitigación

1. Adopción de Usuarios:

- *Desafío:* Establecer una base de usuarios inicial frente a plataformas establecidas.
- *Estrategia:* Implementar un programa de adopción temprana con incentivos para arquitectos y clientes pioneros.

2. Educación del Mercado:

- *Desafío:* Familiarizar a los usuarios con las nuevas tecnologías y procesos.
- *Estrategia:* Desarrollar programas de formación y tutoriales interactivos dentro de la plataforma.

3. Mantenimiento de la Ventaja Tecnológica:

- *Desafío:* Mantener la superioridad tecnológica a medida que los competidores evolucionan.
- *Estrategia:* Inversión continua en I+D y colaboraciones con instituciones tecnológicas líderes.

Seguridad de Datos

- **Encriptación End-to-End:** Todos los datos sensibles se encriptan utilizando algoritmos AES-256 tanto en tránsito como en reposo.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Autenticación Multi-Factor:** Implementamos autenticación de dos factores (2FA) para todas las cuentas de usuario, con opciones adicionales de seguridad para cuentas de alto valor.
- **Tokenización de Datos Sensibles:** Utilizamos tokenización para proteger información financiera y personal crítica.
- **Monitoreo Continuo:** Implementamos sistemas de detección de intrusiones (IDS) y prevención de intrusiones (IPS) para monitorear y proteger contra amenazas en tiempo real.
- **Cumplimiento Normativo:** Nuestra infraestructura cumple con estándares de seguridad como GDPR, PCI-DSS y ISO 27001.

Escalabilidad y Rendimiento

- **Arquitectura Serverless:** Utilizamos servicios serverless como AWS Lambda para ciertas funciones, permitiendo una escalabilidad automática y eficiente.
- **CDN Global:** Implementamos una Red de Distribución de Contenidos (CDN) para optimizar la entrega de contenido estático y mejorar los tiempos de carga globalmente.
- **Load Balancing:** Utilizamos balanceadores de carga para distribuir el tráfico de manera eficiente entre múltiples servidores.

Disaster Recovery y Continuidad del Negocio

- **Replicación Multi-Región:** Implementamos replicación de datos en múltiples regiones geográficas para garantizar la continuidad del servicio en caso de desastres.
- **Backups Automatizados:** Realizamos copias de seguridad incrementales diarias y completas semanales, con retención de datos a largo plazo.

Esta arquitectura tecnológica robusta y segura posiciona a ARCHIRAPID como una plataforma confiable y escalable, capaz de manejar el crecimiento proyectado y adaptarse a las futuras demandas del mercado, mientras mantiene los más altos estándares de seguridad y protección de datos.

Análisis Competitivo y del Entorno Macroeconómico

1. Análisis Competitivo Ampliado

Principales Competidores en el Mercado

En el sector inmobiliario y tecnológico, donde ArchiRapid se posicionará, existen varios actores clave que ya operan en nichos similares. Para entender mejor el entorno competitivo, es esencial analizar a estos competidores directos e indirectos:

1. Portales Inmobiliarios Tradicionales:

- **Idealista, Fotocasa, Zillow:** Estos portales dominan el mercado de anuncios de bienes raíces, ofreciendo una plataforma donde compradores y vendedores se conectan. Aunque no ofrecen la personalización que ArchiRapid planea introducir, tienen una gran base de usuarios y una presencia consolidada en el mercado.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Ventajas Competitivas:**
 - Base de usuarios extensa.
 - Reconocimiento de marca.
 - Modelos de negocio establecidos y sostenibles.
- **Oportunidades para ArchiRapid:**
 - Innovación en servicios personalizados que estos portales no ofrecen.
 - Enfoque en nichos específicos, como la personalización de proyectos arquitectónicos.

2. Plataformas de Crowdfunding Inmobiliario:

- **Housers, BrickFunding:** Estas plataformas han introducido la inversión colectiva en el sector inmobiliario, ofreciendo nuevas formas de acceder al mercado de bienes raíces. Aunque su enfoque es diferente, representan competencia en la captación de atención e inversión en el sector.
- **Ventajas Competitivas:**
 - Innovación en modelos financieros.
 - Enfoque en la democratización de la inversión inmobiliaria.
- **Oportunidades para ArchiRapid:**
 - Creación de servicios complementarios, como la financiación de proyectos personalizados.
 - Posibilidad de alianzas estratégicas para la integración de servicios.

3. Marketplaces de Servicios de Arquitectura y Construcción:

- **Houzz, Habitissimo:** Estas plataformas permiten a los usuarios conectar con profesionales de la arquitectura, construcción y decoración. Aunque no ofrecen proyectos personalizados como ArchiRapid, su modelo de negocio es similar en cuanto a la intermediación.
- **Ventajas Competitivas:**
 - Amplia red de profesionales registrados.
 - Posicionamiento como referente en el sector de reformas y construcción.
- **Oportunidades para ArchiRapid:**
 - Diferenciación mediante la oferta de proyectos arquitectónicos listos para personalizar y ejecutar.
 - Introducción de tecnología avanzada (IA y RV) que mejora la experiencia del usuario.

4. Plataformas de Personalización de Proyectos y Visualización 3D:

- **Planner 5D, Sweet Home 3D:** Estas herramientas permiten a los usuarios diseñar y personalizar sus espacios en 3D, aunque no ofrecen una conexión directa con arquitectos y constructores como lo hará ArchiRapid.
- **Ventajas Competitivas:**
 - Facilidad de uso y acceso a herramientas de diseño en 3D.
 - Amplia biblioteca de modelos y opciones de personalización.
- **Oportunidades para ArchiRapid:**
 - Integración de estas herramientas dentro de la plataforma para complementar el servicio.
 - Potencial para atraer a usuarios que ya utilizan estas herramientas hacia una solución más completa.

Estrategias de Diferenciación para ArchiRapid

- **Innovación Tecnológica:** ArchiRapid integrará tecnologías emergentes como IA y RV, ofreciendo a los usuarios la posibilidad de personalizar y visualizar proyectos arquitectónicos en tiempo real.
- **Enfoque en Personalización:** A diferencia de los competidores, ArchiRapid ofrecerá proyectos arquitectónicos personalizables que los usuarios pueden adaptar según sus necesidades y gustos, con la validación de arquitectos.
- **Servicios End-to-End:** Desde la personalización del proyecto hasta la contratación de servicios adicionales (constructores, decoradores, seguros), ArchiRapid proporcionará una solución integral que cubre todo el ciclo de vida del proyecto inmobiliario.
- **Monetización Diversificada:** Además de las comisiones por la venta de proyectos, ArchiRapid se beneficiará de comisiones en todos los servicios adicionales que los usuarios contraten a través de la plataforma, maximizando así las fuentes de ingresos.

2. Análisis del Entorno Macroeconómico (PESTEL)

Para complementar el análisis competitivo, es fundamental considerar el entorno macroeconómico en el que operará ArchiRapid. A continuación, se presenta un análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, y Legal):

Político

- **Políticas de Vivienda:** Las políticas gubernamentales sobre construcción, desarrollo urbano y vivienda asequible pueden afectar directamente la demanda de servicios de personalización de proyectos inmobiliarios.
- **Subvenciones y Fondos Europeos:** Iniciativas como los fondos Next Generation de la Unión Europea pueden representar una oportunidad para financiar el crecimiento de la plataforma, especialmente en la integración de tecnologías innovadoras.

Económico

- **Ciclos Económicos:** La situación económica global y local influirá en la capacidad de los usuarios para invertir en nuevos proyectos de construcción o reformas. En tiempos de recesión, podría haber una menor demanda, mientras que en períodos de expansión económica, la demanda podría aumentar significativamente.
- **Inflación y Costos de Materiales:** La inflación y el aumento de los costos de construcción pueden afectar el atractivo de la personalización y construcción de nuevos proyectos, impactando tanto a usuarios como a proveedores en la plataforma.

Social

- **Cambio en Preferencias del Consumidor:** La creciente tendencia hacia la personalización y la demanda de viviendas únicas y adaptadas a las necesidades individuales favorecen la adopción de plataformas como ArchiRapid.
- **Urbanización:** La migración hacia las ciudades y el desarrollo urbano impulsan la demanda de nuevos proyectos residenciales, lo que puede ser un motor de crecimiento para ArchiRapid.

Tecnológico

- **Avances en IA y RV:** La rápida evolución de la inteligencia artificial y la realidad virtual ofrece oportunidades para mejorar la plataforma, hacerla más interactiva y atractiva, y proporcionar una ventaja competitiva.
- **Digitalización del Sector Inmobiliario:** La digitalización continua del sector inmobiliario, incluida la adopción de tecnologías como el blockchain para la gestión de contratos, puede ser relevante para el futuro desarrollo de ArchiRapid.

Ecológico

- **Sostenibilidad:** La creciente conciencia sobre la sostenibilidad y la construcción ecológica está llevando a una mayor demanda de proyectos que utilicen materiales sostenibles y técnicas de construcción verdes. ArchiRapid puede diferenciarse ofreciendo proyectos que cumplan con estos criterios.
- **Regulaciones Medioambientales:** Las normativas sobre eficiencia energética y sostenibilidad en la construcción afectarán los proyectos disponibles en la plataforma, así como los materiales y técnicas utilizadas.

Legal

- **Regulaciones Urbanísticas:** Las normativas locales y nacionales sobre urbanismo y construcción determinarán qué proyectos pueden ejecutarse en determinadas áreas, lo que debe integrarse en la plataforma de ArchiRapid para asegurar la viabilidad de los proyectos ofrecidos.
- **Protección de Datos:** Las leyes de privacidad y protección de datos, como el RGPD en Europa, deben ser una consideración clave en el diseño y operación de la plataforma para asegurar la confianza del usuario.

Conclusión

ARCHIRAPID se posiciona de manera única en el mercado, ofreciendo una solución integral que combina tecnología avanzada, sostenibilidad y personalización en un grado no visto en las plataformas existentes. Aunque enfrenta desafíos en términos de adopción inicial y educación del mercado, su propuesta de valor diferenciada y enfoque en un mercado en crecimiento la posicionan favorablemente para capturar una cuota significativa del mercado de construcción sostenible y personalizada.

La competencia es fuerte en el mercado de la construcción de viviendas personalizadas en línea. Houzz es uno de los principales competidores, ofreciendo una plataforma que permite a los clientes encontrar inspiración y proveedores de materiales, pero principalmente para interiores, a diferencia de nosotros, que nos enfocamos principalmente en el exterior. Architizer es otro competidor importante, centrándose en la conexión entre arquitectos y clientes, pero sin poder realizar o adquirir proyectos ejecutables en línea.

Tendencia del mercado:

El mercado de la construcción de viviendas personalizadas en línea está en constante evolución. La creciente demanda de viviendas personalizadas y la adopción de nuevas tecnologías impulsan el crecimiento del mercado. Además, la pandemia de COVID-19 ha acelerado la necesidad de soluciones de construcción y decoración en línea.

En cuanto a la tendencia en el mercado de segundas viviendas en áreas rurales o menos pobladas, se espera que continúe creciendo en los próximos años. Las personas buscan cada vez más una vida más tranquila cerca de la naturaleza, lo que ha aumentado la demanda de viviendas en estas áreas. La capacidad de ARCHIRAPID para conectar a los clientes con proveedores de terrenos y materiales en estas áreas puede ser una ventaja competitiva.

Conclusiones basadas en el análisis de mercado inicial para España y Portugal: El uso de plataformas de comercio electrónico en el sector de la construcción aún no es muy común en España y Portugal, aunque ha habido un aumento en el interés por soluciones digitales en los últimos años.

Existe un gran interés en la sostenibilidad y eficiencia energética en la construcción en ambos países, lo cual podría ser un factor clave para el éxito de ARCHIRAPID. Uno de los objetivos del proyecto en cuestión.

Existe una competencia moderada en el mercado de la construcción en línea en España y Portugal, con varias plataformas que ofrecen servicios similares a ARCHIRAPID, pero ninguna tan innovadora y única. Sin embargo, aún hay espacio para que nuevos competidores con una propuesta de valor diferenciada, como la nuestra, ingresen al mercado.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es



La pandemia de COVID-19 ha acelerado la adopción de tecnologías digitales en muchos sectores, incluida la construcción, lo que podría ser una oportunidad para ARCHIRAPID.

Análisis PESTEL para ArchiRapid Marketplace

1. Político (Political):

- **Regulaciones Urbanísticas:** Las políticas y regulaciones urbanísticas en diferentes regiones pueden influir en la implementación y aceptación del marketplace. Por ejemplo, cambios en las normativas de construcción, permisos de urbanización o legislación sobre construcción sostenible podrían afectar la demanda y viabilidad de los proyectos propuestos en la plataforma.
- **Políticas de Vivienda:** Las políticas gubernamentales que incentivan la construcción de viviendas sostenibles o la renovación urbana pueden aumentar la demanda de servicios como los ofrecidos por ArchiRapid. Por otro lado, restricciones en la construcción en ciertas zonas pueden limitar la expansión.
- **Subsidios y Ayudas:** Programas gubernamentales como el fondo Next Generation EU pueden ser una fuente importante de financiamiento, pero también pueden depender de la alineación con las prioridades políticas actuales.

2. Económico (Economic):

- **Ciclos Económicos:** El mercado inmobiliario es cíclico y puede verse afectado por recesiones o expansiones económicas. Un mercado en expansión puede fomentar la construcción y la compra de viviendas, mientras que una recesión podría reducir la demanda.
- **Tasas de Interés:** Las tasas de interés influyen en el costo de los préstamos hipotecarios, lo cual afecta la capacidad de los consumidores para financiar

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

proyectos de construcción. Altas tasas de interés pueden desalentar nuevas construcciones, mientras que tasas bajas pueden incentivarlas.

- **Costos de Construcción:** La fluctuación en los precios de materiales de construcción y mano de obra puede impactar la viabilidad financiera de los proyectos en el marketplace. Estos costos deben ser monitoreados constantemente para ajustar las estrategias de pricing.

3. Social (Social):

- **Demografía y Migración:** El envejecimiento de la población en ciertas regiones o el aumento de la población en áreas urbanas puede influir en la demanda de diferentes tipos de viviendas. Un mayor enfoque en hogares sostenibles o adaptados para personas mayores podría ser una oportunidad.
- **Cambio en las Preferencias del Consumidor:** Las tendencias hacia la personalización, la sostenibilidad y las soluciones "llave en mano" están en auge. ArchiRapid puede capitalizar estas tendencias al ofrecer proyectos adaptados a estas demandas.
- **Trabajo Remoto y Migración a Áreas Rurales:** El auge del trabajo remoto post-pandemia ha incrementado la demanda de viviendas en áreas rurales o semi-rurales. ArchiRapid puede aprovechar esta tendencia facilitando proyectos de construcción en estas zonas.

4. Tecnológico (Technological):

- **Innovación en Realidad Aumentada y Virtual:** Las tecnologías de realidad aumentada y virtual pueden transformar la experiencia del cliente, permitiéndole visualizar y personalizar proyectos de construcción de manera interactiva. Esto podría ser un diferenciador clave para ArchiRapid.



- **Inteligencia Artificial:** La integración de IA para la personalización de proyectos, recomendaciones y optimización de costes puede mejorar la experiencia del

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

usuario y la eficiencia operativa. Es crucial mantenerse a la vanguardia en estos desarrollos para mantener la competitividad.

- **Blockchain para Certificación:** La implementación de blockchain para la certificación de proyectos y materiales puede aumentar la transparencia y la confianza en la plataforma.

5. Ecológico (Environmental):

- **Construcción Sostenible:** La demanda por construcciones sostenibles y ecológicas está en aumento. ArchiRapid puede capitalizar esta tendencia ofreciendo proyectos que cumplan con altos estándares de sostenibilidad, utilizando materiales ecológicos y soluciones energéticamente eficientes.
- **Normativas Ambientales:** Las regulaciones ambientales más estrictas pueden limitar el tipo de proyectos que se pueden llevar a cabo, pero también pueden crear oportunidades para proyectos innovadores que cumplan con estas normativas.
- **Cambio Climático:** El impacto del cambio climático podría influir en la demanda de viviendas en ciertas regiones. Por ejemplo, áreas propensas a desastres naturales pueden ver una disminución en la demanda, mientras que áreas más seguras podrían beneficiarse.

6. Legal (Legal):

- **Cumplimiento Normativo:** Es crucial que todos los proyectos subidos al marketplace cumplan con las normativas locales de construcción y urbanización. ArchiRapid deberá tener un sistema robusto para verificar el cumplimiento legal.
- **Protección de Datos y Privacidad:** Con la recopilación de datos personales de clientes y arquitectos, es fundamental cumplir con las leyes de protección de datos (como el GDPR en Europa) para evitar sanciones legales.
- **Propiedad Intelectual:** La protección de los derechos de autor y la propiedad intelectual de los arquitectos es fundamental. ArchiRapid debe asegurarse de tener contratos claros que definan la propiedad y el uso de los diseños

Con base en estos hallazgos, se puede concluir que ARCHIRAPID tiene el potencial de ser una propuesta innovadora y atractiva en el mercado de la construcción en línea en España y Portugal, especialmente porque se enfoca en la sostenibilidad y eficiencia energética. Sin embargo, será necesario invertir en una estrategia de marketing y publicidad sólida para aumentar la visibilidad de la plataforma y competir con otros actores del mercado. Una estrategia de precios bien diseñada también será importante para asegurar que la plataforma sea accesible para una amplia gama de clientes.

Plan de Expansión de ARCHIRAPID

Expansión Geográfica

1. Fase Inicial: Consolidación en España

- Enfoque en las principales ciudades y áreas rurales de España.
- Establecer alianzas estratégicas con colegios de arquitectos regionales.
- Participar en ferias de construcción y diseño en todo el país.

2. Fase 2: Expansión a Europa

- Priorizar países con alta demanda de segundas residencias: Portugal, Francia, Italia.
- Adaptar la plataforma a múltiples idiomas y regulaciones locales.
- Establecer oficinas satélite en ciudades clave: Lisboa, París, Milán.

3. Fase 3: Mercados Internacionales

- Expandir a mercados de alto crecimiento en construcción sostenible: EE.UU., Canadá, Australia.
- Desarrollar partnerships con asociaciones de arquitectos y constructores locales.
- Implementar estrategias de marketing digital específicas para cada región.

Expansión de Servicios

1. Integración Vertical

- Desarrollar una red propia de proveedores de materiales sostenibles.
- Crear un servicio de consultoría en construcción ecológica.
- Implementar un programa de certificación ARCHIRAPID para profesionales.

2. Diversificación de Productos

- Lanzar una línea de diseño de interiores sostenibles.
- Desarrollar soluciones para edificios comerciales y espacios públicos.
- Crear un marketplace para proyectos de renovación y remodelación.

3. Innovación Tecnológica

- Implementar tecnología de gemelos digitales para mantenimiento predictivo.
- Desarrollar una app móvil para seguimiento en tiempo real de proyectos.
- Integrar tecnología IoT para gestión de energía en proyectos construidos.

Estrategias de Implementación

1. Investigación de Mercado

- Realizar estudios de mercado exhaustivos en cada nueva región.
- Analizar tendencias locales en construcción sostenible y preferencias de diseño.

2. Adaptación Local

ELECTRO RESCATE S.L.
Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Personalizar la oferta de servicios según las necesidades específicas de cada mercado.
- Colaborar con arquitectos y diseñadores locales para integrar estilos regionales.

3. Alianzas Estratégicas

- Establecer partnerships con empresas de construcción y proveedores locales.
- Colaborar con universidades y centros de investigación en sostenibilidad.

4. Marketing y Branding

- Desarrollar campañas de marketing adaptadas a cada mercado.
- Participar en eventos y conferencias internacionales sobre arquitectura sostenible.

5. Desarrollo de Talento

- Reclutar expertos locales en cada nuevo mercado.
- Implementar programas de formación continua para el equipo global.

6. Financiación

- Buscar inversores estratégicos en nuevos mercados.
- Explorar opciones de financiación pública para proyectos de innovación sostenible.

Objetivos y Métricas

- Expandir a 3 nuevos países europeos en los próximos 2 años.
- Aumentar la cartera de servicios en un 50% en los próximos 3 años.
- Alcanzar una cuota de mercado del 5% en cada nuevo mercado internacional en 5 años.
- Incrementar los ingresos por servicios de consultoría en un 30% anual.

Este plan de expansión posiciona a ARCHIRAPID para un crecimiento sostenible y escalable, aprovechando su innovadora propuesta de valor en nuevos mercados y ampliando su oferta de servicios para satisfacer las crecientes demandas del sector de la construcción sostenible a nivel global.

COMPARATIVA DE PRECIOS

COMPARISON OF PRICES IN TRADITIONAL MARKET VS ARCHIRAPID			
Traditional project cost	Average project cost in the market.	ARCHIRAPID price	ARCHIRAPID
Cheapest project	+4.000,00 €	1.400,00 €	Cheapest project
Expensive project	+12.000,00 €	2.000,00 €	Expensive project*
Adquisition hours	+200 horas	1 hora	Adquisition hours

* Depend on format: Pdf, Autocad, RVA...

Debemos indicar que, además de la diferencia de precio, tenemos un valor especial por encima de todo, un valor añadido, que es que mientras que un arquitecto puede tardar meses en ejecutar un proyecto, con ARCHIRAPID, la adquisición puede llevar tan solo unos minutos. Este aspecto es una clara diferenciación en comparación con el competidor que se acerca más a esta idea de negocio.

Además, es importante considerar que la pandemia de COVID-19 ha cambiado la forma en que muchas empresas operan, y esto es probable que tenga un impacto positivo en el desarrollo y marketing de ARCHIRAPID. En resumen, aunque existe una fuerte competencia en el mercado de la construcción de viviendas personalizadas en línea, la tendencia hacia la construcción de segundas viviendas en áreas rurales o menos pobladas puede presentar una oportunidad para ARCHIRAPID.

La plataforma debe continuar mejorando sus capacidades de personalización y facilidad de uso para atraer a los clientes, así como establecer alianzas estratégicas con proveedores de materiales y contratistas para ampliar su oferta.

ESTRATEGIA DE MARKETING

ARCHIRAPID utilizará una combinación de marketing digital, publicidad en línea y redes sociales para promocionar la plataforma y atraer a arquitectos, clientes y proveedores. Además, se establecerán alianzas estratégicas con empresas relacionadas y universidades para aumentar la exposición de la plataforma.

Desarrollo de la Estrategia de Marketing para Archirapid

1. Ejecución de Marketing: Calendario Específico y Fases Claras

Para asegurar el éxito de **Archirapid**, es fundamental desarrollar una estrategia de marketing estructurada que abarque las diferentes etapas del ciclo de vida del producto: pre-lanzamiento, lanzamiento y post-lanzamiento. A continuación, se detalla un calendario de marketing con las acciones clave en cada fase:

Fase 1: Pre-Lanzamiento (Meses 1-3)

- **Objetivo:** Generar expectación y crear una base de usuarios inicial.
- **Acciones Clave:**
 - **Desarrollo de la Identidad de Marca:**
 - Definir el logo, paleta de colores, tipografía y tono de comunicación de la marca.
 - Desarrollar una página de aterrizaje (landing page) para recopilar correos electrónicos de interesados y suscriptores.
 - **Marketing de Contenidos:**

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Crear un blog en el sitio web con artículos educativos sobre arquitectura, construcción y tendencias inmobiliarias.
- Publicar estudios de casos, entrevistas con arquitectos y artículos sobre la personalización de hogares.
- **Email Marketing:**
 - Lanzar una campaña de email marketing dirigida a los suscriptores para mantenerlos informados sobre el progreso de la plataforma.
 - Ofrecer un acceso anticipado o descuentos para los primeros usuarios.
- **Campañas en Redes Sociales:**
 - Configurar perfiles en redes sociales clave (Instagram, LinkedIn, Facebook, y Pinterest).
 - Compartir teasers del proyecto, contenido del blog y actualizaciones sobre el lanzamiento.
 - Colaborar con microinfluencers y arquitectos reconocidos para que compartan contenido relacionado con **Archirapid**.
- **Marketing de Afiliación:**
 - Reclutar afiliados como arquitectos, bloggers y profesionales del sector para promover **Archirapid** a cambio de comisiones por referencia.
- **Pruebas y Feedback:**
 - Ejecutar una beta cerrada con un grupo selecto de arquitectos y potenciales clientes para obtener feedback y realizar mejoras en la plataforma.

Fase 2: Lanzamiento (Meses 4-6)

- **Objetivo:** Convertir el interés inicial en usuarios activos y generar tracción.
- **Acciones Clave:**
 - **Evento de Lanzamiento:**
 - Organizar un evento online o híbrido (presencial y virtual) de lanzamiento con demostraciones en vivo de la plataforma.
 - Invitar a medios de comunicación, bloggers, y profesionales de la industria a cubrir el evento.
 - **Relaciones Públicas (PR):**
 - Emitir comunicados de prensa en medios de comunicación y portales del sector inmobiliario para anunciar el lanzamiento oficial.
 - Realizar entrevistas y presentaciones en webinars y podcasts relevantes para generar más visibilidad.

- **Campañas Publicitarias:**

- Lanzar campañas de publicidad pagada en Google Ads, Facebook Ads y LinkedIn Ads para atraer tanto a arquitectos como a potenciales clientes.
- Implementar campañas de retargeting para aquellos que visitaron la landing page o interactuaron con las redes sociales durante la fase de pre-lanzamiento.

- **Ofertas Especiales:**

- Ofrecer promociones limitadas para las primeras suscripciones de arquitectos y primeras compras de clientes (descuentos, acceso a funciones premium, etc.).

- **Contenido Visual y Audiovisual:**

- Crear y compartir videos demostrativos que muestren las funcionalidades de la plataforma y casos de éxito de usuarios tempranos.
- Publicar infografías y tutoriales en redes sociales y YouTube.

Fase 3: Post-Lanzamiento (Meses 7-12)

- **Objetivo:** Consolidar la base de usuarios y asegurar un crecimiento continuo.

- **Acciones Clave:**

- **Análisis de Datos y Optimización:**

- Monitorear el comportamiento de los usuarios y el rendimiento de las campañas de marketing para ajustar y optimizar estrategias.
- Implementar A/B testing en campañas de email marketing y publicidad para mejorar la conversión.

- **Ampliación de la Comunidad:**

- Fomentar la creación de una comunidad en torno a **Archirapid** con foros, webinars mensuales y eventos de networking.
- Incentivar a los usuarios a compartir sus experiencias y proyectos en redes sociales usando hashtags específicos y ofreciendo recompensas.

- **Marketing de Referencia:**

- Implementar un programa de referidos en el que los usuarios puedan ganar descuentos o comisiones por cada nuevo usuario que refieran a la plataforma.

- **Expansión de Servicios y Mejoras:**

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Introducir nuevos servicios o características basadas en el feedback de los usuarios (por ejemplo, más opciones de personalización, integración con nuevas bases de datos urbanísticas).
- Lanzar nuevas campañas publicitarias que destaque las mejoras y la creciente oferta de la plataforma.

- **Expansión Geográfica:**

- Preparar la entrada a nuevos mercados (regiones o países) basándose en la demanda identificada y el éxito en el mercado inicial.

2. Alianzas Estratégicas: Identificación de Potenciales Socios Estratégicos

Las alianzas estratégicas serán cruciales para acelerar el crecimiento de **Archirapid** y ofrecer un valor añadido a los usuarios. Aquí se identifican algunos posibles socios estratégicos:

- **Portales Inmobiliarios:**

- **Ejemplo:** Idealista, Fotocasa, Zillow, Trulia.
- **Beneficio Mutuo:** Integrar los proyectos de **Archirapid** en estos portales permitiría aumentar la visibilidad entre compradores de propiedades y aquellos interesados en construir su propia casa.
- **Estrategia de Colaboración:** Ofrecer comisiones por cada usuario que se registre en **Archirapid** a través de estos portales, o integración de servicios de ambos lados para una oferta más completa.

- **Instituciones Educativas:**

- **Ejemplo:** Escuelas de arquitectura, universidades con facultades de construcción e ingeniería.
- **Beneficio Mutuo:** Ofrecer a estudiantes de último año y recién graduados una plataforma para mostrar sus proyectos y atraer oportunidades laborales.
- **Estrategia de Colaboración:** Crear programas de incubación o concursos en colaboración con estas instituciones, donde los mejores proyectos pueden ser presentados y comercializados en **Archirapid**.

- **Asociaciones Profesionales:**

- **Ejemplo:** Colegios de arquitectos, asociaciones de constructores, cámaras de comercio.
- **Beneficio Mutuo:** Asegurar un flujo constante de proyectos de calidad y profesionales capacitados que puedan ofrecer sus servicios a través de la plataforma.
- **Estrategia de Colaboración:** Desarrollar membresías o certificaciones que los profesionales puedan obtener al usar la plataforma, creando un estándar de calidad reconocido.

- **Influencers y Bloggers del Sector Inmobiliario y Arquitectura:**

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Ejemplo:** Influencers en YouTube, Instagram, o bloggers con una gran audiencia en temas de arquitectura, construcción, y diseño de interiores.
 - **Beneficio Mutuo:** Generar visibilidad y credibilidad para **Archirapid** al asociarse con voces influyentes del sector.
 - **Estrategia de Colaboración:** Crear contenido patrocinado, ofrecer acceso anticipado a nuevas funciones o proyectos exclusivos para que estos influencers los presenten a sus seguidores.
- **Proveedores de Materiales y Servicios:**
 - **Ejemplo:** Empresas de materiales de construcción, compañías de seguros, servicios de mantenimiento.
 - **Beneficio Mutuo:** Aumentar la oferta de la plataforma al incluir opciones adicionales para los usuarios, mientras los proveedores ganan un nuevo canal de ventas.
 - **Estrategia de Colaboración:** Ofrecer espacio publicitario en la plataforma, comisiones por ventas referidas y crear catálogos integrados donde los clientes puedan seleccionar y comprar materiales directamente desde **Archirapid**.

Además:

Indicadores de rendimiento (KPI): Se definen KPI específicos para medir el rendimiento de diferentes estrategias de marketing. Algunos ejemplos pueden incluir el número de visitas al sitio web, la tasa de conversión de visitas a ventas, el retorno de la inversión en publicidad, entre otros.

Canal de ventas: Se define el canal de ventas a través del cual se realizarán las transacciones. Esto puede incluir el sitio web de ARCHIRAPID, las redes sociales, las tiendas físicas de proveedores, entre otros.

Estrategia de precios: Definiremos los precios de los diferentes servicios ofrecidos en el Marketplace, teniendo en cuenta los costos de producción, la competencia y el margen de beneficio deseado.

Además de todo esto, utilizamos herramientas que nos brindan una imagen más precisa de lo que está compuesto el proyecto ARCHIRAPID y qué se espera de él. Por lo tanto, utilizamos las siguientes herramientas métricas:

- Canvas: Como herramienta que nos ayuda a desarrollar y visualizar el modelo de negocio de ARCHIRAPID de manera clara y concisa. En el caso de ARCHIRAPID, utilizamos el canvas para definir segmentos de clientes, propuestas de valor, canales de distribución, fuentes de ingresos, recursos necesarios y actividades clave, entre otros elementos.
- KPIs (Indicadores Clave de Desempeño): Son métricas que utilizamos para medir el rendimiento de la empresa y determinar si se están cumpliendo los objetivos establecidos. En ARCHIRAPID, los KPIs que utilizamos incluyen el número de proyectos subidos a la plataforma, el número de clientes registrados, la tasa de conversión de visitantes a clientes, el número de ventas realizadas, la tasa de satisfacción del cliente, entre otros.

- Estrategias de promoción y publicidad: Para crear las estrategias de promoción y publicidad de ARCHIRAPID, es importante considerar las características del público objetivo, el presupuesto disponible y los canales de comunicación más adecuados para llegar a ellos. Algunas estrategias posibles incluyen:

- Publicidad en redes sociales: Utilizaremos plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter para promocionar el Marketplace a través de anuncios pagados, publicaciones y colaboraciones con influencers o líderes de opinión de la industria.

- Marketing de contenido: Crearemos contenido relevante y útil para el público objetivo, como guías, tutoriales, videos, infografías y artículos de blog, que muestren el valor agregado que ofrece ARCHIRAPID. Este contenido se puede compartir a través de redes sociales, correo electrónico y otros canales de comunicación.

- SEO: Optimizaremos el sitio web y el contenido para aparecer en las primeras posiciones de Google y otros resultados de búsqueda, aumentando así la visibilidad de ARCHIRAPID.

- Eventos y ferias: Participaremos en eventos y ferias del sector de arquitectura y construcción para dar a conocer ARCHIRAPID a posibles clientes y colaboradores.

Alianzas estratégicas: Estableceremos asociaciones con empresas complementarias en el sector, como proveedores de materiales de construcción, para ofrecer a los clientes una experiencia más completa y beneficiarnos mutuamente de la colaboración.

Integración de Gemelos Digitales

En ARCHIRAPID, estamos comprometidos con la innovación y la sostenibilidad en el sector de la construcción. Para ello, estamos implementando la tecnología de gemelos digitales, que nos permite crear representaciones virtuales precisas de los proyectos arquitectónicos. Esta tecnología revolucionaria ofrece múltiples beneficios a lo largo del ciclo de vida de una construcción, desde el diseño inicial hasta la operación y el mantenimiento.

Creación de Gemelos Digitales

- **Simulación y Optimización del Rendimiento Energético:** Los gemelos digitales permiten simular el comportamiento de un edificio en un entorno virtual, lo que facilita la identificación de áreas de mejora en términos de eficiencia energética. Esto nos permite optimizar el diseño para reducir el consumo de energía y minimizar el impacto ambiental, alineándose con nuestro compromiso con la sostenibilidad.
- **Sostenibilidad a lo Largo del Ciclo de Vida:** Al utilizar gemelos digitales, podemos prever y planificar el uso de recursos a lo largo del ciclo de vida del edificio. Esto incluye la selección de materiales sostenibles, la planificación de mantenimientos eficientes y la implementación de tecnologías de energía renovable. Como resultado, los proyectos no solo son más sostenibles, sino también más rentables a largo plazo.

Beneficios de los Gemelos Digitales

- **Mejora en la Toma de Decisiones:** La capacidad de visualizar y analizar un proyecto en un entorno digital permite a los arquitectos, constructores y clientes tomar decisiones informadas basadas en datos precisos y actualizados.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Reducción de Costos y Tiempos:** Al identificar y resolver problemas potenciales en la fase de diseño, los gemelos digitales ayudan a reducir los costos y los tiempos de construcción, evitando retrasos costosos y mejorando la eficiencia del proyecto.
- **Experiencia del Usuario:** Los clientes pueden interactuar con sus proyectos en un entorno virtual, lo que les permite personalizar y ajustar detalles antes de la construcción. Esto no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también asegura que el producto final cumpla con sus expectativas.

En conclusión, la integración de gemelos digitales en ARCHIRAPID no solo fortalece nuestra oferta de servicios, sino que también nos posiciona como líderes en innovación dentro del sector de la construcción. Con esta tecnología, estamos preparados para ofrecer soluciones que son tanto sostenibles como eficientes, asegurando que nuestros proyectos no solo cumplan con los estándares actuales, sino que también estén preparados para el futuro.

LOS RESULTADOS ACTUALES DEL ANÁLISIS DAFO SON:

DEBILIDADES

- Falta de experiencia previa en la creación y gestión de un Marketplace.
- Dependencia inicial de arquitectos y proveedores para completar la oferta de productos y servicios.
- Necesidad de financiamiento externo para el lanzamiento y expansión de la empresa.

AMENAZAS

- Competencia de otras plataformas en línea de arquitectura y construcción.
- Cambios en la regulación y política económica que puedan afectar al sector de la construcción.
- Incertidumbre económica global y su impacto en la inversión en bienes raíces y construcción.

FORTALEZAS

- Ofrecer un servicio integral, desde el diseño de viviendas hasta la adquisición de materiales y la contratación de constructores y decoradores.
- Proporcionar una experiencia de usuario personalizada y única, gracias a la visualización en 3D, la inteligencia artificial y la realidad virtual aumentada (AVR).
- Potencial para expandirse a nivel global gracias al modelo en línea y la creciente demanda de construcción en todo el mundo.
- Enfoque en sostenibilidad y economía circular.

OPORTUNIDADES

- Aprovechar la creciente tendencia de la construcción de viviendas personalizadas, especialmente desde el brote de COVID-19.
- Desarrollar alianzas con empresas relacionadas con la construcción para mejorar la oferta de productos y ampliar la red de proveedores.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Diversificar la oferta de productos incluyendo otros tipos de productos y servicios relacionados con la construcción.



Hay que tener en cuenta y considerar el marco legal y regulatorio en los mercados objetivo, ya que nuestro proyecto busca la internacionalización de la idea. Es fundamental comprender los requisitos legales y regulaciones relacionadas con la construcción y el sector inmobiliario, así como las leyes de protección al consumidor, en cada mercado donde ARCHIRAPID opera. Esto incluye temas como los derechos de propiedad intelectual, la privacidad y protección de datos, y el cumplimiento de las leyes fiscales y de urbanismo pertinentes.

Es cierto que, en España, el caso que nos ocupa inicialmente es necesario conocer los coeficientes de edificabilidad y otras características específicas del terreno para llevar a cabo una construcción. Para obtener esta información, se pueden consultar organismos públicos como los ayuntamientos, que suelen tener información sobre la planificación urbanística en sus territorios.

En cuanto a su integración en el Marketplace, se pueden desarrollar herramientas que permitan la selección y filtrado automático de terrenos en función de las características requeridas por el proyecto. Estos datos pueden integrarse en la plataforma a través de APIs que permitan la conexión con los sistemas de los organismos públicos.

Otro aspecto importante a considerar es la seguridad y privacidad de los datos de los usuarios en el Marketplace de ARCHIRAPID. Como los usuarios compartirán información personal y financiera para la compra y venta de proyectos de construcción, es vital asegurar la protección de sus datos frente a cualquier tipo de ataque cibernético o violación de privacidad.

Para abordar este tema, debemos implementar sólidas medidas de seguridad y sistemas de encriptación para proteger los datos confidenciales de los usuarios, lo cual puede ser muy costoso de implementar. Además, debemos asegurarnos de que todo el personal involucrado en el manejo de los datos de los usuarios esté debidamente capacitado y cumpla con los estándares de privacidad y seguridad de la información.

En última instancia, la implementación de una estrategia de marketing efectiva es crucial para alcanzar al público objetivo y promocionar los productos y servicios de ARCHIRAPID. Esto incluirá publicidad en línea y fuera de línea, marketing de contenido y marketing en redes sociales.

PLAN DE OPERACIONES

El plan de operaciones del plan de negocios de ARCHIRAPID describe cómo la plataforma operará y entregará sus servicios a los clientes. Una visión general del plan de operaciones es la siguiente:

Funcionamiento del Marketplace, Atracción de Usuarios y Diferenciación Competitiva

El marketplace de **Archirapid** operará como un intermediario digital que facilita la conexión entre profesionales de la arquitectura y clientes finales. Los usuarios proveedores (arquitectos, diseñadores, estudiantes) podrán registrarse en la plataforma y comenzar a subir sus proyectos arquitectónicos de forma sencilla. Cada proyecto deberá cumplir con estándares de calidad definidos y será revisado por un equipo de moderadores antes de ser publicado en la plataforma.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Los clientes tendrán acceso a una interfaz amigable y optimizada donde podrán buscar, filtrar, y seleccionar proyectos que se ajusten a sus necesidades específicas. La plataforma permitirá la personalización de los proyectos seleccionados en tiempo real, utilizando herramientas de realidad aumentada e inteligencia artificial. Una vez que el cliente esté satisfecho con su elección y personalización, podrá proceder al pago y descargar los planos completos del proyecto, además de tener la opción de contratar servicios adicionales directamente a través de la plataforma.

Atracción de Usuarios:

1. Arquitectos y Diseñadores:

- **Beneficios Claros:** Se destacarán los beneficios de unirse a Archirapid, como la visibilidad ante un público amplio, la oportunidad de monetizar proyectos que de otro modo quedarían sin uso, y la facilidad de uso de la plataforma para subir y gestionar sus proyectos.
- **Colaboraciones Académicas:** Se establecerán acuerdos con universidades y escuelas de arquitectura para que los estudiantes puedan utilizar la plataforma como una herramienta para exponer y comercializar sus proyectos.
- **Incentivos de Registro:** Durante los primeros meses, se ofrecerán incentivos como tasas reducidas de comisión y acceso a herramientas premium para arquitectos y diseñadores que se registren y suban proyectos.

2. Clientes:

- **Marketing Digital y SEO:** Se implementarán estrategias de marketing digital y optimización SEO para atraer tráfico de clientes que buscan construir o reformar sus viviendas. Esto incluirá campañas en redes sociales, Google Ads, y contenido informativo en blogs y foros.
- **Experiencia de Usuario Diferenciada:** Se pondrá un fuerte énfasis en la experiencia de usuario, asegurando que los clientes encuentren fácil y placentero navegar por la plataforma, personalizar proyectos y visualizar sus futuras viviendas a través de tecnologías de realidad aumentada.
- **Promociones de Lanzamiento:** Se lanzarán promociones y descuentos para los primeros usuarios que adquieran proyectos a través de la plataforma, incentivando el uso temprano y generando recomendaciones boca a boca.

Diferenciación Competitiva:

Archirapid se diferenciará de otros marketplaces y plataformas de arquitectura por:

1. **Tecnología Avanzada:** La integración de inteligencia artificial y realidad aumentada no solo permitirá una personalización y visualización sin precedentes, sino que también proporcionará una herramienta poderosa para optimizar los proyectos según las necesidades y presupuestos de los clientes, algo que competidores más tradicionales no ofrecen.
2. **Acceso a Proyectos Inéditos:** A diferencia de plataformas que solo listan proyectos ya construidos, Archirapid ofrecerá acceso a proyectos inéditos o que de otro modo no habrían llegado al mercado, dándole a los clientes opciones frescas y exclusivas.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

3. **Interconexión con Bases de Datos Urbanísticas:** La plataforma ofrecerá una validación automática de la viabilidad de los proyectos según la normativa del terreno específico del cliente, lo que reduce el riesgo de problemas legales y facilita un proceso de construcción más fluido.
4. **Marketplace Hiperespecializado:** A diferencia de plataformas más generalistas, Archirapid se centrará exclusivamente en proyectos arquitectónicos, atrayendo a un nicho de mercado que busca una solución integral desde el diseño hasta la construcción.

Y además:

- i. Desarrollo de la plataforma: ARCHIRAPID ha desarrollado una plataforma en línea intuitiva y fácil de usar que permite a los arquitectos cargar proyectos y a los clientes buscar y personalizar proyectos. El desarrollo de la plataforma debe llevarse a cabo, en esta etapa, en colaboración con desarrolladores externos.
- ii. Adquisición de proveedores de materiales: ARCHIRAPID establecerá alianzas estratégicas con proveedores de materiales de construcción para ofrecer una amplia variedad de opciones a los clientes. Esto puede incluir desde materiales de construcción hasta decoración interior y exterior, eficiencia energética, sostenibilidad y construcción respetuosa con el medio ambiente, entre otros.
- iii. Selección de contratistas y decoradores: ARCHIRAPID seleccionará y evaluará contratistas y decoradores que ofrezcan servicios de alta calidad y se adhieran a los estándares de ARCHIRAPID. Estos contratistas y decoradores deben estar disponibles a nivel mundial.
- iv. Personalización de proyectos: ARCHIRAPID proporciona una herramienta de personalización en línea fácil de usar que permite a los clientes personalizar sus proyectos y verlos en 3D. La plataforma también debe permitir a los clientes modificar el proyecto con la ayuda de la inteligencia artificial (IA).
- v. **Impresión 3D de Maquetas**

En ARCHIRAPID, nos esforzamos por ofrecer a nuestros clientes una experiencia completa y tangible en el proceso de diseño y construcción de sus viviendas. Como parte de nuestra propuesta de valor, hemos integrado un servicio de **impresión 3D de maquetas físicas**, que permite a los clientes visualizar y experimentar sus proyectos de manera tangible antes de la construcción.

Servicio de Impresión 3D de Maquetas

Representación Tangible de Proyectos: A través de la impresión 3D, los clientes pueden obtener maquetas físicas detalladas de sus futuros hogares. Estas maquetas proporcionan una representación precisa de los diseños arquitectónicos, permitiendo a los clientes apreciar el espacio, la escala y los detalles del proyecto de una manera que los planos digitales o las visualizaciones en pantalla no pueden igualar.

Facilitación de la Toma de Decisiones: Tener una maqueta física ayuda a los clientes a tomar decisiones más informadas sobre su proyecto. Pueden identificar y modificar aspectos del diseño que no se ajusten a sus expectativas, asegurando que el resultado final cumpla con sus deseos y necesidades.

Beneficios de la Impresión 3D de Maquetas

Mayor Comprensión y Comunicación: Las maquetas físicas facilitan la comunicación entre arquitectos, constructores y clientes, al proporcionar un punto de referencia

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

común y tangible. Esto reduce el riesgo de malentendidos y asegura que todos los involucrados tengan una visión clara y compartida del proyecto.

Innovación y Diferenciación: Al ofrecer este servicio, ARCHIRAPID se diferencia de otras plataformas al proporcionar una herramienta innovadora que mejora la experiencia del cliente y agrega valor al proceso de diseño y construcción.

Sostenibilidad y Eficiencia: Utilizamos materiales sostenibles para la impresión 3D, alineándonos con nuestro compromiso con la sostenibilidad. Además, la capacidad de realizar ajustes en la fase de diseño reduce el riesgo de cambios costosos durante la construcción, mejorando la eficiencia del proyecto.

- **Economía circular:** El concepto de economía circular tiene como objetivo establecer una economía basada en el principio de "cerrar el ciclo de vida del producto", produciendo bienes y servicios mientras se reduce el consumo, los residuos y el mal uso de materias primas, agua y energía. Es uno de los principales objetivos de ARCHIRAPID y su compromiso con el medio ambiente.

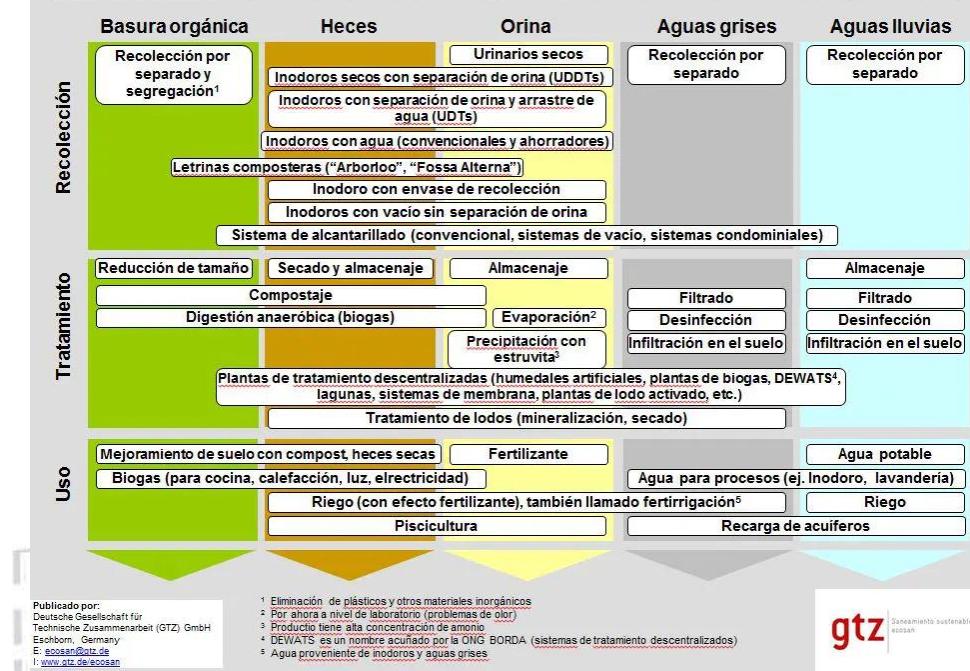


El Marketplace ofrecerá servicios de asesoramiento en sostenibilidad a los clientes, para ayudarles a tomar decisiones más informadas sobre cómo hacer que sus proyectos sean más sostenibles y eficientes energéticamente.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Possibles componentes tecnológicos en saneamiento sustentable



Integración con Smart Home

En ARCHIRAPID, estamos comprometidos con ofrecer soluciones de vivienda que no solo sean sostenibles y personalizadas, sino también inteligentes y preparadas para el futuro. Por ello, hemos implementado la **integración de sistemas domóticos y de IoT (Internet de las Cosas)** directamente en la fase de diseño de nuestros proyectos, permitiendo a los clientes visualizar y planificar su futura casa inteligente desde el inicio.

Planificación de Sistemas Domóticos y IoT

- Diseño Integral de Smart Home:** Nuestra plataforma permite a los arquitectos y clientes incorporar tecnologías de hogar inteligente desde la etapa de concepción del proyecto. Esto incluye la planificación de sistemas de iluminación inteligente, control de clima, seguridad, entretenimiento y gestión energética.
- Visualización Interactiva:** Utilizando nuestra tecnología de realidad virtual aumentada, los clientes pueden experimentar cómo funcionarán los sistemas domóticos en su futura vivienda. Pueden interactuar con dispositivos virtuales, ajustar configuraciones y visualizar escenarios de uso en tiempo real.

Beneficios de la Integración Smart Home

- Eficiencia Energética Optimizada:** Al planificar los sistemas domóticos desde el inicio, podemos optimizar la eficiencia energética de la vivienda. Esto incluye la integración de sensores de presencia, termostatos inteligentes y sistemas de gestión de energía que se adaptan a los patrones de uso de los habitantes.
- Personalización Avanzada:** Los clientes pueden personalizar cada aspecto de su sistema domótico, desde la automatización de rutinas diarias hasta la creación de ambientes específicos para diferentes momentos del día o actividades.

- **Preparación para el Futuro:** Al diseñar la infraestructura necesaria para sistemas IoT desde el principio, aseguramos que la vivienda esté preparada para futuras actualizaciones tecnológicas, evitando costosas renovaciones posteriores.
- **Mejora de la Accesibilidad:** La integración de sistemas domóticos facilita la creación de entornos más accesibles para personas con movilidad reducida o necesidades especiales, mejorando su calidad de vida.

En resumen, la integración de sistemas domóticos y IoT en la fase de diseño de ARCHIRAPID no solo mejora la funcionalidad y eficiencia de las viviendas, sino que también ofrece a nuestros clientes una experiencia de diseño más completa y orientada al futuro. Esta característica nos posiciona a la vanguardia de la innovación en el sector de la construcción, ofreciendo hogares que no solo son sostenibles y personalizados, sino también inteligentes y adaptables a las necesidades cambiantes de sus habitantes.

En resumen, existen muchas formas en las que se puede enfocar la sostenibilidad y la eficiencia energética en el proyecto de ARCHIRAPID, desde promover materiales sostenibles y tecnologías energéticamente eficientes, hasta certificar edificaciones sostenibles y brindar servicios de asesoramiento en sostenibilidad a los clientes. Todas estas serán condiciones "obligatorias" para que los arquitectos y profesionales en el campo de la arquitectura ofrezcan sus proyectos en el Marketplace de ARCHIRAPID, el cual contará con una etiqueta especial de visibilidad en cada proyecto basada en su evaluación de sostenibilidad y eficiencia energética, principalmente en beneficio del cliente final.

1. Escalabilidad: Plan Preliminar para Expansión Geográfica y Diversificación de Servicios

Escalabilidad Geográfica:

La expansión geográfica es un componente clave para hacer de Archirapid un negocio de éxito global. El plan preliminar de escalabilidad geográfica incluirá las siguientes fases:

- **Fase 1: Consolidación en el Mercado Local:**
 - **Objetivo:** Establecer una base sólida en el mercado inicial (por ejemplo, en un país específico o una región metropolitana).
 - **Acciones Clave:**
 - **Alianzas Locales:** Establecer asociaciones con oficinas de urbanismo, empresas de construcción y proveedores locales de materiales.
 - **Adaptación de la Plataforma:** Asegurar que la plataforma cumple con todas las normativas urbanísticas y de construcción locales. Implementar integraciones con bases de datos locales para la validación de terrenos y proyectos.
 - **Marketing Focalizado:** Lanzar campañas de marketing dirigidas a los primeros usuarios, incluyendo arquitectos, diseñadores, constructores y potenciales compradores.
- **Fase 2: Expansión Nacional:**

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Objetivo:** Ampliar la presencia de **Archirapid** a nivel nacional, cubriendo múltiples regiones y ciudades.
- **Acciones Clave:**
 - **Expansión Regional:** Adaptar la plataforma para incluir normativas y datos urbanísticos de cada nueva región o ciudad.
 - **Ampliación de la Red de Arquitectos y Constructores:** Invitar a arquitectos y empresas de construcción de otras regiones a unirse a la plataforma. Ofrecer incentivos para la incorporación temprana.
 - **Soporte Multiregional:** Desarrollar un equipo de soporte que pueda atender las necesidades específicas de usuarios en diferentes regiones, considerando variaciones culturales y normativas.
- **Fase 3: Expansión Internacional:**
 - **Objetivo:** Introducir **Archirapid** en mercados internacionales, comenzando por aquellos con normativas y demandas de mercado similares.
 - **Acciones Clave:**
 - **Estudio de Mercado Internacional:** Identificar y priorizar mercados internacionales basados en la demanda de construcción, crecimiento económico, y facilidad para hacer negocios.
 - **Adaptación Multilingüe y Multicultural:** Localizar la plataforma para soportar múltiples idiomas y adaptar la oferta de proyectos a las preferencias y normativas arquitectónicas de cada país.
 - **Alianzas Internacionales:** Formar alianzas con entidades de urbanismo, universidades de arquitectura y asociaciones profesionales en cada nuevo mercado.

Diversificación de Servicios:

Además de la expansión geográfica, **Archirapid** planea diversificar sus servicios para aumentar el valor ofrecido a los usuarios y captar nuevos segmentos del mercado. Las estrategias incluyen:

- **Servicios de Financiación:** Introducir opciones de financiación para proyectos de construcción y renovaciones a través de asociaciones con bancos y entidades financieras.
- **Seguros y Garantías:** Ampliar la oferta para incluir seguros de construcción, hogar, y garantías extendidas para los proyectos realizados a través de la plataforma.
- **Servicios de Mantenimiento y Renovación:** Ofrecer servicios de mantenimiento continuo y renovación a los clientes una vez que sus proyectos hayan sido completados. Esto no solo aumenta la satisfacción del cliente sino que genera ingresos recurrentes.
- **Proyectos Personalizados de Sostenibilidad:** Incorporar proyectos y servicios especializados en construcciones sostenibles y energéticamente eficientes, aprovechando el creciente interés en la arquitectura verde.

2. Segmentación: Profundización en la Tipología de Clientes y Segmentos de Mercado

Para optimizar la estrategia de marketing y asegurar un crecimiento sostenido, es crucial segmentar adecuadamente el mercado objetivo. **Archirapid** segmentará sus clientes en los siguientes grupos, cada uno con estrategias y ofertas adaptadas a sus necesidades específicas:

Segmentos de Mercado:

- **Arquitectos y Diseñadores:**

- **Perfil:** Profesionales independientes, estudios de arquitectura, y diseñadores de interiores que buscan una plataforma para monetizar sus proyectos no ejecutados.
- **Necesidades:** Visibilidad, herramientas de diseño avanzadas, acceso a un mercado global.
- **Estrategia de Captación:** Ofrecer un período de prueba gratuito con acceso a funcionalidades premium, y destacar casos de éxito de otros profesionales en la plataforma.

- **Clientes Residenciales:**

- **Perfil:** Propietarios de terrenos que desean construir una casa personalizada, familias que buscan un nuevo hogar, y personas interesadas en proyectos sostenibles.
- **Necesidades:** Proyectos personalizados, opciones de financiamiento, facilidad de uso, y acceso a servicios de construcción confiables.
- **Estrategia de Captación:** Campañas de marketing digital enfocadas en el diseño de viviendas, promociones que ofrezcan descuentos en servicios adicionales, y colaboraciones con influencers del sector inmobiliario.

- **Empresas Constructoras:**

- **Perfil:** Empresas que buscan expandir su cartera de proyectos, constructores especializados en ciertos tipos de viviendas, y contratistas generales.
- **Necesidades:** Acceso a nuevos proyectos, posibilidad de colaborar con arquitectos, herramientas de gestión de proyectos.
- **Estrategia de Captación:** Ofrecer paquetes de visibilidad dentro del marketplace, promociones cruzadas con arquitectos, y programas de afiliación para referir clientes a la plataforma.

- **Inversionistas Inmobiliarios:**

- **Perfil:** Inversionistas que buscan proyectos arquitectónicos únicos para desarrollar, ya sea en áreas urbanas o rurales.
- **Necesidades:** Proyectos viables y de alta rentabilidad, acceso a análisis de riesgo, y servicios de gestión de construcción.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Estrategia de Captación:** Proporcionar análisis detallados de viabilidad de proyectos, estudios de mercado, y acceso prioritario a proyectos destacados.

Estrategias de Segmentación:

- **Personalización de la Experiencia:** Adaptar la experiencia del usuario según el segmento al que pertenece, mostrando contenido relevante, recomendaciones personalizadas y herramientas específicas según su perfil.
- **Marketing Dirigido:** Desarrollar campañas de marketing dirigidas a cada segmento específico, utilizando plataformas como redes sociales, Google Ads, y email marketing para alcanzar a cada grupo de manera efectiva.
- **Contenidos Educativos:** Crear contenido educativo (webinars, blogs, videos) dirigido a cada segmento del mercado para atraerlos a la plataforma y demostrar la expertise y autoridad de **Archirapid** en el sector.

SOPORTE TECNOLOGICO

La inteligencia artificial (IA) es una herramienta poderosa en la industria de la arquitectura y la construcción, y se utilizará (junto con la realidad aumentada en VR) por ARCHIRAPID para mejorar la personalización y la experiencia del cliente. A continuación, se presentan algunas formas en las que se aplicará en nuestro proyecto:

- ❖ La IA se utilizará en la personalización de proyectos para crear modelos en 3D y representaciones realistas de los proyectos de los clientes en tiempo real. De esta manera, los clientes pueden ver cómo quedará el proyecto terminado y realizar cambios en tiempo real. Además, la IA también se utilizará para sugerir ideas de diseño basadas en las preferencias del cliente y el contexto del proyecto.
- ❖ Una innovación que consideramos de vital importancia para posicionarnos y liderar en los mercados de ARCHIRAPID es la implementación de tecnología de realidad virtual y aumentada, lo que permitiría a los usuarios experimentar diseños arquitectónicos en un entorno 3D más inmersivo y realista. Esto también podría aplicarse a la visualización de materiales y acabados, lo que ayudaría a los clientes a tomar decisiones más informadas.
- ❖ La Realidad Virtual Aumentada (RVA) y la Inteligencia Artificial (IA) son dos tecnologías diferentes pero complementarias que se pueden utilizar juntas para mejorar la experiencia del usuario en el Marketplace de ARCHIRAPID.

La RVA es una tecnología que permite superponer objetos virtuales en el mundo real, creando una percepción mixta para el usuario. Esto se puede utilizar en el Marketplace de ARCHIRAPID para mostrar de manera realista cómo se verá la casa o el proyecto en el terreno seleccionado, permitiendo a los usuarios visualizar y modificar proyectos de manera interactiva.

Realidad Aumentada para Inspección de Obras

En ARCHIRAPID, nos esforzamos por innovar constantemente y mejorar la eficiencia en todos los aspectos del proceso de construcción. Como parte de nuestro compromiso con la tecnología de vanguardia, hemos desarrollado una **herramienta de Realidad Aumentada (RA)** para la supervisión remota de obras, que revoluciona la forma en que arquitectos y clientes monitorean el progreso de sus proyectos.

Funcionalidades de la Herramienta de RA

- **Supervisión Remota en Tiempo Real:** Nuestra herramienta de RA permite a arquitectos y clientes realizar inspecciones detalladas de las obras en curso desde cualquier ubicación, eliminando la necesidad de visitas físicas constantes al sitio de construcción.
- **Superposición de Planos y Modelos 3D:** La aplicación superpone los planos digitales y modelos 3D sobre la imagen en tiempo real de la obra, permitiendo una comparación instantánea entre el diseño planificado y el progreso actual.
- **Detección de Discrepancias:** Utilizando algoritmos de IA, la herramienta puede identificar automáticamente discrepancias entre el plan original y la construcción actual, alertando sobre posibles errores o desviaciones.
- **Colaboración en Tiempo Real:** Múltiples usuarios pueden conectarse simultáneamente a una sesión de inspección, facilitando la colaboración entre arquitectos, contratistas y clientes.

Beneficios de la Inspección por RA

- **Ahorro de Tiempo y Costos:** Al reducir la necesidad de visitas físicas frecuentes, se optimizan los recursos y se acelera el proceso de toma de decisiones.
- **Mayor Precisión y Control:** La capacidad de comparar en tiempo real el progreso con los planos originales permite una detección temprana de problemas, minimizando errores costosos.
- **Mejora de la Comunicación:** La visualización compartida en RA facilita una comunicación más clara y efectiva entre todas las partes involucradas en el proyecto.
- **Documentación Mejorada:** Cada sesión de inspección puede ser grabada y archivada, proporcionando un registro detallado del progreso de la obra y las decisiones tomadas.
- **Accesibilidad Global:** Permite a arquitectos y clientes supervisar proyectos en ubicaciones remotas o internacionales sin necesidad de viajar.

En resumen, la herramienta de Realidad Aumentada para inspección de obras de ARCHIRAPID no solo mejora la eficiencia y precisión en la supervisión de proyectos, sino que también ofrece una solución innovadora para los desafíos de la construcción moderna. Esta tecnología refuerza nuestra posición como líderes en la integración de soluciones digitales avanzadas en el sector de la construcción, proporcionando a nuestros usuarios una ventaja competitiva significativa en términos de control de calidad, eficiencia y transparencia en sus proyectos.

Por otro lado, la IA se puede utilizar en el Marketplace de ARCHIRAPID para brindar recomendaciones personalizadas a los clientes basadas en sus preferencias y comportamientos anteriores. Por ejemplo, la IA puede analizar proyectos anteriores seleccionados por un usuario para recomendar proyectos similares, o utilizar análisis de datos para predecir las preferencias del cliente y ofrecer recomendaciones basadas en eso.

En resumen, la RVA y la IA son tecnologías diferentes pero complementarias que se pueden utilizar para mejorar la experiencia del usuario en el Marketplace de ARCHIRAPID, ofreciendo una experiencia más inmersiva y personalizada.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Optimización de la construcción: La IA se utilizará para analizar datos de construcción y sugerir formas de optimizar el proceso de construcción. Por ejemplo, la IA podría ayudar a identificar áreas que requieren más mano de obra y sugerir formas de optimizar el proceso para reducir el tiempo y los costos de construcción.

Análisis de la demanda del mercado: La IA se utilizará para analizar datos del mercado y proporcionar información valiosa sobre las tendencias de demanda y las preferencias de los clientes. Por ejemplo, la IA podría analizar los datos de búsqueda de los clientes en la plataforma y sugerir nuevos proyectos relevantes para ellos.

Para incorporar la IA en ARCHIRAPID, desarrollaremos e implementaremos una serie de herramientas de IA y modelos de análisis de datos. Estos pueden ser desarrollados internamente o en colaboración con proveedores de tecnología externos. Además, se necesitará un equipo de expertos en IA para gestionar y mejorar continuamente los modelos de análisis de datos y las herramientas de IA.

El resultado de la aplicación de la IA en ARCHIRAPID será una experiencia de cliente altamente personalizada y un proceso de construcción optimizado. Además, la IA puede ayudar a ARCHIRAPID a identificar nuevas oportunidades de mercado y ofrecer una ventaja competitiva en la industria de la construcción.

Adquisición de terrenos: ARCHIRAPID puede considerar la adquisición de terrenos para construir viviendas personalizadas que se ajusten a las necesidades de los clientes. Estos terrenos se pueden ofrecer en la plataforma para que los clientes seleccionen el que mejor se adapte a sus necesidades. Esta es una aplicación típica de una empresa inmobiliaria enfocada exclusivamente en terrenos o superficies edificables.

- **Logística y entrega:** ARCHIRAPID contará con un sistema eficiente de gestión logística para garantizar la entrega de materiales de construcción, así como la coordinación con contratistas y decoradores. Este sistema debe estar disponible a nivel mundial.

- **Servicio al cliente:** ARCHIRAPID se asegurará de que los clientes tengan acceso a un servicio de atención al cliente de alta calidad en todo momento, y que cualquier problema o inquietud sea abordado de manera pronta. Para lograrlo, se creará un centro exclusivo y eficiente de servicio al cliente.

En resumen, el plan de operaciones de ARCHIRAPID se centra en ofrecer servicios personalizados y de alta calidad a los clientes. Para lograr esto, se establecerán alianzas con proveedores de materiales, se seleccionarán contratistas y decoradores de alta calidad, se proporcionará una herramienta de personalización en línea fácil de usar, y se contará con un sistema logístico eficiente para garantizar la entrega de materiales de construcción y la coordinación con contratistas y decoradores. Todo esto será clave para la satisfacción del cliente y el éxito a largo plazo de la plataforma.

Además de todo esto, se deben considerar otros aspectos importantes para asegurar el éxito de este proyecto, tales como:

- **Innovación:** ARCHIRAPID debe mantenerse actualizado con las últimas tendencias y avances en tecnología, arquitectura y construcción para ofrecer servicios y productos innovadores que atraigan a los clientes.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Calidad: La calidad será una prioridad en todos los aspectos del negocio, desde los productos y servicios ofrecidos hasta el servicio al cliente.

- Experiencia del usuario: Es esencial que la plataforma sea fácil de usar y que los usuarios tengan una buena experiencia al utilizarla. Esto se logra a través de un diseño intuitivo, una navegación sencilla y un eficiente servicio al cliente.

Para permitir que los clientes encuentren fácilmente lo que buscan en el Marketplace de ARCHIRAPID, se incluirán filtros específicos que les permitan refinar su búsqueda. Algunos de los filtros que se están considerando incluir son:

- Ubicación: Permitir a los clientes seleccionar la ubicación donde desean construir o remodelar.
- Tipo de proyecto: Permitir a los clientes seleccionar el tipo de proyecto que están buscando, como una construcción nueva, una remodelación, una ampliación, etc.
- Presupuesto: Permitir a los clientes filtrar los resultados según su presupuesto.
- Estilo arquitectónico: Permitir a los clientes seleccionar el estilo arquitectónico que prefieren, como moderno, rústico, colonial, etc.
- Tamaño del proyecto: Permitir a los clientes filtrar los resultados según el tamaño del proyecto que están buscando.
- Tiempo de entrega: Permitir a los clientes seleccionar el tiempo en que desean que se complete el proyecto, si corresponde.
- Servicios adicionales: Permitir a los clientes seleccionar servicios adicionales que puedan requerir, como diseño de interiores, jardinería, etc.

En general, los filtros serán lo suficientemente específicos como para ayudar a los clientes a encontrar rápidamente lo que están buscando de manera eficiente.

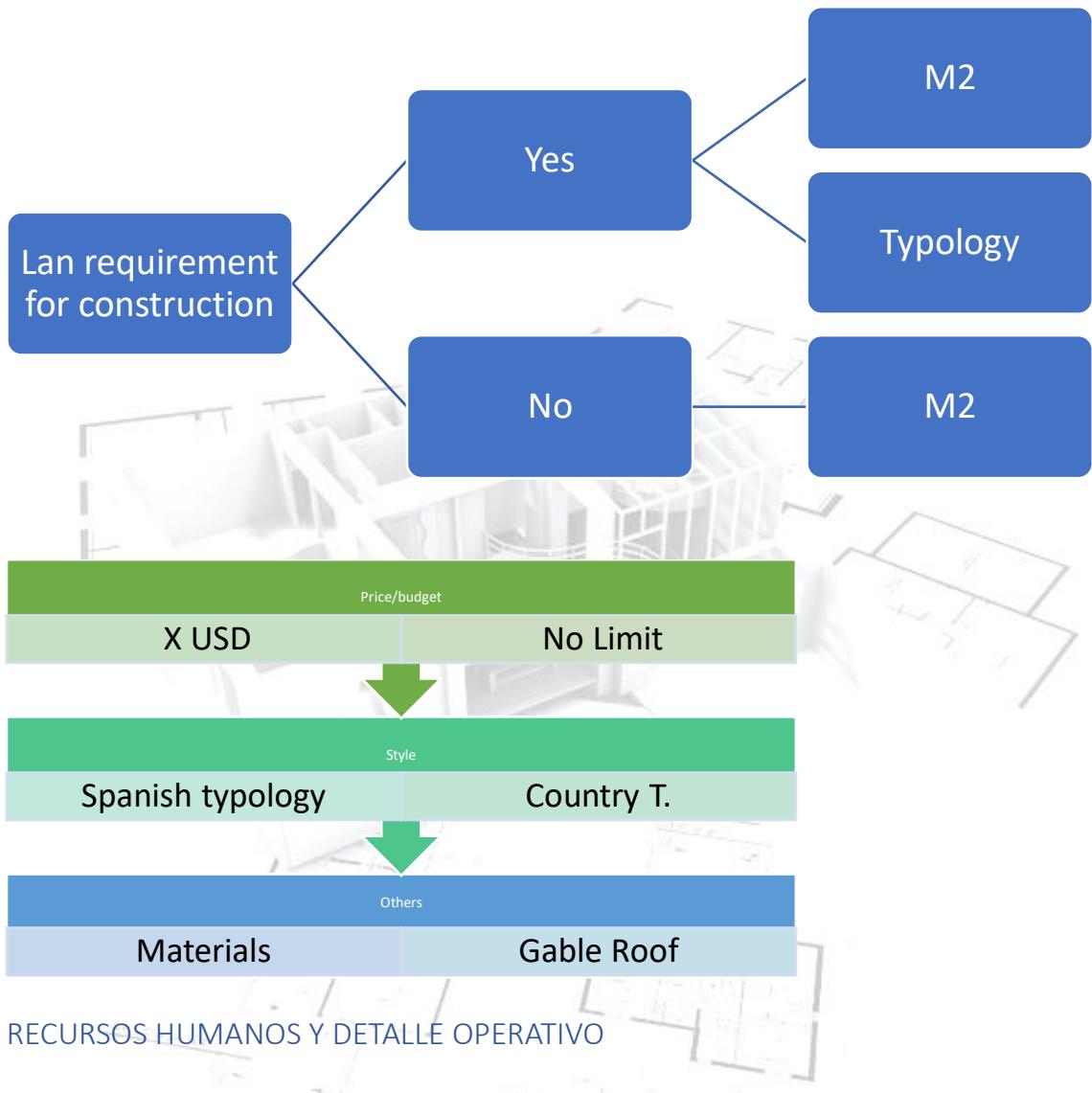
- Alianzas estratégicas: Colaborar con otras empresas, universidades, asociaciones y organizaciones dentro de la industria de la construcción y la arquitectura puede ser beneficioso para ARCHIRAPID. Esto incluirá alianzas con proveedores de materiales de construcción, empresas de diseño de interiores, constructores y otros profesionales del sector.

Además de todo esto, existen una serie de servicios adicionales y características que desarrollar y ofrecer en nuestro Marketplace. Algunos de los más destacados son:

- a) Opciones de financiamiento: ARCHIRAPID podría asociarse con instituciones financieras para ofrecer opciones de financiamiento a clientes que no dispongan de los recursos necesarios para pagar por sus proyectos de construcción de forma anticipada.
- b) Certificación de sostenibilidad: ARCHIRAPID podría asociarse con organizaciones de certificación de sostenibilidad para proporcionar servicios de certificación para proyectos que cumplan con ciertos criterios de sostenibilidad.
- c) Realidad virtual y aumentada: ARCHIRAPID podría ofrecer a los clientes la opción de ver y modificar sus proyectos en realidad virtual y aumentada, permitiéndoles ver cómo cobran vida sus diseños incluso antes de que comience la construcción.
- d) Servicios de mantenimiento y reparación: ARCHIRAPID podría ofrecer a los clientes acceso a servicios de mantenimiento y reparación para sus proyectos finalizados, brindando una solución integral para todas sus necesidades de construcción.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es



El éxito de ARCHIRAPID depende en gran medida de contar con un equipo de profesionales altamente capacitados y comprometidos. El plan de recursos humanos para el proyecto se describe a continuación:

Desarrollo de Detalle Operativo y Plan de Recursos Humanos para Archirapid

1. Detalle Operativo: Diagrama de Flujo de Procesos

Un diagrama de flujo de procesos es esencial para entender cómo **Archirapid** llevará a cabo sus operaciones desde la adquisición del cliente hasta la entrega del servicio. A continuación, se describe el flujo de procesos clave:

Descripción de los Pasos del Proceso Operativo

1. Adquisición del Cliente:

- **Marketing y Publicidad:** El cliente potencial conoce **Archirapid** a través de campañas de marketing digital, redes sociales, o referencias.
- **Registro en la Plataforma:** El cliente se registra en la plataforma, proporcionando datos básicos y especificando sus intereses (tipo de construcción, presupuesto, ubicación, etc.).

2. Selección de Proyecto:

- **Navegación en el Marketplace:** El cliente navega por los diferentes proyectos de arquitectura disponibles en la plataforma, utilizando filtros para ajustar sus preferencias.
- **Previsualización del Proyecto:** El cliente puede visualizar el proyecto en 3D y realizar modificaciones limitadas utilizando herramientas de realidad aumentada e inteligencia artificial.
- **Consulta de Factibilidad:** El sistema verifica la viabilidad del proyecto según las normativas urbanísticas locales y las características del terreno del cliente.
- **Cotización y Simulación:** El cliente recibe una cotización preliminar del proyecto, incluyendo estimaciones de costos de materiales, construcción, y posibles modificaciones.

3. Personalización y Ajustes:

- **Modificaciones del Proyecto:** El cliente puede ajustar elementos como la disposición de las habitaciones, tamaño del garaje, tipo de materiales, etc., siempre dentro de los límites permitidos por el arquitecto y las regulaciones.
- **Interacción con el Arquitecto:** El cliente puede comunicarse directamente con el arquitecto a través de la plataforma para resolver dudas o solicitar cambios personalizados adicionales.

4. Adquisición del Proyecto:

- **Pago de la Licencia del Proyecto:** Una vez satisfecho, el cliente procede al pago del proyecto, lo que incluye los planos finales y cualquier documentación necesaria.
- **Descarga y Entrega de Planos:** El cliente recibe acceso a los planos completos, con todas las especificaciones técnicas, y cualquier modelo 3D o documentación adicional.

5. Contratación de Servicios Adicionales:

- **Servicios Complementarios:** A través de la plataforma, el cliente puede contratar servicios adicionales como dirección de obra, proveedores de materiales, decoradores, o constructores.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Integración de Servicios:** Archirapid coordina la integración de estos servicios, asegurando que todos los proveedores estén alineados con el proyecto adquirido.

6. Supervisión y Entrega Final:

- **Seguimiento del Proyecto:** El cliente y el arquitecto pueden hacer seguimiento del progreso de la construcción a través de la plataforma.
- **Entrega de la Obra:** Una vez finalizado el proyecto, la casa es entregada "llave en mano" al cliente.
- **Servicios Post-venta:** La plataforma sigue ofreciendo servicios post-venta como mantenimiento, seguros, y opciones de renovación o reforma.

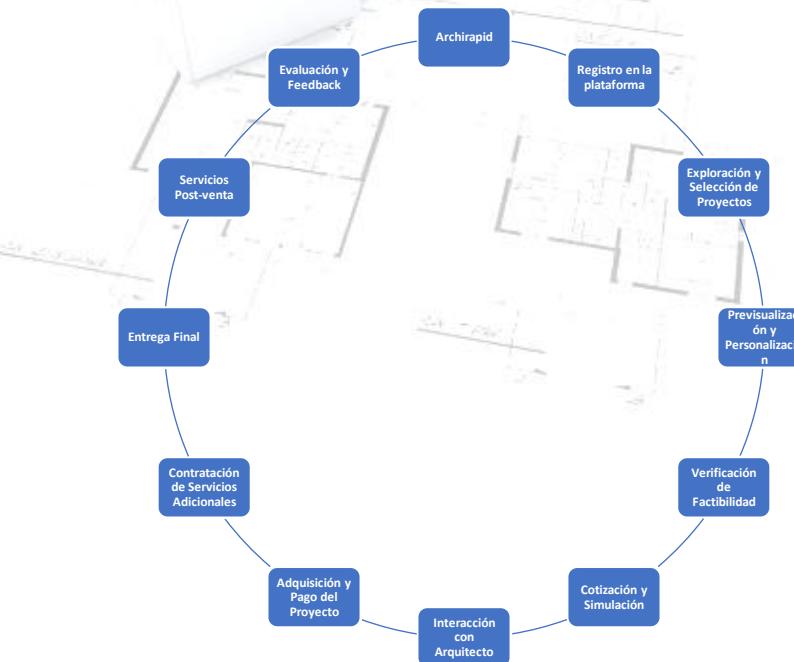
7. Evaluación y Feedback:

- **Encuesta de Satisfacción:** Al final del proceso, se envía una encuesta de satisfacción al cliente para evaluar la experiencia.
- **Mejoras Continuas:** Archirapid analiza el feedback para realizar mejoras en el servicio y la plataforma.

Diagrama de Flujo de Procesos

El diagrama puede ser representado gráficamente utilizando herramientas como Lucidchart, Draw.io, o Visio. Este sería un flujo básico:

1. Inicio:



2. Recursos Humanos (RRHH): Plan de Reclutamiento y Formación

El éxito de **Archirapid** depende en gran medida de contar con un equipo talentoso y bien capacitado. A continuación, se detalla un plan de reclutamiento y formación acorde al crecimiento proyectado de la empresa.

Fases de Reclutamiento y Expansión del Equipo

Fase 1: Inicio y Pre-Lanzamiento (Meses 1-6)

- **Roles Clave Iniciales:**
 - **CEO/COO (Director Ejecutivo/Operativo):** Lidera la estrategia global y la operación diaria.
 - **CTO (Director de Tecnología):** Responsable del desarrollo de la plataforma y la integración de tecnología (IA, RA).
 - **CMO (Director de Marketing):** Desarrolla y ejecuta la estrategia de marketing.
 - **Desarrolladores Full-Stack:** Construyen y mantienen la plataforma.
 - **Especialistas en IA/RA:** Desarrollan e implementan las capacidades de inteligencia artificial y realidad aumentada.
 - **UX/UI Designers:** Crean una experiencia de usuario intuitiva y atractiva.
 - **Arquitectos/Consultores de Normativa Urbanística(Becarios):** Validan los proyectos y aseguran que cumplan con las normativas locales.
 - **Gerente de Operaciones:** Coordina la implementación de procesos y manejo del día a día.
 - **Atención al cliente.**
 - **Comerciales**
- **Estrategia de Reclutamiento:**
 - **Redes Profesionales:** Utilizar LinkedIn, portales de empleo especializados y redes de contacto en la industria para encontrar talento.
 - **Ferias de Empleo y Universidades:** Participar en eventos de empleo en universidades para reclutar jóvenes talentos en áreas como tecnología, arquitectura, y marketing.
 - **Contratación de Consultores:** Considerar la contratación de consultores externos especializados en fases tempranas para apoyar en áreas críticas hasta que el equipo esté completamente formado.

Fase 2: Post-Lanzamiento y Crecimiento (Meses 7-18)

- **Expansión del Equipo:**
 - **Soporte Técnico y Atención al Cliente:** Incorporar personal dedicado para atender a usuarios y resolver problemas técnicos.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Ventas y Desarrollo de Negocios:** Crear un equipo de ventas para desarrollar alianzas estratégicas y expandir la presencia de **Archirapid** en diferentes mercados.
 - **Especialistas en Marketing Digital:** Ampliar el equipo de marketing para manejar la publicidad en redes sociales, SEO, y campañas de PPC.
 - **Gerente de Producto:** Responsable de gestionar el desarrollo continuo de la plataforma, priorizando nuevas funcionalidades y mejoras.
 - **Asesores Legales y de Cumplimiento:** Garantizan que la plataforma cumpla con todas las normativas locales e internacionales, especialmente en nuevos mercados.
- **Estrategia de Reclutamiento:**
 - **Agencias de Reclutamiento Especializado:** Colaborar con agencias que se especialicen en tecnología y construcción para encontrar candidatos calificados.
 - **Programas de Referencias:** Implementar un programa de referencias donde los empleados actuales puedan recomendar candidatos, con incentivos si son contratados.
 - **Redes Globales:** Considerar la contratación remota para roles técnicos y de marketing, aprovechando la diversidad geográfica y reduciendo costos.

Plan de Formación y Desarrollo

- **Programa de Inducción:**
 - Crear un programa de inducción para todos los nuevos empleados que cubra la misión, visión, valores, y objetivos estratégicos de **Archirapid**.
 - Entrenamiento específico en las herramientas y tecnologías utilizadas en la empresa (plataforma interna, software de IA/RA, CRM, etc.).
- **Formación Continua:**
 - **Desarrollo Técnico:** Ofrecer cursos y certificaciones en nuevas tecnologías, especialmente en IA y RA, para desarrolladores y especialistas.
 - **Capacitación en Normativas Urbanísticas:** Formación periódica sobre actualizaciones en normativas y regulaciones urbanísticas para arquitectos y consultores.
 - **Formación en Ventas y Atención al Cliente:** Programas de desarrollo para mejorar las habilidades de ventas y servicio al cliente, cruciales para la retención y satisfacción del cliente.
 - **Seminarios y Conferencias:** Fomentar la participación en seminarios y conferencias relevantes para mantenerse al día con las tendencias del sector.
- **Evaluación y Retención:**

- Implementar revisiones regulares del desempeño para identificar áreas de mejora y oportunidades de promoción.
- Crear un ambiente de trabajo que valore la innovación y la colaboración, ofreciendo beneficios como horarios flexibles, opciones de trabajo remoto, y bonificaciones basadas en el rendimiento.

Requerimos oficinas y centros de operación ubicados estratégicamente en las principales ciudades donde se lleva a cabo el negocio. Además, se pueden establecer acuerdos de trabajo remoto para atraer el mejor talento de todo el mundo.

Plan de Implementación Tecnológica para ArchiRapid Marketplace

1. Objetivos del Proyecto

- **Lanzamiento de ArchiRapid Marketplace:** Crear una plataforma digital que permita a arquitectos y estudios subir proyectos de construcción, y a clientes personalizar y adquirir esos proyectos.
- **Integración de IA y RV:** Implementar herramientas de inteligencia artificial (IA) y realidad virtual (RV) para la personalización de proyectos y visualización interactiva.
- **Escalabilidad y Seguridad:** Asegurar que la plataforma sea escalable y cumpla con los más altos estándares de seguridad.

2. Herramientas y Tecnologías

- **Frontend (Interfaz de Usuario)**
 - **Framework de Desarrollo:** React.js o Angular para una experiencia de usuario fluida y responsive.
 - **Librerías de Estilo:** Bootstrap o Material-UI para una interfaz moderna y personalizable.
 - **Herramientas de Realidad Virtual (RV):**
 - **Three.js:** Para renderizar modelos 3D en el navegador.
 - **A-Frame:** Un framework para construir experiencias de RV en la web.
- **Backend (Servidor y Bases de Datos)**
 - **Framework de Desarrollo:** Node.js con Express para un servidor escalable y eficiente.
 - **Base de Datos:** PostgreSQL o MongoDB para almacenar proyectos, usuarios y transacciones.
 - **API RESTful:** Desarrollar una API que permita la comunicación entre frontend y backend.
 - **Inteligencia Artificial (IA):**
 - **TensorFlow.js:** Para implementar modelos de IA directamente en el navegador.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Python con TensorFlow/Keras:** Para entrenar y desplegar modelos de IA en el servidor.
- **Integración con Servicios Externos:**
 - **Google Maps API:** Para integración de datos de geolocalización y urbanismo.
 - **Stripe:** Para procesamiento de pagos.
- **Infraestructura y Seguridad**
 - **Hosting y Escalabilidad:** Amazon Web Services (AWS) o Google Cloud para alojamiento y escalabilidad automática.
 - **Certificados SSL:** Para asegurar las comunicaciones y proteger los datos de los usuarios.
 - **Cortafuegos y Seguridad:** Implementar políticas de seguridad en AWS/Google Cloud, incluyendo firewalls y monitoreo de amenazas.

3. Cronograma del Proyecto

El cronograma se debe dividir en fases con hitos clave para asegurar el progreso ordenado del proyecto.

Fase 1: Planificación (Mes 1)

- **Definición de Requisitos:** Reunión con stakeholders para definir los requisitos técnicos y funcionales.
- **Selección de Herramientas:** Evaluación y selección final de las herramientas y tecnologías a utilizar.

Fase 2: Diseño y Prototipo (Mes 2-3)

- **Diseño UI/UX:** Desarrollo de prototipos de interfaz de usuario y experiencia de usuario.
- **Arquitectura del Sistema:** Diseño de la arquitectura del sistema, incluyendo diagramas de flujo de datos y estructura de la base de datos.
- **Prototipo de RV e IA:** Desarrollo de un prototipo inicial para la personalización de proyectos mediante IA y visualización en RV.

Fase 3: Desarrollo y Pruebas (Mes 4-7)

- **Desarrollo del Frontend:** Implementación de la interfaz de usuario y las funcionalidades de personalización.
- **Desarrollo del Backend:** Implementación de la API, integración de la base de datos y configuración del servidor.
- **Pruebas de Integración:** Pruebas de integración del frontend y backend, incluyendo IA y RV.
- **Pruebas de Seguridad:** Evaluación y fortalecimiento de la seguridad de la plataforma.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Fase 4: Lanzamiento y Escalado (Mes 8-10)

- **Beta Testing:** Lanzamiento de una versión beta para un grupo selecto de usuarios y recolección de feedback.
- **Optimización:** Ajustes y optimización basada en el feedback recibido.
- **Lanzamiento Oficial:** Despliegue de la versión final de la plataforma.
- **Plan de Escalado:** Preparación para el escalado a nuevos mercados, incluyendo la expansión geográfica y diversificación de servicios.

4. Asignación de Líderes y Recursos Humanos

- **Chief Technology Officer (CTO):** Responsable de la supervisión general del desarrollo tecnológico y la implementación del plan. Debe tener experiencia en desarrollo web, IA, y RV.
- **Frontend Lead:** Encargado del desarrollo de la interfaz de usuario y experiencia de usuario.
- **Backend Lead:** Responsable del desarrollo del servidor, API, y la integración de la base de datos.
- **AI/ML Specialist:** Experto en inteligencia artificial y machine learning, responsable de implementar y optimizar los modelos de IA.
- **DevOps Engineer:** Especialista en infraestructura, encargado de la configuración del entorno de desarrollo, hosting y seguridad.
- **Project Manager (PM):** Responsable de la gestión del proyecto, seguimiento del cronograma y coordinación entre equipos.

5. Gestión de Riesgos y Mantenimiento de la Ventaja Tecnológica

- **Gestión de Riesgos**
 - **Riesgos Técnicos:** Mantener reuniones semanales de revisión técnica para identificar y mitigar problemas antes de que escalen.
 - **Riesgos de Seguridad:** Implementar auditorías de seguridad regulares y mantener políticas de actualización continua.
- **Mantenimiento de la Ventaja Tecnológica**
 - **Innovación Continua:** Establecer un equipo dedicado a la investigación y desarrollo (I+D) para explorar nuevas tecnologías y mantenerse a la vanguardia.
 - **Actualización y Escalabilidad:** Programar actualizaciones periódicas del sistema y escalar la infraestructura conforme crezca la base de usuarios.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

MÉTRICAS Y LEAN CANVAS

En primer lugar, nos hemos basado en el desarrollo de un Lean Canvas que nos proporciona datos fiables para posteriormente desarrollar indicadores clave de rendimiento (KPI) estimados basados en el estudio de mercado.

Lean Canvas (Ver anexos)

Socios clave	Actividades clave	Propuestas de valor	Relación con clientes	Segmentos de clientes
Promotores inmobiliarios: Terrenos Arquitectos y profesionales: Proyectos y construcción Clientes que buscan terrenos y proyectos Inversores Proveedores de tecnología Servicios construcción, energías etc Proveedores de materiales de construcción Decoradores Proveedores de servicios de arquitectura Proveedores clave: Arquitectos Constructores y decoradores Materiales y suministros Oficinas de diseño Marketplace/plataforma web Equipo de trabajo BBDD de proyectos y terrenos Capital y alianzas estratégicas Identificación y captación de clientes Desarrollo y mejoría producto Gestión financiera RRPP y mantenimiento de clientes y socios Estrategias de Marketing... MOTIVACIONES PARA ASOCIACIONES: Optimización y economía, Reducción de riesgos e incertidumbres, Adquisición de recursos y actividades particulares.	Actividades clave requieren nuestras propuestas de valor: Selección y adquisición de terrenos clave Establecimientos de alianzas con arquitectos, constructores Análisis de mercado identificando oportunidades Promoción y marketing I+D y Gestión de relaciones con los clientes Nuestros canales de distribución serán digitales además de RSS, publicidad en línea, mailing etc Nuestros flujos de ingresos: Venta de proyectos, terrenos, materiales de construcción, servicios varios	Qué valor le ofrecemos al cliente Amplia selección de proyectos, tipologías etc. Amplia variedad de terrenos para construir así como servicios añadidos de materiales, decoración, sostenibilidad etc Facilidad de uso y transparencia en el proceso. Ajustable, adaptable y modificable a gusto del cliente. Servicio personalizado 24h. ¿Qué problemas de los clientes estamos ayudando a resolver?: Búsqueda de terrenos y proyectos online. Problemas de cooperación con otros. Problema de transparencia y de seguridad. Personas y canales ofrecemos a cada segmento de clientes ARQUITECTOS: Plataforma de búsqueda y venta de proyectos encajados, servicio de asesoramiento, mercado internacional, herramientas de análisis, un marketplace exclusivo. PROPIETARIOS: Valorización de terrenos, plataforma de venta, asesoramiento urbanístico; colaboración con arquitectos y constructores y clientes. Necesidades del cliente que satisfacemos: ARQUITECTOS:Plataforma en linea para publicar y vender proyectos; acceso a una amplia gama de servicios; materiales, decoración asesoramiento etc. CLIENTES: Plataforma on line para búsqueda de terrenos y proyectos de construcción con todos los servicios.	Relación de colaboración en proyectos, venta, terrenos, novedades pero en especial de confianza. Y a los CLIENTES un servicio de atención personalizado con una herramienta en el marketplace agil, firme, segura e inmediata. Tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes que establecemos y mantengamos con ellos: Una relación personalizada y cercana en todo momento brindando un servicio de alta calidad. Todo ello integrado en la plataforma online y en una relación directa con todos los segmentos.	Para quién estamos creando valor: Para aquellos fríos o empresas así como personas que hemos identificado como los más adecuados para comprar nuestros productos y servicios. Siendo los más importantes los inputs como arquitectos, constructores etc y el output como clientes finales que demandan tales servicios. Hablamos pues de una plataforma segmentada, multifacética y diversificada. Es nuestro nicho de mercado, en especial mercado medio, medio alto y alto.
Estructura de costos	Recursos clave		Canales	
COSTOS DE PERSONAL COSTOS DE PRODUCCION COSTOS DE MARKETING Y PUBLICIDAD COSTOS DE I+D+i DE INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGIA MÁS CAROS: -Tecnología punta. -Recursos humanos Equipos especializados etc. ACTIVIDADES MÁS CARAS: -Marketing y publicidad	Recursos clave requieren nuestras propuestas de valor: Un buen equipo profesional, sólido y consolidado Financiero redes y Alianzas propiedad intelectual y fondo de comercio... Nuestros canales de distribución Marketplace y app para móviles; acuerdo marco, canal de marketing y ventas Flujos de ingresos: Comisiones, asesoramiento, publicidad y suscripciones de arquitectos...		Publicidad en línea Marketing online y offline Venta Directa y Ferias Asociaciones Prezencia a pie de calle Servicio de atención al cliente Cómo se integran nuestros canales: Dentro de la estrategia de marketing y ventas. Siendo el más rentable el que nos haga alcanzar de manera eficiente, eficaz y a un costo razonable.	RRSS
Fuente de ingresos				
COSTOS PERSONALES COSTOS DE PRODUCCION COSTOS DE MARKETING Y PUBLICIDAD COSTOS DE I+D+i DE INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGIA MÁS CAROS: -Tecnología punta. -Recursos humanos Equipos especializados etc. ACTIVIDADES MÁS CARAS: -Marketing y publicidad	COSTOS RECURSOS	Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes: Entre los más destacados es la innovación, inmediatez, seguridad, shors, modificaciones y visualizaciones online mediante Realidad Virtual Aumentada acompañada de I+D+i. Las más destacadas fuentes de ingresos están: y suscripciones de arquitectos y constructores proyectos. Comisiones, de terrenos integral	- Inscripciones - Inscripciones Venta de Compra Venta Asesoramiento Publicidad	Entre

Refer to Annex IV

Para desarrollar KPI específicos para el proyecto ARCHIRAPID, es importante considerar los objetivos establecidos. Dado que el proyecto aún no se ha lanzado y no hay datos reales de usuarios, sería difícil proporcionar un número exacto. Sin embargo, basándonos en la investigación de mercado y la demanda potencial identificada, se podría estimar un rango de usuarios potenciales.

Un KPI que se podría utilizar es el número de usuarios registrados, que mediría el crecimiento de la base de usuarios de ARCHIRAPID.

Métricas y KPIs

1. KPIs (Key Performance Indicators): Definición y Seguimiento

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º

28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

+34623172704

electrorescate@outlook.es

Los KPIs son esenciales para medir el rendimiento de **Archirapid** y asegurar que la empresa se mantenga en el camino correcto para alcanzar sus objetivos estratégicos. A continuación, se presentan los KPIs clave que deberían ser monitoreados, junto con sus metas trimestrales y las herramientas de seguimiento recomendadas.

KPIs Clave

1. Crecimiento de Usuarios Registrados:

- **Descripción:** Número de nuevos usuarios que se registran en la plataforma cada mes.
- **Meta Trimestral:** Incremento del 15% en usuarios registrados cada trimestre.
- **Herramienta de Seguimiento:** Google Analytics, Mixpanel.

2. Tasa de Retención de Usuarios:

- **Descripción:** Porcentaje de usuarios que vuelven a utilizar la plataforma después de su primer uso.
- **Meta Trimestral:** Mantener una tasa de retención del 60% o superior.
- **Herramienta de Seguimiento:** Cohort Analysis en Mixpanel o Firebase.

3. Proyectos Adquiridos:

- **Descripción:** Número de proyectos de arquitectura que los usuarios compran a través de la plataforma.
- **Meta Trimestral:** Aumento del 10% trimestral en la compra de proyectos.
- **Herramienta de Seguimiento:** Panel de administración de la plataforma.

4. Ingresos Generados:

- **Descripción:** Total de ingresos generados por la plataforma, incluyendo la venta de proyectos, comisiones por servicios adicionales y publicidad.
- **Meta Trimestral:** Incremento del 20% en ingresos trimestrales.
- **Herramienta de Seguimiento:** Software de contabilidad y finanzas, como QuickBooks o Xero.

5. Costo de Adquisición de Cliente (CAC):

- **Descripción:** Promedio de gasto en marketing y ventas para adquirir un nuevo cliente.
- **Meta Trimestral:** Reducción del CAC en un 5% cada trimestre.
- **Herramienta de Seguimiento:** Google Ads, Facebook Ads Manager, CRM como HubSpot.

6. Valor del Ciclo de Vida del Cliente (CLTV):

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Descripción:** Ingresos totales generados por un cliente a lo largo de su relación con Archirapid.
- **Meta Trimestral:** Incremento del CLTV en un 10% cada trimestre.
- **Herramienta de Seguimiento:** CRM (HubSpot, Salesforce) y análisis financiero.

7. Tasa de Conversión:

- **Descripción:** Porcentaje de usuarios registrados que compran un proyecto o servicio en la plataforma.
- **Meta Trimestral:** Incremento del 5% en la tasa de conversión trimestral.
- **Herramienta de Seguimiento:** Google Analytics, Mixpanel.

8. Satisfacción del Cliente (NPS - Net Promoter Score):

- **Descripción:** Medida de la satisfacción del cliente y la probabilidad de que recomiendan la plataforma a otros.
- **Meta Trimestral:** Mantener un NPS de 8 o superior.
- **Herramienta de Seguimiento:** Encuestas periódicas a clientes (SurveyMonkey, Typeform).

9. Tiempo Medio de Implementación del Proyecto:

- **Descripción:** Tiempo promedio desde la compra del proyecto hasta la finalización de la construcción.
- **Meta Trimestral:** Reducción del tiempo medio en un 5% cada trimestre.
- **Herramienta de Seguimiento:** Software de gestión de proyectos (Asana, Trello).

Estrategia de Seguimiento y Ajuste

- **Revisión Mensual:** Reuniones de equipo para revisar el progreso de los KPIs y ajustar las estrategias de marketing, ventas y operaciones según los resultados.
- **Informe Trimestral:** Preparar un informe trimestral detallando el rendimiento de cada KPI y discutirlo con los principales stakeholders para realizar ajustes estratégicos.
- **Dashboard en Tiempo Real:** Implementar un dashboard en tiempo real donde se puedan visualizar los KPIs más importantes, accesible para todos los miembros clave del equipo.

PRIMER AÑO

- A) CAC (Costo de adquisición de clientes): 359
- B) Ticket medio: 760,80
- C) Margen bruto: 46,50%
- D) RA (Número de veces en promedio que un cliente nos compra al año): 1
- E) VC (Años que se espera que el cliente tenga relación con nosotros): 4

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
 +34623172704
 electrorescate@outlook.es

F) LTV (Valor de vida del cliente)

LTV = 1.414

LTV = 3,94 veces el CAC

SEGUNDO AÑO

A) CAC (Costo de adquisición de clientes): 412

B) Ticket medio: 780,40

C) Margen bruto: 46,90%

D) RA (Número de veces en promedio que un cliente nos compra al año): 1

E) VC (Años que se espera que el cliente tenga relación con nosotros): 4

F) LTV (Valor de vida del cliente)

LTV = 1.465

LTV = 3,6 veces el CAC

	Cierre 1º Ejerc. 2025/2026	Cierre 2º Ejerc. 2026/2027
ROE (Return On Equity) Rentabilidad Financiera	54,6%	67,8%
ROI (Return On Investment) Rentabilidad Económica	42,0%	61,8%
Tesorería (Prueba Ácida) (Realizable + Disponible / Pasivo Corriente)	2,7	2,7
Endeudamiento (Pasivo Total / Pasivo Total + Patrimonio Neto)	40,4%	34,2%
Capacidad de Devolver Deuda Financiera (Bfo Neto + Amortizaciones / Acreedores Financieros)	100,0%	100,0%
Punto de Equilibrio (Umbral de Rentabilidad o Break Event Point)	7.012.832,5 €	19.027.733,6 €
Coeficiente de Seguridad (Ventas/Punto de Equilibrio)	1,65	2,55
Pay-Back (Plazo Recuperación de la Inversión realizada durante el 1º Ejercicio Económico)	0,81 años	

PLAN FINANCIERO (adjunto a este BP). FINANCIAL PLAN

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es



El plan financiero de ARCHIRAPID es fundamental para garantizar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. A continuación, se presenta una descripción general de los principales aspectos del plan financiero y un resumen de la información como sigue:

Proyecciones Financieras y Plan de Financiamiento

IA para Optimización de Costes

En ARCHIRAPID, estamos comprometidos con la innovación y la eficiencia en todos los aspectos del proceso de diseño y construcción. Como parte de nuestra propuesta de valor, hemos desarrollado un sistema de Inteligencia Artificial (IA) para la optimización de costes, que analiza los diseños arquitectónicos y sugiere mejoras para reducir gastos sin comprometer la calidad o la sostenibilidad del proyecto. Funcionalidades del Sistema de IA

- Análisis Integral de Diseños: Nuestro sistema de IA examina minuciosamente cada aspecto del diseño arquitectónico, desde la distribución espacial hasta la selección de materiales y sistemas constructivos.
- Sugerencias de Optimización: Basándose en una extensa base de datos de proyectos previos y tendencias del mercado, la IA propone modificaciones específicas para reducir costes. Estas sugerencias pueden incluir:
 - Ajustes en la disposición de espacios para maximizar la eficiencia constructiva.
 - Recomendaciones de materiales alternativos que ofrezcan un rendimiento similar a un menor coste.
 - Optimización de sistemas mecánicos, eléctricos y de plomería.
- Simulación de Impacto: El sistema simula el impacto de cada sugerencia en el coste total del proyecto, permitiendo a arquitectos y clientes tomar decisiones informadas sobre qué optimizaciones implementar.
- Aprendizaje Continuo: La IA aprende de cada proyecto realizado, mejorando constantemente sus recomendaciones y adaptándose a las nuevas tendencias y tecnologías en el sector de la construcción.

Beneficios de la IA para Optimización de Costes

- Reducción Significativa de Gastos: Los usuarios pueden lograr ahorros sustanciales sin comprometer la visión original del proyecto o su calidad.
- Mejora en la Sostenibilidad: Al optimizar el uso de materiales y recursos, el sistema contribuye a crear proyectos más sostenibles y eficientes energéticamente.
- Toma de Decisiones Informada: Arquitectos y clientes disponen de datos concretos sobre el impacto económico de sus decisiones de diseño, facilitando la toma de decisiones.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- Competitividad Mejorada: Los proyectos optimizados son más competitivos en el mercado, lo que beneficia tanto a los arquitectos como a los clientes finales.
- Personalización Eficiente: El sistema permite mantener un alto grado de personalización en los proyectos, asegurando que las optimizaciones se alineen con las preferencias y necesidades específicas de cada cliente.

En resumen, el sistema de IA para optimización de costes de ARCHIRAPID no solo mejora la eficiencia económica de los proyectos, sino que también refuerza nuestro compromiso con la sostenibilidad y la innovación. Esta tecnología posiciona a ARCHIRAPID como líder en la integración de soluciones inteligentes en el sector de la construcción, ofreciendo a nuestros usuarios una ventaja competitiva significativa en términos de control de costes y eficiencia en sus proyectos.

1. Proyecciones Financieras: Desglose Detallado de Ingresos, Gastos y Flujo de Caja

Proyecciones de Ingresos

Año 1:

- **Venta de Proyectos de Arquitectura:**
 - **Ingresos Estimados:** 150 proyectos vendidos a un precio promedio de 3,000€ por proyecto.
 - **Total Ingresos:** 450,000€.
- **Comisiones de Servicios Adicionales (Constructores, Decoradores, Materiales, Seguros):**
 - **Ingresos Estimados:** 10% de comisión sobre servicios adicionales contratados, con un volumen de transacciones estimado de 1,000,000€.
 - **Total Ingresos:** 100,000€.
- **Publicidad y Cuotas de Membresía:**
 - **Ingresos Estimados:** Publicidad de empresas relacionadas (constructores, aseguradoras, etc.) y cuotas de membresía premium para arquitectos y constructores. Ingresos proyectados en 50,000€.
- **Total Ingresos Año 1:** 600,000€.

Año 2:

- **Venta de Proyectos de Arquitectura:**
 - **Crecimiento Proyectado:** 20% en el número de proyectos vendidos.
 - **Total Ingresos:** 540,000€.
- **Comisiones de Servicios Adicionales:**
 - **Crecimiento Proyectado:** 30% en el volumen de transacciones.
 - **Total Ingresos:** 130,000€.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Publicidad y Cuotas de Membresía:**
 - **Crecimiento Proyectado:** 15%.
 - **Total Ingresos:** 57,500€.
- **Total Ingresos Año 2:** 727,500€.

Año 3:

- **Venta de Proyectos de Arquitectura:** 648,000€
- **Comisiones de Servicios Adicionales:** 160,000€
- **Publicidad y Cuotas de Membresía:** 66,125€
- **Total Ingresos Año 3:** 874,125€

Proyecciones de Gastos

Año 1:

- **Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:** 150,000€ (incluye IA y Realidad Aumentada).
- **Marketing y Publicidad:** 100,000€ (incluyendo campañas digitales, SEO, SEM, y alianzas estratégicas).
- **Sueldos y Beneficios:** 200,000€ (para un equipo inicial de desarrollo, marketing, ventas y soporte).
- **Gastos Generales y Administrativos:** 50,000€ (incluye alquiler de oficina, servicios públicos, software, etc.)
- **Costos de Transacción y Comisiones:** 20,000€.
- **Total Gastos Año 1:** 520,000€.

Año 2:

- **Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:** 175,000€ (incremento por nuevas funcionalidades y mejoras).
- **Marketing y Publicidad:** 120,000€.
- **Sueldos y Beneficios:** 250,000€ (ampliación del equipo).
- **Gastos Generales y Administrativos:** 60,000€.
- **Costos de Transacción y Comisiones:** 25,000€.
- **Total Gastos Año 2:** 630,000€.

Año 3:

- **Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:** 200,000€.
- **Marketing y Publicidad:** 140,000€.

- **Sueldos y Beneficios:** 300,000€.
- **Gastos Generales y Administrativos:** 70,000€.
- **Costos de Transacción y Comisiones:** 30,000€.
- **Total Gastos Año 3:** 740,000€.

Flujo de Caja Proyectado

Año 1:

- **Flujo de Caja Neto:** 80,000€.

Año 2:

- **Flujo de Caja Neto:** 97,500€.

Año 3:

- **Flujo de Caja Neto:** 134,125€.

Escenarios Alternativos:

- **Escenario Optimista:** Aumento del 30% en ingresos por encima de las proyecciones con un crecimiento más rápido en usuarios y ventas.
- **Escenario Pesimista:** Una reducción del 15% en los ingresos debido a una adopción más lenta del mercado o barreras regulatorias inesperadas.

2. Plan de Financiamiento

Financiación Inicial

Recursos Propios:

- **Cantidad Aportada:** 250,000€.
- **Destino:** Desarrollar la plataforma inicial, marketing de lanzamiento, y contratación de personal clave.

Ayudas y Subvenciones:

- **Fondo Next Generation EU:** Se están solicitando subvenciones para financiar parcialmente el desarrollo de tecnología innovadora como IA y Realidad Aumentada.
- **Cantidad Estimada:** 100,000€.

Rondas de Inversión

Primera Ronda (Seed):

- **Objetivo:** 500,000€.
- **Inversores Potenciales:** Capital riesgo, ángeles inversores especializados en tecnología y startups inmobiliarias.
- **Destino de Fondos:** Escalar la plataforma, expansiones de marketing, contratación de más personal técnico, y entrada a nuevos mercados geográficos.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

Segunda Ronda (Series A):

- **Objetivo:** 2,000,000€.
- **Inversores Potenciales:** Fondos de capital riesgo y Private Equity enfocados en tecnología y real estate.
- **Destino de Fondos:** Expansión internacional, desarrollo de nuevas funcionalidades en la plataforma, alianzas estratégicas, y marketing masivo.

Mecanismo de Captación de Fondos:

- **Pitch Deck Profesional:** Preparación de un pitch deck que destaque la innovación tecnológica (IA y Realidad Aumentada), el potencial de mercado, y el equipo.
- **Networking y Eventos:** Participación en eventos de startups, ferias tecnológicas y conferencias inmobiliarias para captar la atención de inversores.
- **Plataformas de Crowdfunding:** Consideración del uso de plataformas de crowdfunding para atraer inversores retail interesados en el sector inmobiliario tecnológico.

3. Escenarios Alternativos

Escenario Optimista:

- **Condiciones:** Rápida adopción del mercado, sin mayores barreras regulatorias y éxito en la captación de fondos.
- **Resultado:** Crecimiento de ingresos un 30% por encima de las proyecciones, expansión a mercados internacionales en el segundo año.

Escenario Pesimista:

- **Condiciones:** Adopción más lenta de lo previsto, dificultades en la captación de fondos y barreras regulatorias imprevistas.
- **Resultado:** Reducción del 15% en ingresos, necesidad de una mayor inversión en marketing y posible ajuste en la estrategia de expansión.

En resumen, el plan financiero de ARCHIRAPID tiene como objetivo asegurar la inversión inicial necesaria para el desarrollo del proyecto, así como obtener financiamiento de diferentes fuentes para garantizar la viabilidad a largo plazo. El plan se basa en generar ingresos a través de comisiones por ventas y publicidad, al tiempo que se reducen costos y gastos mediante la implementación de tecnología y la optimización de procesos. Con un enfoque sólido en la rentabilidad y el crecimiento sostenible, se espera que ARCHIRAPID se convierta en un actor importante en la industria de la arquitectura y la construcción.

ANEXO I. IMPLEMENTACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN ARCHIRAPID/REALIDAD VIRTUAL

1. Uso de Tecnología: Mantenimiento de la Ventaja Tecnológica

Objetivo: Mantener y ampliar la ventaja competitiva de **Archirapid** a través de la innovación tecnológica constante.

Estrategia para Mantener la Ventaja Tecnológica:

1. Inversión Continua en I+D:

- **Presupuesto Dedicado:** Establecer un porcentaje fijo de los ingresos (por ejemplo, 10-15%) para investigación y desarrollo (I+D).
- **Áreas Clave:** Enfocar la inversión en la mejora continua de algoritmos de IA, herramientas de realidad aumentada (AR) y la integración de nuevas tecnologías emergentes, como la realidad mixta y la inteligencia artificial generativa.
- **Objetivo:** Asegurar que la plataforma siga siendo la más avanzada tecnológicamente en el mercado, ofreciendo experiencias de usuario inigualables.

2. Adopción de una Estrategia de Innovación Abierta:

- **Colaboración con Universidades y Centros de Investigación:**
 - Establecer acuerdos de colaboración con universidades y centros de investigación que se especialicen en IA, RV y tecnologías de construcción. Esto permitirá acceder a las últimas investigaciones y participar en proyectos piloto.
- **Hackathons y Desafíos de Innovación:**
 - Organizar hackathons o desafíos de innovación para atraer talento y nuevas ideas del exterior, que puedan ser implementadas en la plataforma.

3. Actualización Regular de la Infraestructura Tecnológica:

- **Cloud Computing:** Asegurarse de que la infraestructura de la plataforma esté basada en la nube, utilizando servicios como AWS o Google Cloud, para escalabilidad y actualización continua de los recursos.
- **Microservicios:** Implementar una arquitectura de microservicios que permita actualizaciones rápidas y eficientes sin interrumpir la funcionalidad general de la plataforma.
- **Inteligencia Artificial:**
 - **Modelos de Aprendizaje Continuo:** Implementar modelos de IA que se actualicen automáticamente con los datos nuevos que ingresa la plataforma, mejorando la precisión y relevancia de las recomendaciones y predicciones.

4. Monitoreo y Evaluación Constante de la Competencia:

- **Análisis Competitivo:** Establecer un equipo o utilizar herramientas especializadas para monitorear las innovaciones tecnológicas de competidores directos e indirectos.
- **Adopción de Mejores Prácticas:** Adaptar y mejorar las mejores prácticas tecnológicas de la competencia.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

2. Implementación: Plan Técnico y Liderazgo

Objetivo: Asegurar una implementación técnica robusta, liderada por expertos, que garantice la entrega eficiente de todas las funcionalidades propuestas.

Liderazgo Técnico:

1. Chief Technology Officer (CTO):

- **Responsabilidades:**

- Líderar la estrategia tecnológica de **Archirapid**.
- Coordinar el desarrollo y la implementación de las tecnologías de IA y RV.
- Gestionar el equipo de desarrollo, asegurando la entrega oportuna de proyectos y la calidad del código.

- **Perfil Ideal:**

- Experiencia en el desarrollo de productos tecnológicos innovadores, preferiblemente en IA, realidad aumentada y marketplace.
- Capacidad para trabajar en un entorno ágil y dinámico, con habilidades para la toma de decisiones rápidas y efectivas.

2. Equipo de Desarrollo:

- **Ingenieros de Software (IA y RV):**

- Especializados en el desarrollo de aplicaciones basadas en IA y RV.
- Encargados de implementar y mantener las funcionalidades clave de la plataforma, como la personalización de planos y la visualización en 3D/AR.

- **Data Scientists:**

- Especializados en la creación y entrenamiento de modelos de IA que personalicen la experiencia del usuario y optimicen las recomendaciones de proyectos.

- **UX/UI Designers:**

- Enfocados en crear interfaces intuitivas y atractivas que faciliten la navegación y el uso de las herramientas de RV y IA por parte de los usuarios.

- **DevOps Engineers:**

- Encargados de la automatización y monitoreo continuo de la infraestructura de la plataforma para asegurar su disponibilidad y rendimiento.

Plan Técnico de Implementación:

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

1. Desarrollo de la Plataforma:

- **Fase 1: Diseño y Prototipado (3-6 meses):**
 - **Objetivo:** Crear un prototipo funcional de la plataforma que permita probar las principales funcionalidades.
 - **Actividades:** Diseño UX/UI, desarrollo de una versión beta del motor de IA para personalización de planos, integración básica de RV para visualización en 3D.
- **Fase 2: Desarrollo e Integración (6-12 meses):**
 - **Objetivo:** Construir la versión completa de la plataforma con todas las funcionalidades propuestas.
 - **Actividades:** Desarrollo de microservicios, integración de bases de datos urbanísticas, optimización del motor de IA, desarrollo de la funcionalidad de realidad aumentada.
- **Fase 3: Pruebas y Optimización (3-6 meses):**
 - **Objetivo:** Asegurar que la plataforma funcione sin errores y ofrezca una experiencia de usuario fluida.
 - **Actividades:** Pruebas de usabilidad, optimización de la velocidad de la plataforma, integración de herramientas de análisis para monitorear el comportamiento del usuario.

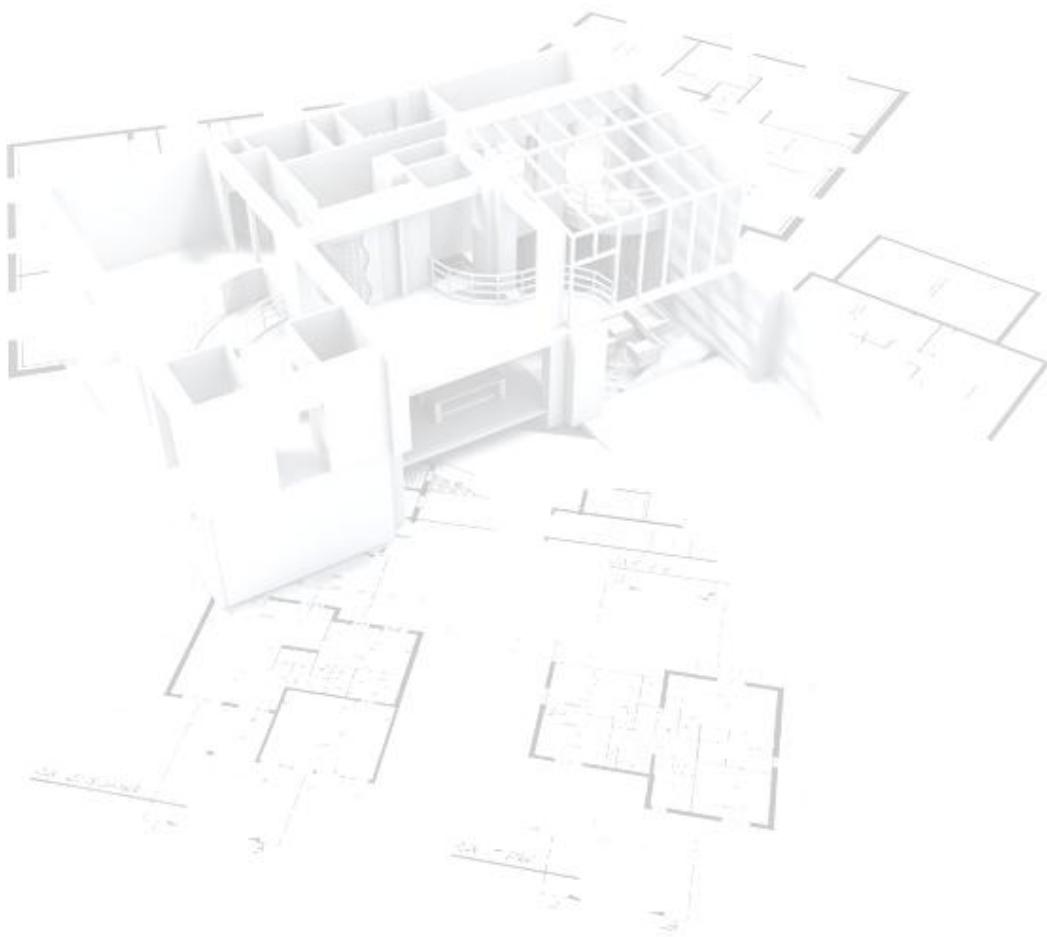
2. Mantenimiento y Actualizaciones:

- **Plan de Mantenimiento:**
 - Realizar mantenimientos periódicos (mensuales y trimestrales) para actualizar la plataforma con nuevas funcionalidades y mejoras en la seguridad.
- **Ciclo de Actualización:**
 - Adopción de una metodología ágil que permita ciclos de desarrollo y actualización rápidos (cada 2-4 semanas).

3. Infraestructura Técnica:

- **Servidores en la Nube:**
 - Utilizar servicios de AWS o Google Cloud para asegurar la escalabilidad y la seguridad de los datos.
- **Base de Datos:**
 - Implementar una base de datos robusta y escalable (por ejemplo, PostgreSQL o MongoDB) que maneje la información de usuarios, proyectos y transacciones.
- **Integración de APIs:**

- Conectar la plataforma con APIs externas, como bases de datos urbanísticas, servicios de geolocalización y herramientas de análisis de mercado.



ELECTRO RESCATE S.L.
Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

ANEXO II. CONSIDERACIONES ADICIONALES

Mantendremos una mentalidad flexible: A medida que avancemos en este proyecto, es posible que necesitemos ajustar el plan original para adaptarnos a las necesidades del mercado y los clientes. Para ello, mantendremos una mente abierta y seremos flexibles para realizar cambios y ajustes según sea necesario.

Persistencia: El éxito en los negocios a menudo no llega de la noche a la mañana. Trabajaremos arduamente y seremos persistentes para superar los desafíos y dificultades que surgirán. Mantendremos nuestro enfoque en nuestra visión y metas a largo plazo y continuaremos trabajando para alcanzarlas.

Construcción de relaciones sólidas: Las relaciones sólidas con los clientes, proveedores y otros socios son fundamentales para el éxito de cualquier negocio. Dedicaremos tiempo y esfuerzo a construir y mantener relaciones sólidas y duraderas en todos los aspectos de ARCHIRAPID.

Mantener el enfoque en la calidad: En un mercado cada vez más competitivo, la calidad del producto o servicio que ofrecemos es fundamental. Nos aseguraremos de que nuestros productos y servicios sean de alta calidad y cumplan con las expectativas de los clientes.

Seremos sostenibles, proactivos y comprometidos con el medio ambiente.

Inversión en desarrollo del equipo: El equipo que construyamos en ARCHIRAPID será fundamental para el éxito. Al invertir en el desarrollo de habilidades y la capacitación continua de los empleados, los ayudaremos a crecer y mejorar en su trabajo.

Resumen para posibles inversores:

- Ventas proyectadas (ingresos) para Arqmarket: 10.931.423,7 € en el primer año y 37.602.092,1 € en el tercer año, con una tasa de crecimiento del 244%.
- El margen bruto de ventas es del 44% en el primer año y del 37% en el tercer año, lo que resulta en beneficios brutos de 4.844.857,4 € en el primer año y 13.880.598,6 € en el tercer año.
- El EBITDA es de 2.157.637,7 € en el primer año y 7.900.145,7 € en el tercer año, lo que representa el 20% y el 21% de las ventas, respectivamente.
- El EBIT (o beneficio operativo) es de 2.072.157,4 € en el primer año y 7.795.535,1 € en el tercer año, lo que representa el 19% y el 21% de las ventas, respectivamente.
- El beneficio neto sobre las ventas es de 1.265.315,9 € en el primer año y 4.945.697,5 € en el tercer año, lo que representa el 12% y el 13% de las ventas, respectivamente.
- El flujo de caja económico para Arqmarket es de 1.350.796,2 € en el primer año y 5.050.308,1 € en el tercer año, lo que representa el 12% y el 13% de las ventas, respectivamente.

ARCHIRAPID es un negocio con ventas proyectadas de 10,9 millones de euros en el primer año, con una tasa de crecimiento del 244%.

- The gross margin on sales is 44%, resulting in a net profit margin of 12%.
- The company has a return on equity of 48.7% and a return on investment of 37.7%.
- The quick ratio is 2.7, indicating a strong liquidity position.
- The debt-to-equity ratio is 40.5%, showing a moderate level of financial leverage.
- The break-even point is €7.1M, with a safety margin of 1.53.
- The payback period is estimated at 0.78 years.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

ANEXO III. MARKETPLACE

La idea inicial es trasladar el proyecto a un sitio web que se creará en WordPress utilizando un complemento que nos permitirá ejecutar el proyecto con un mínimo de garantías y seguridad, y que no sea muy costoso en los inicios, y cuyo resultado se pueda verificar en un entorno de prueba en: <https://archirapid.com>. Esto nos ha permitido configurar los ajustes básicos del complemento, como las opciones de pago y envío. Personalizar la apariencia del Marketplace y agregar campos adicionales al formulario de registro del vendedor.

Agregar productos al Marketplace:

- Añadiéndolos nosotros mismos (lo que nos permite tener una supervisión total y absoluta de todos los proyectos y datos básicos).

- Permitiendo que los vendedores los añadan.

Marketplace de Materiales Reciclados

En ARCHIRAPID, estamos comprometidos con la promoción de prácticas sostenibles y la economía circular en la industria de la construcción. Para ello, hemos desarrollado un **marketplace especializado en materiales de construcción reciclados y upcycled**, que permite a arquitectos, constructores y clientes acceder a una amplia gama de materiales sostenibles que cumplen con altos estándares éticos y medioambientales.

Marketplace de Energía Renovable

En ARCHIRAPID, estamos comprometidos con la promoción de soluciones sostenibles y eficientes energéticamente en el sector de la construcción. Como parte de nuestra visión integral, hemos desarrollado un **marketplace especializado en sistemas de energía renovable**, diseñado para integrarse perfectamente con cada proyecto arquitectónico en nuestra plataforma.

Características del Marketplace de Energía Renovable

- **Integración Personalizada:** Nuestro marketplace ofrece una selección de sistemas de energía renovable, como paneles solares, turbinas eólicas y bombas de calor geotérmicas, específicamente adaptados para cada proyecto arquitectónico.
- **Recomendaciones Inteligentes:** Utilizando algoritmos de IA, el sistema analiza las características de cada proyecto (ubicación, orientación, consumo energético estimado) para recomendar las soluciones de energía renovable más adecuadas.
- **Visualización 3D:** Los clientes pueden ver cómo se integrarían los sistemas de energía renovable en su diseño utilizando nuestra tecnología de realidad virtual aumentada, permitiendo una toma de decisiones más informada.
- **Cálculo de ROI y Eficiencia:** Para cada sistema propuesto, ofrecemos estimaciones detalladas del retorno de inversión y la eficiencia energética, ayudando a los clientes a comprender el valor a largo plazo de su inversión.

Beneficios del Marketplace de Energía Renovable

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

- **Sostenibilidad Mejorada:** Al facilitar la integración de energías renovables desde la fase de diseño, contribuimos significativamente a la creación de viviendas más sostenibles y autosuficientes.
- **Eficiencia Económica:** Los clientes pueden comparar fácilmente diferentes opciones y proveedores, asegurando la mejor relación calidad-precio para sus sistemas de energía renovable.
- **Simplificación del Proceso:** Al integrar la selección de sistemas de energía renovable directamente en la plataforma de diseño, simplificamos el proceso para arquitectos y clientes, ahorrando tiempo y reduciendo la complejidad.
- **Cumplimiento Normativo:** Nuestro sistema asegura que las soluciones propuestas cumplan con las normativas locales y nacionales sobre eficiencia energética y construcción sostenible.
- **Valor Añadido:** La incorporación de sistemas de energía renovable aumenta el valor de la propiedad y reduce los costos operativos a largo plazo, lo que resulta atractivo para los propietarios.

En resumen, el Marketplace de Energía Renovable de ARCHIRAPID no solo complementa nuestra oferta de servicios, sino que también refuerza nuestro compromiso con la sostenibilidad y la innovación en el sector de la construcción. Al facilitar la integración de energías limpias desde la fase de diseño, estamos contribuyendo activamente a la creación de hogares más eficientes y respetuosos con el medio ambiente, posicionando a ARCHIRAPID como líder en soluciones de construcción sostenible e inteligente.

Integración del Marketplace de Materiales Reciclados

- **Fomento de la Economía Circular:** Nuestro marketplace facilita la reutilización de materiales de construcción, reduciendo la necesidad de recursos vírgenes y minimizando los residuos. Esto no solo contribuye a la sostenibilidad medioambiental, sino que también promueve un modelo de negocio más eficiente y rentable.
- **Acceso a Materiales Sostenibles:** Los usuarios de ARCHIRAPID podrán explorar y adquirir materiales reciclados de alta calidad, que han sido cuidadosamente seleccionados y certificados por su origen sostenible. Esto incluye desde maderas recicladas hasta materiales innovadores fabricados a partir de residuos industriales.

Beneficios del Marketplace de Materiales Reciclados

- **Transparencia y Confianza:** Cada material listado en el marketplace incluye información detallada sobre su origen y proceso de reciclaje, lo que permite a los usuarios tomar decisiones informadas y responsables.
- **Reducción de la Huella de Carbono:** Al optar por materiales reciclados, los proyectos de construcción pueden reducir significativamente su huella de carbono, contribuyendo a la lucha contra el cambio climático y alineándose con las normativas medioambientales más estrictas.
- **Innovación y Diferenciación:** Al integrar un marketplace de materiales reciclados, ARCHIRAPID se posiciona como un líder en innovación sostenible, atrayendo a clientes y

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

socios que valoran las prácticas responsables y el impacto positivo en el medio ambiente.

El Marketplace de materiales reciclados de ARCHIRAPID no solo fortalece nuestro compromiso con la sostenibilidad, sino que también ofrece una solución práctica y efectiva para los desafíos medioambientales actuales. Con esta iniciativa, estamos preparados para liderar el cambio hacia una industria de la construcción más sostenible y ética, ofreciendo a nuestros usuarios las herramientas necesarias para construir un futuro más verde.

Configurar las funciones del vendedor:

- Seguimiento de pedidos, gestión de ventas y gestión de facturación. Estas funciones permitirán que los vendedores las utilicen.

Configurar ajustes de seguridad:

- Configurar los ajustes de seguridad en el marketplace para proteger a los vendedores y clientes. Dokan nos ofrece algunas opciones de seguridad, como la capacidad de requerir aprobación manual para que los vendedores publiquen productos.

Realidad Aumentada (AR):

Para la realidad aumentada, uno de los complementos que vamos a utilizar es AR.js. Este complemento permite superponer objetos virtuales en el mundo real y se puede utilizar junto con la cámara del teléfono o la computadora para mostrar proyectos en un terreno real.

Para el motor de búsqueda, hemos configurado varios complementos que utilizamos en conjunto para crear un sistema de filtrado eficaz. Inicialmente, hemos optado por el complemento de búsqueda de WordPress, que permite a los visitantes del sitio buscar proyectos por palabras clave, ubicación, precio, características, etc. Para el formulario de proyecto que los arquitectos deben completar al cargar sus proyectos, utilizamos el complemento Advanced Custom Fields. Este complemento permite personalizar el formulario del proyecto con campos específicos y personalizados, como descripciones detalladas del proyecto, imágenes, videos, materiales utilizados, etc.

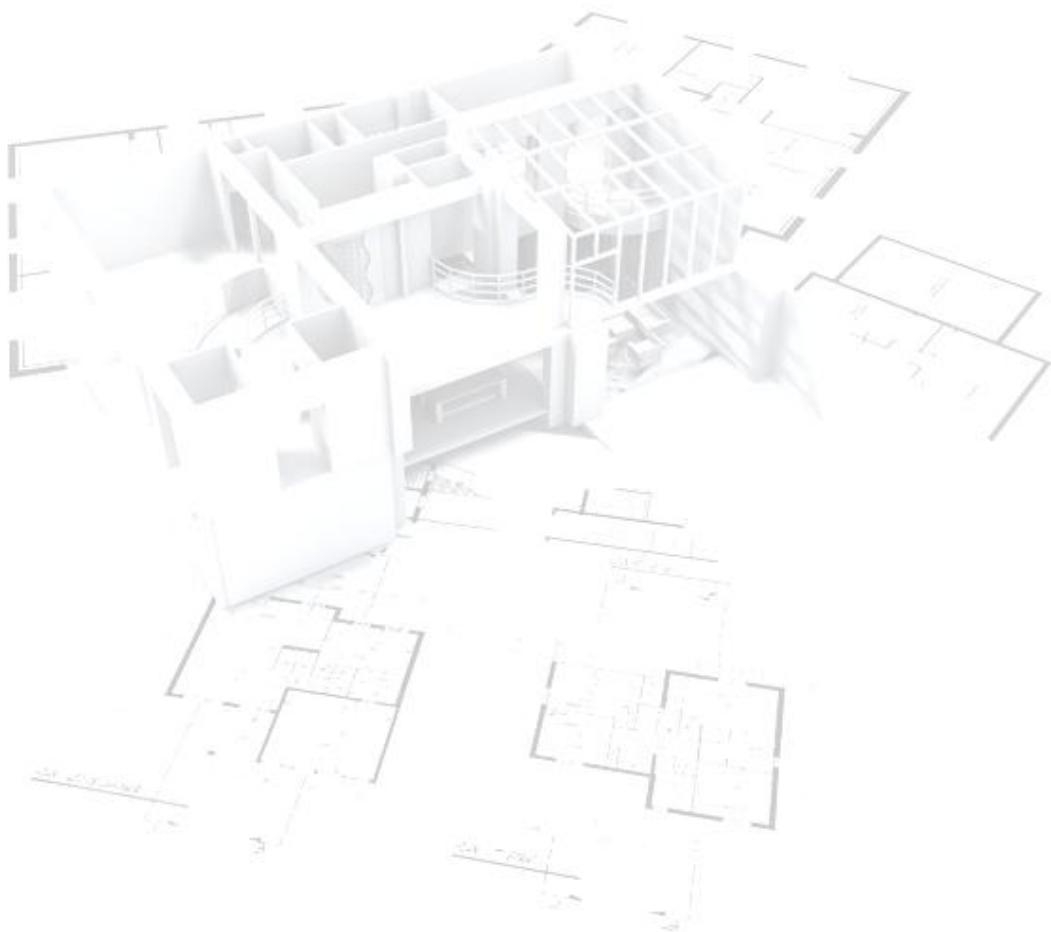
También utilizamos el complemento Gravity Forms para crear formularios de envío de proyectos que permiten a los arquitectos cargar fácilmente sus proyectos. Quizás estas sean las características más importantes que no están acompañadas en vano por complementos como:

- Yoast SEO, que nos permite posicionarnos en SEO.
- JetPack, en sistemas de seguridad y estadísticas, y una potente herramienta CRM.
- Google Console y sus APIs.
- Mailchimp para campañas publicitarias y de marketing... Que podemos adaptar perfectamente a nuestras intenciones en el Marketplace de ARCHIRAPID, evitando posibles complejidades y bloqueos por parte de profesionales y programadores de TI que puedan surgir en el futuro. La seguridad es lo primero.

Todo esto está respaldado por el hosting SITEGROUND, que nos ofrece sistemas de seguridad gratuitos, monitoreo, copias de seguridad y almacenamiento suficiente para el éxito inicial del proyecto.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es



ELECTRO RESCATE S.L.

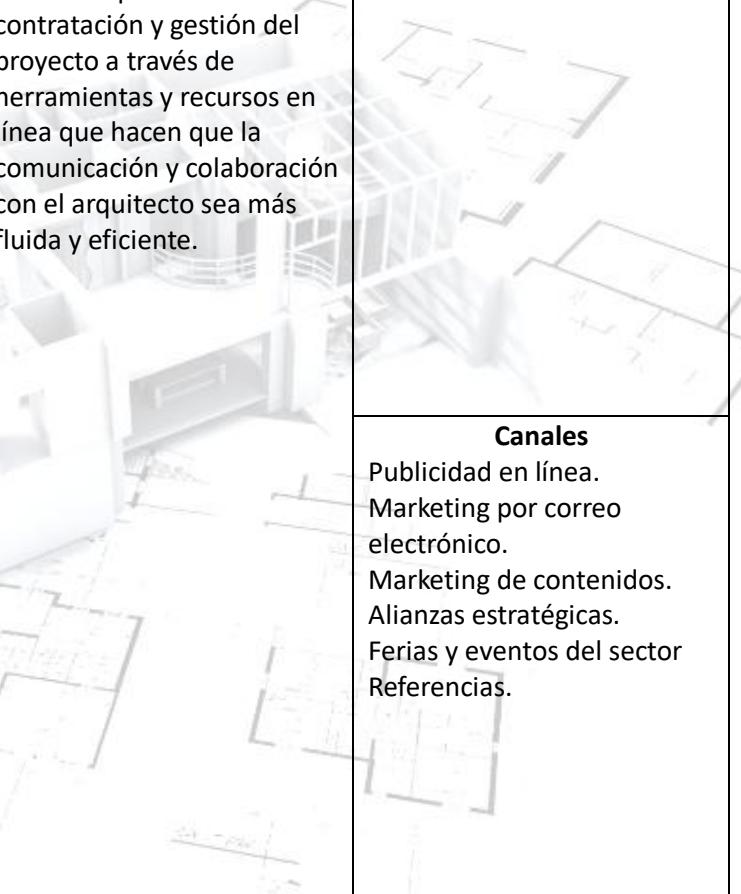
Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

ANEXO IV. LEAN CANVA

Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Socios claves</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Arquitectos y diseñadores 2. Clientes potenciales 3. Empresas proveedoras 4. Empresas de logística y distribución 5. Socios financieros e inversores <p>Recursos Clave</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La plataforma de comercio electrónico 2. Base de datos de arquitectos y clientes 3. Equipo humano 4. Tecnología de realidad virtual y aumentada. 5. Herramientas de marketing y publicidad. 6. Procesos de control de calidad. <p>Actividades clave socios</p>	<p>Actividades claves</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo y mantenimiento del sitio web: es fundamental mantener el sitio web actualizado y funcional para asegurar una buena experiencia del usuario y la disponibilidad de los productos y servicios. 2. Gestión de proveedores: mantener una buena relación. 3. Marketing y publicidad: promocionar los productos y servicios a través de diferentes canales y medios 4. Análisis de mercado: 5. Desarrollo de nuevos productos y servicios 6. Gestión de ventas. 	<p>Propuesta de valor</p> <p>La propuesta de valor de ARCHIRAPID es ser un marketplace especializado en arquitectura que conecta a arquitectos con clientes potenciales. ARCHIRAPID busca solucionar el problema de la falta de una plataforma especializada para encontrar arquitectos para proyectos específicos y también el problema de la falta de transparencia en los procesos de contratación y selección de arquitectos. Al ofrecer una plataforma donde los clientes puedan buscar y comparar arquitectos basados en su experiencia, especialización, ubicación y proyectos anteriores, ARCHIRAPID les permite tomar decisiones informadas y encontrar al arquitecto adecuado para su</p>	<p>Relación con el cliente</p> <p>Debe ser cercana y personalizada, buscando siempre la satisfacción de sus necesidades y requerimientos en cuanto a la búsqueda y adquisición de proyectos de arquitectura y construcción.</p> <p>Escucha activa. Atención personalizada, Comunicación fluida, ofrecer valor añadido, Fidelización...</p> <p>En resumen, la relación con el cliente en ARCHIRAPID debe ser personalizada, enfocada en satisfacer sus necesidades y ofrecerle valor añadido, y trabajar en la fidelización para lograr relaciones duraderas y beneficiosas para ambas partes.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Creando valor para los arquitectos y los compradores de servicios y productos relacionados con la arquitectura y la construcción. Nuestros clientes más importantes son los arquitectos que buscan promocionar y vender sus servicios y productos en línea, así como los compradores que buscan servicios y productos de arquitectura y construcción de calidad y a precios competitivos. También pueden incluir constructores, contratistas, diseñadores de interiores y propietarios de viviendas que buscan inspiración y asesoramiento en materia de arquitectura y construcción.</p>

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
 +34623172704
 electrorescate@outlook.es

<ul style="list-style-type: none"> • Arquitectos y estudios de arquitectura: Creación de perfiles en la plataforma, subida de proyectos, gestión de clientes y proyectos, mantenimiento de la calidad de los proyectos publicados. • Desarrolladores web: Mantenimiento y aseguramiento de la seguridad de los datos. • Inversores y financiadores: • Socios comerciales y proveedores: Colaboración en campañas de marketing y promoción, suministro de tecnología. 	<p>7. Soporte al cliente.</p> 	<p>proyecto específico. Además, ARCHIRAPID busca facilitar el proceso de contratación y gestión del proyecto a través de herramientas y recursos en línea que hacen que la comunicación y colaboración con el arquitecto sea más fluida y eficiente.</p>	 <p>Recursos clave</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Plataforma en línea. 2. Personal especializado. 3. Herramientas de marketing. 4. Tecnología de seguridad. 5. Alianzas estratégicas. 6. Infraestructura de tecnología. 7. Financiamiento. 	<p>Canales</p> <p>Publicidad en línea. Marketing por correo electrónico. Marketing de contenidos. Alianzas estratégicas. Ferias y eventos del sector Referencias.</p>
--	--	--	--	--

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
 +34623172704
 electrorescate@outlook.es

Estructura de coste	Fuentes de Ingreso
<p>1. Desarrollo y mantenimiento de la plataforma: esto puede incluir el costo de contratar desarrolladores, diseñadores y otros profesionales para crear y mantener la plataforma web, el alojamiento y el almacenamiento de datos.</p> <p>2. Marketing y publicidad: para atraer a más clientes y aumentar la visibilidad del sitio web, se requerirá una inversión en publicidad en línea y en otros medios.</p> <p>3. Comisiones de transacción: Comisiones por cada transacción que se realice en el sitio web, estos costos pueden ser significativos.</p> <p>4. Personal: Los costos de contratación, salarios y beneficios pueden ser importantes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? Los clientes pueden estar dispuestos a pagar por el acceso a una plataforma que les permita encontrar proyectos arquitectónicos de calidad y contactar con arquitectos y profesionales del sector. • ¿Para qué pagan actualmente? Actualmente, los clientes pueden pagar por los servicios de un arquitecto, que puede realizar el diseño y planificación de un proyecto arquitectónico. También pueden pagar por la construcción de la vivienda o edificación, o por servicios adicionales como permisos, asesoría legal, etc. • ¿Cómo preferirían pagar? Los clientes pueden preferir pagar a través de medios de pago más modernos y digitales, como tarjetas de crédito/débito, plataformas de pago online, billeteras digitales, entre otros. • ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos generales? Comisiones a través de los servicios que se contratan y publicidad. Es importante tener en cuenta cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos generales para determinar qué estrategias de ingresos son más efectivas y rentables.

Los recursos clave más caros pueden incluir el desarrollo y mantenimiento de la plataforma, los costos de marketing y publicidad y los costos de personal. Las actividades clave más caras pueden incluir el desarrollo y mantenimiento de la plataforma, la adquisición de clientes y la atención al cliente.

ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
 28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
 +34623172704
 electrorescate@outlook.es

Número de usuarios registrados: Este indicador mediría el crecimiento de la base de usuarios de ARCHIRAPID.

PRIMER AÑO

- G) Costo de adquisición de clientes (CAC) CAC = 359
- H) Ticket promedio = 760,80
- I) Margen bruto: 46,50%
- J) RA (Número de veces que un cliente compra de nosotros en un año) = 1
- K) VC (Años que se espera que el cliente tenga una relación con nosotros) = 4
- L) LTV (Valor de vida del cliente) LTV = 1,414 LTV = 3,94 veces el CAC

SEGUNDO AÑO

- G) Costo de adquisición de clientes (CAC) CAC = 412
- H) Ticket promedio = 780,40
- I) Margen bruto: 46,90%
- J) RA (Número de veces que un cliente compra de nosotros en un año) = 1
- K) VC (Años que se espera que el cliente tenga una relación con nosotros) = 4
- L) LTV (Valor de vida del cliente) LTV = 1,465 LTV = 3,6 veces el CAC

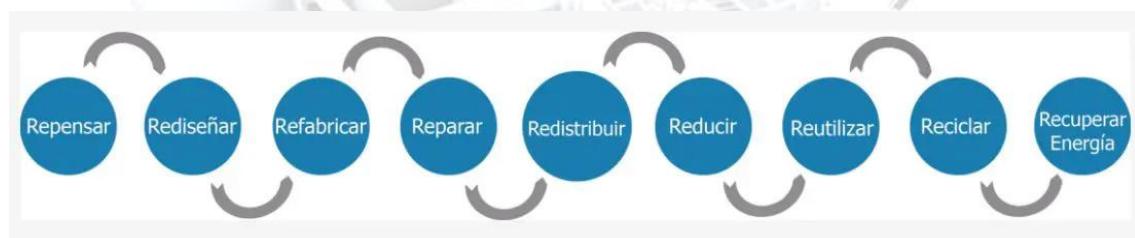
	Cierre 1º Ejerc. 2025/2026	Cierre 2º Ejerc. 2026/2027
ROE (Return On Equity) Rentabilidad Financiera	54,6%	67,8%
ROI (Return On Investment) Rentabilidad Económica	42,0%	61,8%
Tesorería (Prueba Ácida) (Realizable + Disponible / Pasivo Corriente)	2,7	2,7
Endeudamiento (Pasivo Total / Pasivo Total + Patrimonio Neto)	40,4%	34,2%
Capacidad de Devolver Deuda Financiera (Bfo Neto + Amortizaciones / Acreedores Financieros)	100,0%	100,0%
Punto de Equilibrio (Umbral de Rentabilidad o Break Event Point)	7.012.832,5 €	19.027.733,6 €
Coeficiente de Seguridad (Ventas/Punto de Equilibrio)	1,65	2,55
Pay-Back (Plazo Recuperación de la Inversión realizada durante el 1º Ejercicio Económico)	0,81 — años	

ANEXO VI. ECONOMÍA CIRCULAR Y DESARROLLO SOSTENIBLE COMO INNOVACIÓN

ARCHIRAPID implementará, para todos los colaboradores, y como una política fundamental de la empresa, el desarrollo de proyectos, materiales de construcción, saneamiento, etc., de manera obligatoria. El compromiso con el desarrollo sostenible aplicado a la construcción y todo lo que implica como medida de cuidado para el medio ambiente y las personas es una innovación en nuestro negocio que otros competidores en este sentido no tienen, al menos hasta el día de hoy.

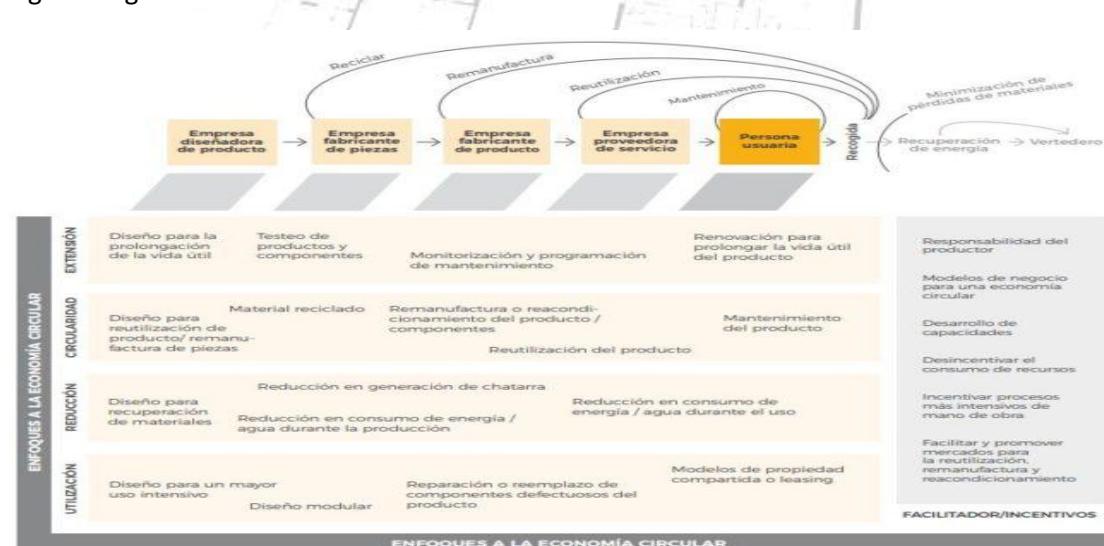
El concepto de economía circular tiene como objetivo implementar una economía basada en el principio de "cerrar el ciclo de vida" de los productos, produciendo bienes y servicios mientras se reduce el consumo, los residuos y el desperdicio de materia prima, agua y energía.

Por lo tanto, implica una intersección de aspectos ambientales y económicos donde los productos deben ser capaces de prolongar su vida útil con facilidades para repararlos y, finalmente, cerrar el ciclo al ser reutilizables y fáciles de desmontar.



El principio fundamental de la economía circular es el uso de residuos para obtener materias primas para otros bienes, reduciendo drásticamente tanto la generación de residuos como la extracción de nuevos materiales y materias primas. Estas acciones aportan beneficios a la sociedad.

Podemos observar cómo funciona este proceso económico circular y su cadena de valor en el siguiente gráfico:



Además, dentro de este concepto, se incluyen otros principios, como considerar los impactos ambientales a lo largo de todo el ciclo de vida de los bienes, materias primas y servicios, priorizar

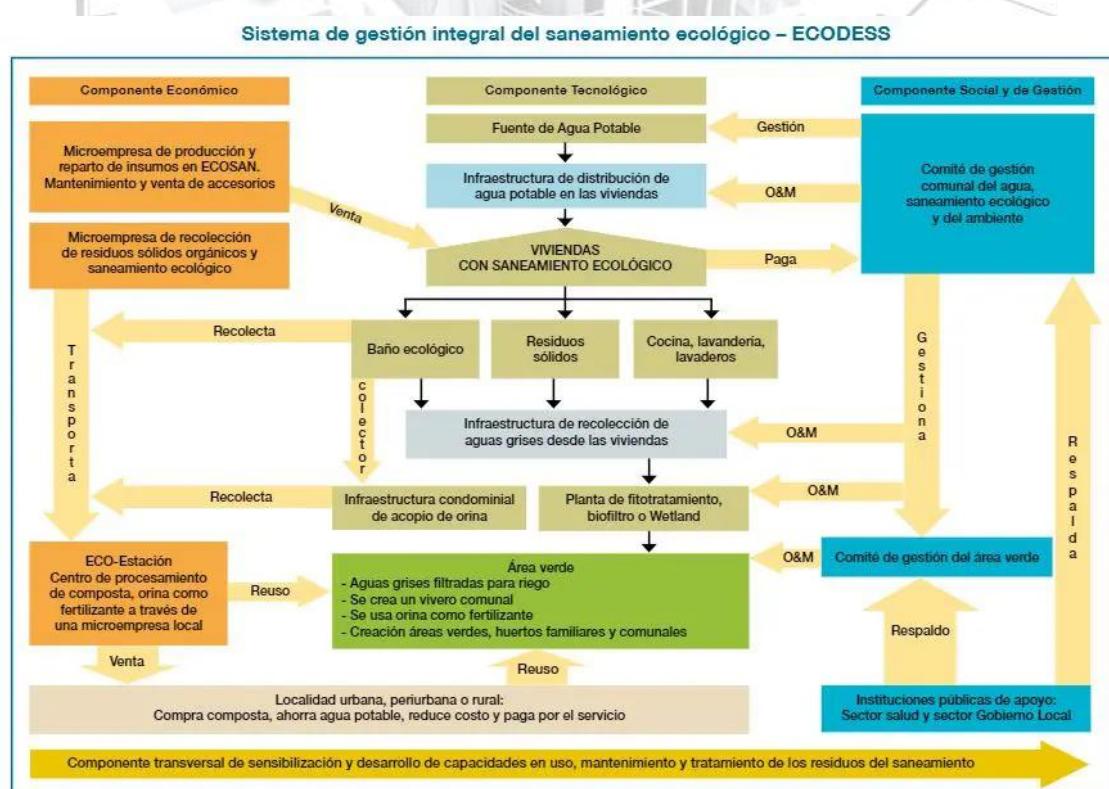
el uso y la prestación de un servicio en lugar de la venta de un producto, reparar productos dañados y, finalmente, reutilizar y reciclar sin generar residuos.

La implementación de estos principios aporta numerosos beneficios tanto para el medio ambiente como para la sociedad, ya que la economía circular también considera la inclusión social como un punto clave. Entre los beneficios de la economía circular, podemos destacar:

- Reducción del uso de recursos naturales, producción de residuos y consumo de energía.
- La economía circular contribuye a la creación de riqueza y empleo en la sociedad.
- Permite obtener una ventaja competitiva en el contexto de la globalización, al disminuir la dependencia de suministros externos inciertos.
- Abre la perspectiva de un crecimiento sostenible y duradero que respeta el medio ambiente.

DESARROLLO SOSTENIBLE

Los sistemas convencionales de saneamiento (los que la mayoría conocemos) presentan muchas deficiencias y limitaciones que hacen imposible pensar en ellos como una solución a los problemas globales de agua y saneamiento.



The implementation of sustainable sewer networks is a work approach that involves the development and implementation of technologies aimed at preventing ecosystem pollution, saving water, and returning the nutrients contained in our excreta to terrestrial ecosystems for agricultural production purposes.

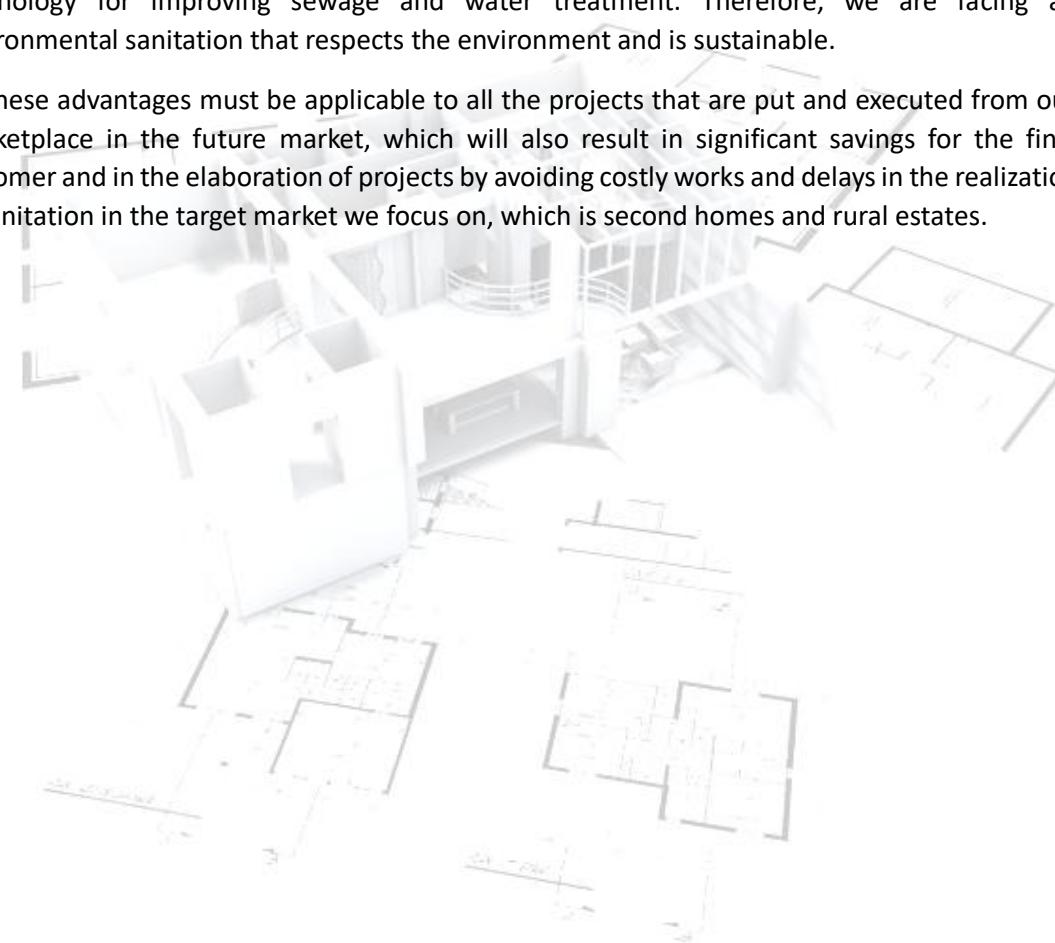
Characteristics

- Water savings, reuse, or recycling.

- Separate and recycle: Separate excreta and waste and treat them independently. Never mix them!!!
- Return the nutrients contained in our excreta (nitrogen, phosphorus, and potassium) to the soil and use them in agricultural production.
- Protection of human health, through the prevention of surface and groundwater pollution.
- Prevention of pollution of resources (physical, biotic, and abiotic) and terrestrial and aquatic ecosystems.
- Do not exceed the carrying capacity of the ecosystems in which it is inserted.

Any type of purification technology, when managed in this way, is considered a beneficial technology for improving sewage and water treatment. Therefore, we are facing an environmental sanitation that respects the environment and is sustainable.

All these advantages must be applicable to all the projects that are put and executed from our Marketplace in the future market, which will also result in significant savings for the final customer and in the elaboration of projects by avoiding costly works and delays in the realization of sanitation in the target market we focus on, which is second homes and rural estates.



ELECTRO RESCATE S.L.

Via de las Dos Castillas 33, edif 7 ATICA 3º
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
+34623172704
electrorescate@outlook.es

ANEXO V INVERSIONES

1. Desarrollo Tecnológico

- **Desarrollo de la Plataforma:** Creación del marketplace, integración de IA, realidad aumentada y blockchain.
 - **Coste estimado:** €100,000 - €150,000
- **Licencias de Software:** IA, motores de realidad aumentada, herramientas de blockchain.
 - **Coste estimado:** €20,000 - €30,000
- **Mantenimiento y Actualizaciones:** Gastos recurrentes en soporte y actualizaciones.
 - **Coste estimado (6 meses):** €15,000 - €20,000

2. Marketing y Adquisición de Usuarios

- **Estrategia de Lanzamiento:** Campañas de marketing digital (SEO, SEM, redes sociales).
 - **Coste estimado:** €30,000 - €50,000
- **Colaboraciones y Alianzas Estratégicas:** Costos para establecer y promover alianzas clave.
 - **Coste estimado:** €15,000 - €25,000
- **Materiales Promocionales y Publicidad:** Anuncios en medios especializados, participación en ferias y eventos.
 - **Coste estimado:** €10,000 - €20,000

3. Infraestructura

- **Servidores y Almacenamiento en la Nube:** Para soportar la operación de la plataforma.
 - **Coste estimado (6 meses):** €10,000 - €15,000
- **Costes Legales y de Incorporación:** Registro de la empresa, consultoría legal y protección de propiedad intelectual.
 - **Coste estimado:** €5,000 - €10,000

4. Recursos Humanos

- **Contratación Inicial:**
 - **Desarrolladores de Software (IA, RA, Blockchain):** 2-3 especialistas.
 - **Coste estimado (6 meses):** €60,000 - €90,000
 - **Especialistas en Marketing:** 1-2 personas.
 - **Coste estimado (6 meses):** €20,000 - €30,000
 - **Soporte al Cliente y Gestión de Proyectos:** 1-2 personas.

- **Coste estimado (6 meses):** €15,000 - €20,000

5. Gastos Operativos

- **Oficinas y Espacios de Trabajo:** Coworking o alquiler de oficina pequeña.
 - **Coste estimado (6 meses):** €10,000 - €15,000
- **Servicios Públicos, Internet y Herramientas de Colaboración:** Costos para asegurar la operación diaria.
 - **Coste estimado (6 meses):** €5,000 - €7,000

Total Necesario para la Inversión Inicial (Estimado)

Concepto	Coste Estimado (€)
Desarrollo Tecnológico	€135,000 - €200,000
Marketing y Adquisición de Usuarios	€55,000 - €95,000
Infraestructura	€15,000 - €25,000
Recursos Humanos	€95,000 - €140,000
Gastos Operativos	€15,000 - €22,000
**** Total	€315,000 - €482,000

Necesidad de Financiación:

- Dada la escala del proyecto, se requiere un capital inicial significativo. Una cifra aproximada entre €315,000 y €482,000 sería necesaria para asegurar el desarrollo y lanzamiento exitoso del proyecto durante los primeros 6 meses.