

Datos del Proyecto

1.- Denominación de la Idea o actividad (denominación comercial o actividad principal a desarrollar)

Se trata de un dispositivo, similar a un mando electrónico, que controla la cantidad de litros de agua que pasan por el termo al estar conectado a este mediante una válvula. Es totalmente regulable, es decir, se puede ajustar la cantidad de litros que se desee. También hay opción de controlar la cantidad de tiempo que se está usando el termo. La denominación comercial de este producto será WaterControl.

2.- Descripción de la Idea. Detalle cómo y por qué cree que podría convertirse en negocio: problema que se pretende resolver (necesidades que cubre), novedad de la solución propuesta.

Esta idea se podría convertir en un negocio novedoso y útil sencillamente porque al ducharnos con agua caliente, a menudo nos quedamos más rato de la cuenta con lo cual el consumo de agua aumenta. Para evitar este gasto excesivo, WaterControl te permite conocer el momento en el que excedes de la cantidad de agua consumida, ya sea por el tiempo o por la cantidad de litros de agua. Por lo tanto, a la vez que ahorras en la factura del agua, estarás contribuyendo con el medioambiente, ya que hoy en día el agua se está convirtiendo en un bien muy escaso.

3.- Descripción de los productos/servicios/utilidades que genera la puesta en marcha de la Idea

El producto contará con un dispositivo electrónico, similar a un mando, en el cual se ajusta la cantidad de litros que quieres consumir como máximo o el tiempo máximo que desees estar. Y además, este irá conectado a una válvula que irá a su vez conectada al termo, ya sea eléctrico o manual, con dos entradas, una para agua caliente y otra para agua fría. Con el normal funcionamiento del termo, el agua pasará por la entrada de agua caliente, pero cuando se consuman los litros establecidos o se consume el tiempo, se tapaná la entrada de agua caliente y se abrirá la de agua fría. Con este cambio de temperatura del agua, se sabrá que hemos agotado los litros de agua o el tiempo establecidos y se tenderá a cerrar el grifo.

4.- Descripción cronológica de los procesos y/o actividades que se han de realizar para llevar el producto / servicio al cliente final.

En primer lugar, dar a conocer el producto, mediante demostraciones sobre el funcionamiento del mismo, para que así vaya generando confianza en la población. Esto se podrá hacer mediante reuniones privadas, demostraciones en lugares concurridos como centros comerciales, o participando en ferias de emprendimiento.

Una vez dado a conocer el producto, colaborar con empresas de mantenimiento o fontaneros autónomos nos ayudará a que el producto entre en los hogares. Por último, el boca a boca hará que se expanda el producto.

El producto podrá llegar al cliente final por dos vías, bien por una empresa de mantenimiento o saneamiento o fontaneros autónomos que nos compren directamente el producto para ellos instalárselo a sus clientes, o bien mediante la venta directa con el cliente final.

5.- Mercado al que se dirige. ¿Cuál es su principal clientela? ¿Dónde se encuentran localizados?

Este producto puede ir dirigido a todos los hogares que deseen ahorrar en su factura del agua o contribuir con el medioambiente, además de todos aquellos lugares como bares, restaurantes u hoteles que dispongan de un termo, ya que les ayudará a llevar un control de la cantidad de agua consumida. Estos clientes pueden estar localizados en toda España, aunque con más intensidad en el sur, ya que es donde más está afectando la escasez de agua.

6.- Con la idea desarrollada, ¿se ofrece algún servicio adicional que pudiera mejorar la experiencia de compra del cliente?

Si

Descríbelo

Se ofrecería la propia instalación del producto, ya que requeriría modificar el termo eléctrico o calentador de agua. Por lo que se ofrecería que un técnico especializado instalase el producto para que funcione al 100%.

7.- Factores / motivos por los cuales la implantación de la Idea tendría éxito.

En primer lugar, es una idea novedosa que no existe en el mercado, y que incorpora una tecnología aparentemente simple, ya que solo se trata de una válvula conectada a un dispositivo electrónico, el cual le dará la orden de cerrar un canal de agua u otro.

Por otro lado, ayudará a miles de personas y familias a reducir el importe de dinero que pagan al mes en agua, por lo que es una idea que podría llamar bastante la atención, debido a que hoy en día se mira bastante por dicha factura.

Por último, destacar que a la vez que se reduce el impacto en la factura, se reduce el impacto medioambiental. Esto se debe a que el fin de este producto es conseguir un ahorro de agua diario, por lo que a largo plazo, si una mayoría utilizase este producto, la escasez de agua que existe actualmente se vería reducida.

8.- Descripción y desglose de la inversión necesaria para iniciar la actividad generada por la Idea presentada

La inversión necesaria para iniciar dicha actividad está desglosada principalmente en los siguientes apartados:

1. Instalaciones y equipo: se empezaría por alquilar la maquinaria, equipo y mobiliario necesario para la fabricación de las válvulas y los aparatos electrónicos, lo cual estaría aproximadamente en unos 2.000€
2. Marketing y ventas: es importante realizar una campaña de marketing para promocionar el producto, ya que es el inicio y el producto es totalmente desconocido. Para ello se destinará un tercio del presupuesto, es decir, 1.000€. Aquí se incluirán promociones vía online, es decir, en redes sociales, prensa online o páginas webs, y además las promociones que se realicen en stands en centros comerciales o ferias de emprendimiento.