

Modelo de Negocio Canvas

Socios claves -Las empresas distribuidoras de componentes electronicos. -Asociacion con empresas del sector de la climatizacion y mantenimiento integral para entrar en posibles clientes con una buena referencia.	Actividades claves -Proceso de desarrollo del software y algoritmo, test de los componentes: sensores, centralita y router. -Captacion de clientes via on line.	Propuesta de valor -Producto totalmente personalizado para cada cliente, adaptado a sus necesidades previo estudio de las condiciones de su espacio. -Seguimiento post venta del producto para una constante actualización y mejora.	Relación con el cliente -Publicidad a traves de redes sociales y envio de mails, todo gestionado por un CRM(Customer Relationship Management), para tener un control del feedback. -Realizacion de tutoriales para el manejo del producto.	Segmento de clientes -Edificios publicos y privados , industria corporaciones, todo lo que requiera un gran gasto a la hora de climatizar tanto para el comfort humano, como para preservar el producto o relacionado con la propia producción.
	Recursos claves -Espacio de coworking, para no tener que sufragar los gastos de un local propio. -Herramientas adecuadas para la correcta instalacion de los sensores centralita y demas elementos. -Ordenadores adecuados para el desarrollo del software.		Canales -Web propia de la empresa. -Publicidad en todas las redes sociales.	
Estructura de coste -Los costes primarios son en personal, el desarrollo del software y sobre todo del algoritmo requerira tiempo.Ordenadores y herramienta para las instalaciones. -Los costes secundarios seran contenidos y estaran principalmente asociados a la compra de los sensores y centralita,utilizaremos el modelo JIT “Just in time”, comprando solo lo necesario para los clientes que decidan solicitar nuestro servicio.			Fuentes de Ingreso -La fuente de ingresos primaria vendra de la venta del software e instalacion del producto. -La fuente de ingresos secundaria vendra de programas de mantenimiento, modificaciones, ampliación y de un servicio o suscripción que incluire la sustitución de piezas y los demas puntos.	

ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER

Paso 1 – Proveedores	BAJO	MEDIO	ALTA
•Número de proveedores.	X		
•Qué facilidad tienes de sustituir a tus proveedores.			X
•El grado de importancia que tienen esos proveedores en la fabricación de tus productos.		X	
•El tamaño de los proveedores y cuánta materia aportan		X	
•Creación de distintas alternativas			X
Paso 2 – Clientes			
•Número de clientes.	X		
•Qué facilidades tienes para aumentar tu cartera de clientes.		X	
•Capacidad de organización para mejorar el nivel de producción sin bajar la calidad			X
•Qué servicio ofreces y el grado de satisfacción de tus clientes.			X
•Qué posibilidades tienen tus clientes de cambiar de empresa.		X	
•Su sensibilidad ante los precios para subir o bajar estos.		X	
•La exclusividad de tus productos.			X
•Grado de equilibrio entre el número de compradores y de empresas en el mercado.		X	
Paso 3 – Nuevos competidores			
•Empresas que pueden convertirse en tus competidores.		X	
•Si cumplen las condiciones para ingresar en el sector.			X
•Cuáles son los costes de producción de tus productos.	X		
•Cuál es nuestro factor diferenciador.			X
•Cómo es la burocracia del sector.		X	
•Cuáles son las barreras de entrada que existen actualmente.		X	
•Cómo puedes dificultar esas barreras.		X	
Paso 4 – Productos Sustitutos			
•Cuáles son las alternativas que se pueden generar a tus productos y supongan una amenaza		X	
•Plan de anticipación ante estas situaciones: qué productos sustitutivos pueden surgir, con qué calidad, qué coste tendrían y cómo nos afectarían.			X
•Tendencias e innovaciones en el mercado.			X
Paso 5 – Rivalidad competitiva			
•Cuántos y qué competidores tienes.		X	
•Sus características y qué les diferencia	X		
•Cómo compiten entre sí.			X
•Qué estrategias están llevando a cabo.	X		
•Quién tiene la posición dominante.		X	
•Tamaño del mercado.	X		
•Volumen de ventas.	X		
•Tasa de crecimiento del mercado		X	

ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER

Análisis PESTEL QA Systems

Factor		Detalle	Plazo			Impacto
			Corto plazo (1 mes o menos)	Mediano plazo (de 1 a 3 años)	Largo plazo (más de 3 años)	
Político	Normativas gubernamentales	Las nuevas normativas sobre el control de las temperaturas ya esta vigente.	x			Positivo
	El Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (Energía) de España prepara medidas de control e consumo energético	Las medidas de este ministerio van enfocadas al reducir los consumos y a bonificar a todas las empresas que demuestren.		x		Positivo
Económico	Precio de las energías.	El conflicto de Ucrania y Rusia esta encareciendo el precio del gas y este esta directamente relacionado con la subida de la energía eléctrica.	x			Positivo
	Precio de los transportes	La subida de los precios de los carburantes hacen que se encarezcan los envíos de materiales: sondas placas, centralitas etc.	x			negativo
Social	Tendencia de ahorro energético	La conciencia de la población por el ahorro y la cultura de apostar por la sostenibilidad			x	Positivo
Tecnológico	Nuevos avances en programación	Los avances en inteligencia artificial y machine learning nos permitirán en breve mejorar nuestro algoritmo.		x		Positivo
	Componentes electrónicos mas avanzados	Los componentes cada vez mas avanzados simplificaran en gran medida los tipos de instalación, p.ej: sensores inalámbricos ahorrarán en mano de obra y cableado.		x		Positivo
Ambiental	Políticas medioambientales	Las políticas medioambientales a nivel nacional están directamente relacionadas con el ahorro energético		x		Positivo
	Cambio climático	El calentamiento global y las temperaturas extremas nos obligan a modificar el clima de manera artificial.			x	Indiferente
Legal	Requisitos en materia de sanidad y seguridad laboral	Próximamente se elaboraran decretos para el confort climático en centros de trabajo		x		Indiferente

DAFO: QA Systems

Descripción del DAFO: *Análisis para una empresa de gestión energética y control de instalaciones de climatización.*

Matriz de factores

 Debilidades	 Amenazas
 Tamaño del mercado	 T Incremento del precio de los elementos electrónicos y su escasez.
 Falta de experiencia como empresarios.	 E Incremento en el precio de los transportes.
 Número de clientes bajo	 T Uso de software abierto
 Fortalezas	 Oportunidades
 Nuestros costes de producción son bajos.	 E Aumento de los costes energéticos.
 Tenemos un producto muy exclusivo.	 S Cultura del ahorro energético.
 Tenemos mucha experiencia previa en sectores directamente relacionados.	 P Medidas desde el ministerio para el ahorro energético.

Matriz de estrategias



Estrategia Adaptativa

— Apertura de mercado.

Desarrollar nuevos algoritmos y sistemas de sensores para gestionar el consumo energetico en campos distintos a la climatización p.ej: Iluminacion, sistemas hidraulicos etc, para abrir mercado.



Debilidades

■ ■ ■ Tamaño del mercado



Oportunidades

■ ■ ■ \$ Cultura del ahorro energetico.



Estrategia Defensiva

— Plan de aprovisionamiento de material.

Hacer una previsión de material cuando el precio esta bajo y hay stock para futuras instalaciones previo analisis de previsiones de ventas obtenidas de los graficos del CRM.



Fortalezas

■ ■ ■ Nuestros costes de producción son bajos.

■ ■ ■ Tenemos mucha experiencia previa en sectores directamente relacionados.



Amenazas

■ ■ ■ T Incremento del precio de los elementos electronicos y su escasez.



Estrategia Ofensiva

— Política de promoción del producto agresiva.

La estrategia consiste en promocionar el producto que se adapta a las necesidades de cada cliente para el ahorro de energia en un momento politico donde la legislación se esta adaptando a la falta de suministro y propone bonificaciones para las empresas energeticamente eficientes.



Fortalezas

■ ■ ■ Tenemos un producto muy exclusivo.



Oportunidades

■ ■ ■ P Medidas desde el ministerio para el ahorro energetico.



Estrategia Supervivencia

— Mantenimiento por suscripción.

Ofrecer a nuestros clientes planes de suscripción y mantenimiento para que no migren a otros sistemas de codigo abierto y gratuito en pos del mejor funcionamiento y el poder despreocuparse de los posibles contratiempos que esto genera.



Debilidades

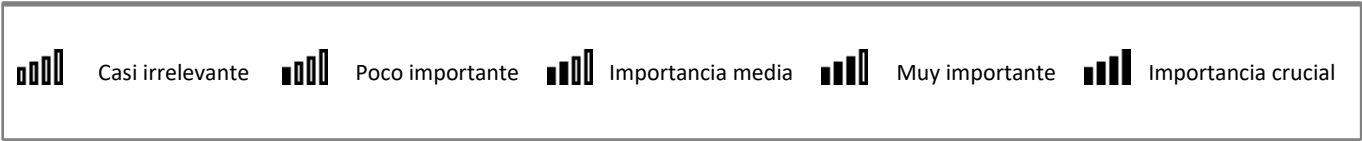
■ ■ ■ Numerode clientes bajo



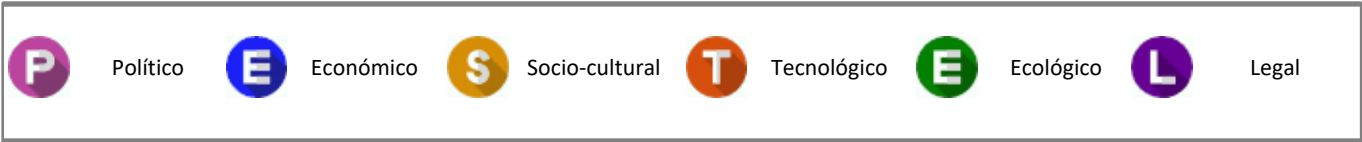
Amenazas

■ ■ ■ T Uso de software abierto

Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto



Categorías Pestel



7. Localiza en tu área geográfica donde están ubicadas las incubadoras/viveros o aceleradoras de empresa.

L'Alfas Intelligence & Innovation. Laboratorio especializado en Internet de las Cosas y tecnologías relacionadas con las *smart cities*, espacio de experimentación y proyección para *startups* y emprendedores.

Hacker Club de Alicante. Club de desarrolladores y emprendedores con start-ups y proyectos propios de software y tecnología.

Jovempa. Es la Asociación de jóvenes empresarios de la provincia de Alicante, ofrece numerosos eventos y servicios.

Lanzadera. una iniciativa privada impulsada por el empresario valenciano Juan Roig. Ayuda a emprendedores a crear empresas exitosas y sostenibles en el tiempo.

Aceleradora de empresas con metodología propia: programas personalizados. etc.

ImpulsAlicante Centro de Emprendedores. Centro de Emprendimiento del Ayuntamiento de Alicante.

Emprendedores Generalitat Valenciana. Portal de emprendedores.

ULab Ideas Meeting Point. Espacio de coworking y punto de encuentro de emprendedores en el centro de Alicante.

9. Enuncia los Valores más relevantes para tu empresa y después redacta la MISIÓN y VISIÓN.

VALORES: Interés por el medio ambiente, interés por el confort climático, interés por preservar los recursos del planeta, transparencia con nuestros clientes, trato cercano, calidad en nuestro producto, la innovación.

MISIÓN: Ayudar a cuidar el medio ambiente a través del ahorro de energía y crear bienestar climático.

VISIÓN: Ser líderes en software de gestión energética de climatización y un referente en el trato de nuestros trabajadores y clientes.

11. Diseña tu logotipo y justifica la forma, nombre, color.



La forma es un isologo con un color que recuerda nuestros valores sobre el medio ambiente y una esfera que recuerda al planeta pero con un patrón que recuerda a una red neuronal sugiriendo hacer un buen uso de los recursos, el nombre hace referencia a las iniciales de los fundadores y la palabra que describe muy bien nuestro producto en el idioma global "inglés" sistema "conjunto de elementos que conforman una solución" en nuestro caso sistema de sensores centralita y software con nuestro algoritmo.

12. Completa con las actividades propuestas en la pag 45 del libro.

1. Responded a estas preguntas y reflexionad sobre las respuesta.

a) Macroentorno:

¿Cómo nos afectan las tendencias políticas, sociales y económicas?

Pueden cabiar la legislación aumentar los costes de producción y las tendencias de consumo.

¿Qué normativa puede afectarnos?

Sobre todo la de ahorro energetico y las de medio ambiente que estan directamente relacionadas

¿Qué hábitos de consumo de la población respecto al producto o servicio p retendemos introducir?

Sobre todo el ahorro energetico uy la conciencia de confort climatico sin dañar el planeta.

¿Cómo influye la tecnología en nuestro sector?

Hay avances en tecnologia y software que nos permiten mejorar el producto constantemente.

¿Qué medidas medioambientales afectan a nuestra actividad?

La del las restricciones energeticas sobre todo.

b) Microentorno:

¿A quién puede interesarle nuestro producto o servicio?

A empresarios entifdades publicas y todo aquel que quiera ahorrar en energia sin perder el confort climatico.

¿Existen productos sustitutivos?

Existe algún software generico y soluciones industriales.

¿Cómo los valoran nuestros futuros clientes?

Que son costosos y no se adaptan

¿Es fácil el acceso de otras empresas a este mercado?

Hay empresas que estan trabajando en el desarrollo de soluciones.

¿Quién nos suministra la materia prima?

Proveedores de componentes electronicos.

¿Conocemos bien a nuestros competidores?

Si.Hemos trabajado en colaboración con ellos en nuestras antiguas empresas.

¿Cómo podemos innovar?

Adaptando el algoritmo a las nuevas situaciones climaticas.

¿Cuánto pagarán por nuestros productos?

El precio dependera de la instalación y numero de elementos de control mas el software el precio inicial partirá de los 3000€ .

¿Cómo los haremos llegar a quien los compre?

En mano con la instalación, puesta en marcha y un curso para su manejo.

¿Qué podemos hacer para que nuestro producto o servicio se conozca?

Promoción en redes sociales campaña publicitaria y asociación con empresas del sector de la climatización.

c) Responsabilidad social:

¿Qué responsabilidades sociales estamos dispuestos a asumir?

Cumplir con todas las normas en temas de ahorro de energia.

¿Qué coste suponen para nuestra empresa?

Muy bajo coste economico pero esfuerzo humano.

¿Cómo podemos rentabilizar estos aspectos?

Utilizandolos para dar valor a la empresa.

¿Puede suponer una diferenciación del producto, ser más atractivo para el cliente?

Si, puesto que en un futuro las empresas se beneficiaran de su etiqueta energetica.

4. Una vez realizada la actividad anterior, responded a las siguientes preguntas:

¿Se han originado más ideas y oportunidades para vuestro proyecto que si hubierais realizado el lienzo? no

Si

¿Qué ideas utilizaréis y cuáles desecharéis en cada apartado?

La de hacer el producto a medida y la de crear algún tipo de suscripción para fidelizar a los clientes y que no migren a otros sistemas o a la competencia.