

APLICACIÓN PARA DISPOSITIVOS MÓVILES: "LIGHT ON"

LOGOTIPO Y ESLOGAN



Nuestra idea de negocio se basa en una aplicación para dispositivos móviles que permite a los usuarios de vehículos eléctricos conocer cuáles son los puntos de recarga y el tiempo de carga en cada uno de ellos, planificar una ruta en función de la disponibilidad de estos puntos y además, prestamos el servicio de un coche de asistencia para la recarga rápida en caso de pérdida de batería.

Así, nuestras **PROPUESTAS DE VALOR SON:**

1. Identificar en ruta los puntos de recarga más próximos.
2. Asistencia en carretera con vehículos de recarga ultra rápida de baterías en caso de que un coche eléctrico se quede sin autonomía.
3. Recopilar información sobre las electrolineras en ruta y puntos de recarga en todo el país para proporcionar información actualizada en todo momento.
4. Clasificación de los puntos de recarga según los criterios de rapidez y coste.
5. Planificar itinerario de viajes en función de la disponibilidad de tiempo y puntos de recarga.

¿Quiénes son nuestros clientes potenciales?

1. Cualquier propietario de un vehículo eléctrico.
2. Empresas de renting de coches eléctricos.
3. Administraciones Públicas cuyas flotas de automóviles sean eléctricos: universidades, ayuntamientos, diputaciones provinciales, policía, parques de bomberos, etc.
4. Empresas de logística y transporte.
5. Empresas de viajes turísticos.
6. Empresas de transporte de usuarios como taxis, plataformas como Uber, Cabify, etc.

¿Qué nos diferencia de la competencia?

1. Ninguna empresa presta servicios en carretera con un vehículo de recarga rápida.
2. Ninguna otra aplicación ofrece información tan actualizada en todo momento.
3. Eficiencia y rapidez en la planificación de rutas de viaje.
4. Ofrecemos servicios integrales relacionados con los vehículos eléctricos (foros de usuarios, información sobre su utilización, novedades técnicas, consejos de conducción eficiente, ...)

¿Por qué nosotros?

1. Porque ofrecemos servicios totalmente novedosos.
2. Estimamos que se trata de una idea rentable ya que supone una baja inversión inicial al desarrollarse a través de nuevas tecnologías y plataformas digitales.
3. La venta de los vehículos eléctricos crecerán exponencialmente en los próximos años.

Las asociaciones clave que vamos a llevar a cabo con otras empresas son:

1. Talleres multimarca.
2. Empresas de software.
3. Gasolineras/Electrolineras.
4. Empresas eléctricas.
5. Empresas de seguros.
6. Administraciones Públicas.

7. Empresas de renting.

Nuestras actividades clave serán:

1. Diseño de la aplicación.
2. Utilidad de los contenidos de la App.
3. Accesibilidad y facilidad del uso de la App.
4. Promoción en eventos y ferias especializadas en el vehículo eléctrico.
5. Generar calidad de la App y posicionamiento de marca.

Los segmentos de mercado que vamos a considerar son:

1. Jóvenes emprendedores.
2. Personas preocupadas por el medio ambiente y el cambio climático.
3. Empresas de renting.
4. Administraciones Públicas.
5. Empresas de reparto, logística y transporte de mercancías.
6. Autónomos como taxistas y otras compañías de transporte de personas.
7. Empresas eléctricas.

Mantendremos la siguiente estructura de costes:

1. Costes de mantenimiento de la App.
2. Costes en I+D+i.
3. Costes de publicidad.
4. Costes del vehículo de asistencia.
5. Costes de los puntos de recarga.
6. Costes del mantenimiento de las baterías.

Las fuentes de ingresos serán:

1. Publicidad de la App.
2. Subvenciones.
3. Empresas propietarias de puntos de recarga.
4. Electrolineras.
5. Ingresos por los suscriptores de la App.
6. Contratos exclusivos con las Administraciones Públicas.

ANÁLISIS DAFO

Debilidades

- 1) Poca experiencia profesional debido a nuestra juventud.
- 2) Dificultad en el acceso a las fuentes de financiación .
- 3) No poseemos una cartera de clientes previa.
- 4) Falta de presupuesto para llevar a cabo masivas campañas de márketing.
- 5) Altos costes del posicionamiento y divulgación de la plataforma informática.

Fortalezas

- 1) Conocimiento del sector dada nuestra titulación de Graduado Medio en Electromecánica de Vehículos .
- 2) Formación especializada en el sector del automóvil.
- 3) Gran experiencia como usuario de aplicaciones para dispositivos móviles .
- 4) Dominio de habilidades sociales y cualidades emprendedoras.
- 5) Dada nuestra edad, gran facilidad para controlar entornos virtuales y redes sociales (amplia cultura tecnológica).
- 6) Buena comunicación en el equipo emprendedor.
- 7) Muy pocas aplicaciones prestan los mismos servicios que nuestra empresa.
- 8) Otorgamos información completamente actualizada de los puntos de recarga.
- 9) Facilitamos la comunicación entre clientes a través de redes sociales, foros y comunidades de usuarios.
- 10) Informamos exhaustivamente de los puntos de recarga de vehículos eléctricos y del tiempo de carga.
- 11) Innovación absoluta en la prestación de un servicio de recarga móvil en el caso de que los vehículos eléctricos se queden sin batería.

Amenazas

- 1) Posibilidad de que aparezcan grandes competidores.
- 2) Alto precio de los vehículos eléctricos.
- 3) Falta de infraestructura de puntos de recarga, sobre todo rápidos.
- 4) Subida continua de los precios de la electricidad.

Oportunidades

- 1) Las subvenciones para la adquisición de un vehículo eléctrico.
- 2) Falta de competidores.
- 3) Ayudas para instalar los puntos de recarga tanto públicas como privadas en domicilios y empresas.
- 4) Sector en continua expansión.
- 5) La mayor parte de los usuarios de este tipo de coches solicitan y requieren el uso de las aplicaciones móviles.
- 6) Preocupación de la población sobre el cambio climático y la sostenibilidad.
- 7) En los próximos años se estima que la mayoría de las empresas de transporte de viajeros (taxis, autobuses etc.) utilizarán vehículos eléctricos.