

Barrio o Barriada de Córdoba

Santa Cruz

Datos del Proyecto

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

Recarga en la calle

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.

Cada vez es más frecuente ver cómo los hospitales u otras instituciones disponen de pequeños centros de carga para dispositivos móviles en su sala de espera. Esto puede ser debido a la urgencia que tienen las personas que visitan esas instituciones para comunicarse con el exterior o bien buscar una vía de escape frecuentando plataformas de ocio, para trabajar o teletrabajar desde esos lugares, etc. También, existe el caso de personas que se quedan sin carga en la calle, a merced de la incomunicación y darse el caso de que puedan ser turistas que no puedan continuar su camino. Para cualquier fin, las personas necesitan carga en sus dispositivos, y a menudo de manera urgente. Mi propuesta está relacionada con la necesidad de disponer carga rápida en cualquier lugar, principalmente en la calle, y así crear centros de carga rápida.

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

Habrán diferentes tipos de carga:

- Carga normal del dispositivo según la capacidad que desee. (Ej: 50% de carga ó 100%)
- Carga rápida del dispositivo según la capacidad que desee. Con un precio más elevado.
- Bonos de carga (Ej: 3 cargas normales por 10€)
- Puntos de carga. Cada servicio será acumulatorio de puntos cangeables por otros servicios o productos, por ejemplo cargadores portátiles

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

1. No disponer de carga.
2. Encontrar el cargador adecuado al dispositivo el cual le proporcionará el propio centro. (iPhone, Android, universal, ordenadores, etc).
3. Tiempo de espera del consumidor el cual puede aprovechar en nuestro centro (apartado siguiente).
4. Pago mediante máquinas en efectivo o telemáticamente.

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

El consumidor potencial serían las personas jóvenes y de mediana edad, ya que habría que hacer una investigación de mercado para los consumidores de avanzada edad. Los consumidores potenciales anteriormente mencionados son aquellos que más navegan mientras no están en casa, ya sea por ocio o por trabajo, para mirar alguna ruta, etc.

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

Si

Descríbelo

Un puesto de bebidas ante la espera de carga.

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

La idea tendrá éxito debido a que los dispositivos son necesarios para la población, y para algunos de ellos algo imprescindible. Por otra parte, no existen centros como el descrito, sino que en centros privados sí que se puede cargar el dispositivo pero para ello hay que hacer uso de la institución en sí (bibliotecas, hospitales, etc)

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

La inversión inicial tendría que cubrir los costes fijos de la instalación:

- máquinas de pago 300€ cada una (900€ si comprásemos 3)

- el ocio dentro del centro (barra de bar e inmobiliario 200€)
- cargadores de los dispositivos (300€)
- productos adicionales como cargadores portátiles 17€ cada uno (850€ 50 existencias)
- las estaciones de carga (600€, 50€ cada micro bandeja, 30 bandejas)
- creación y mantención de una app (1000€)

No obstante, se podría obtener el patrocinio de compañías de telefonía móvil.