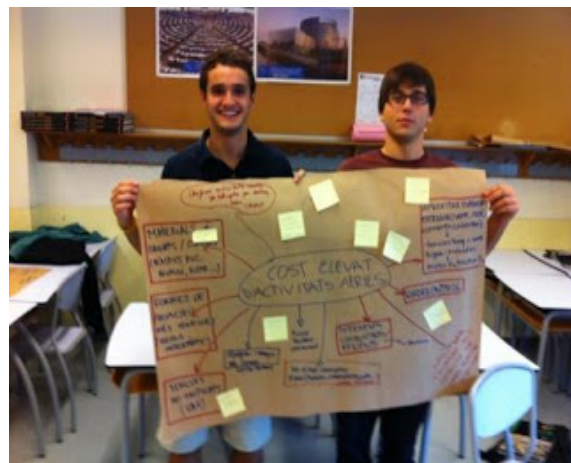


MODEL DE NEGOCI EYECOPTER

Us presentem el nostre projecte, que prové de la necessitat de realitzar activitats aèries diverses més econòmiques. dins d'aquestes activitat aèries podríem trobar: La prevenció d'incendis i el control d'aquests, gravació aèria d'esdeveniments esportius i/o esports extrems on, és difícil accedir-hi per la gravació d'imatges, per exemple, l'escalada, el ràfting, etc.



També promocionar vivendes de grans extensions al públic. A més a més volíem solucionar el problema de la mobilitat de les grans infraestructures aèries tal com els helicòpters que necessiten un heliport o una avioneta que necessita el seu aeroport corresponent i el cost elevat d'aquests.

Amb el EyeCopter pretenem solucionar aquests problemes de manera ràpida i eficaç, perquè el preu d'aquest es redueix notablement al dels esmentats anteriorment.

L'EyeCopter està format per un xasis (frame) d'alumini en forma de creu (+) amb un motor i la seva corresponent hèlice a cada extrem del frame. Conseqüentment els quatre motors estan connectats a quatre variadors els quals controlen la velocitat de gir dels motors.

Key partners: Les nostres associacions clau per a la nostra empresa seria tenir partners amb les empreses GoPro, Sony, i d'altres que ens serveixin per poder posar càmeres en el nostre producte. Per altre banda una aliança amb Nacex o Ups pel tema del subministrament. També necessitariem una empresa que ens ajudés en el tema de disseny i creació d'una pàgina web, així com personalitzar-la per fer-la més acollidora pels nostres clients.



Key activities: Les activitats clau de la nostra empresa són les següents: Poder gravar imatges aèries per un preu força reduït, també donem la opció de personalitzar-se el quadcopter mitjançant la nostra pàgina web des d'on es podrà veure les milers de formes que tenim per personalitzar-lo. A més, tenim una bona proximitat amb el client que en qualsevol dubte sap que ens té a la seva disposició. I per finalitzar, ja que donem la opció de personalitzar-lo mitjançant la pàgina web, també afegim la opció de poder comprar el producte mitjançant la xarxa.



Possible model de EyeCopter

Key resources: Perquè el nostre model de negoci pugui tirar endavant necessitem una sèrie de recursos que són claus per aquest fet. En primer lloc veiem com ha necessitat de tenir un taller en el qual poder crear el producte i reparar-lo en els clients en cas d'averia, del taller deriva la necessitat de tenir una bona varietat d'eines especialitzades en fer les tasques necessàries en el producte. Com a últim recurs clau veiem la necessitat de la patent R + D.



Víctor i Marc, treballant en projecte EYECOPTER.

Value propositions: En quant a les propostes de valor en el nostre model de negoci trobem que obtenim benefici i creem valor per a un determinat segment de mercat si el nostre producte permet la gravació d'imatges aèries a un preu molt més reduït que el d'usar un helicòpter per fer-les (el cost es redueix molt). També establiríem una quota mensual opcional per aquells clients que desitgin que en cas d'averia o algun problema, nosaltres els hi reparem sense cap problema, això si, tenint la quota. El nostre producte és molt versàtil, per tant podem arribar a llocs i agafar imatge que probablement una helicòpter no hi podria arribar o per fer-ho el cost seria molt elevat. En el nostre model de negoci importàriem els productes de fabricació ja que fent aquest procés reduïm moltíssim el cost de fabricació, sense perjudicar a la qualitat del nostre producte.



Buscant informació, per la realització del Canvas.

Customer relationship: La relació amb el nostres clients seria molt de tu a tu, tindríem una assistència personal. Un altre lloc per el qual ens podem comunicar amb els clients i que ens comentin algun problema que hagin pogut tenir és utilitzant la pàgina web i deixar-nos escrit o bé un comentari o buscar el mail a la pàgina i respondre'ls per allà.

Customer Segments: La nostre empresa aniria enfocada, petites productores de cinema, les quals no poden permetre, alquilar un helicòpter, o qualsevol altre sistema més car. El EyeCopter, també es pot utilitzar com a un hobby, és a dir, venem el pack de totes les peces necessàries, amb un manual, perquè el client pugui muntar-lo a casa seva i disfrutar-ne del procés, i alhora fer-lo volar per plaer.

Empreses com RedBull, les quals realitzen molts vídeos promocionals, especialment d'esports extrems, on les ubicacions acostumen a ser bastant abruptes.

Empreses de vigilància com Prosegur, poden utilitzar l'EyeCopter, per controlar grans extensions de terreny desde l'aire, o la Policia, Guarda Costes... EL ADF (Agrupació de Defensa Forestal) en seria un altre exemple, ja que pot ser utilitzat per a la prevenció d'incendis, s'hi si incorporen els sensors, i càmeres adequades. Per acabar, hem trobat que les immobiliàries, també s'en podríem aprofitar, perquè podrien promocionar cases molt grans i amb molt de terreny, desde vídeos gravats amb l'EyeCopter.



Red Bull, possible, "model" de client.

Channels: Per a donar a conèixer la nostre empresa, principalment, per començar ens basem, en l'Internet, per les diverses avantatges que presenta. No necessitem una tenda física, amb tots els gastos que comporta, per a vendre el nostre producte. Per tant en forus especialitzats en radio control, on la gent es comunica, per resoldre dubtes, hi podríem afegir-hi publicitat, per fer conèixer la marca. Les xarxes socials, són bàsiques, degut a com d'expeses estan en el món d'Internet avui en dia.

Tenir un canal a YouTube, on penjar-hi els vídeos promocionals de la nostre empresa, manuals per muntar el EyeCopter, "reviews" de possibles nous productes.

Utilitzaríem, el correu, per avió (més ràpid) per enviar el producte al nostre client, qui prèviament l'haurà comprat per Internet a la nostre pàgina web.



You Tube, canal de comunicació amb clients.

Cost Structure: Per a posar en marxa la nostre empresa haurem, de fer front a una serie de gastos inicials. El més important, serà la importació dels materials necessaris, per la construcció dels primers EyeCopter, els quals importarem de HongKong, Singapur, on són més barats. Més endavant si el volum de vendes augmentes, podríem comprar-ho en massa en altres proveïdors, de China.

El sou del personal bàsic, on hi hauria, un editor de vídeos, i comerciant. El manteniment de totes les plataformes web, com la web bàsica, el canal de YouTube, les xarxes socials, publicitat a Internet... Per acabar, també necessitaríem invertit una petita part, en la compra de les eines necessàries, i si més endavant, tot funcionés, el lloguer d'un local, amb tots els gastos que corresponents de llum, gas... També hem de tenir un compte, les diferents associacions clau, de les quals hem parlat al començar.

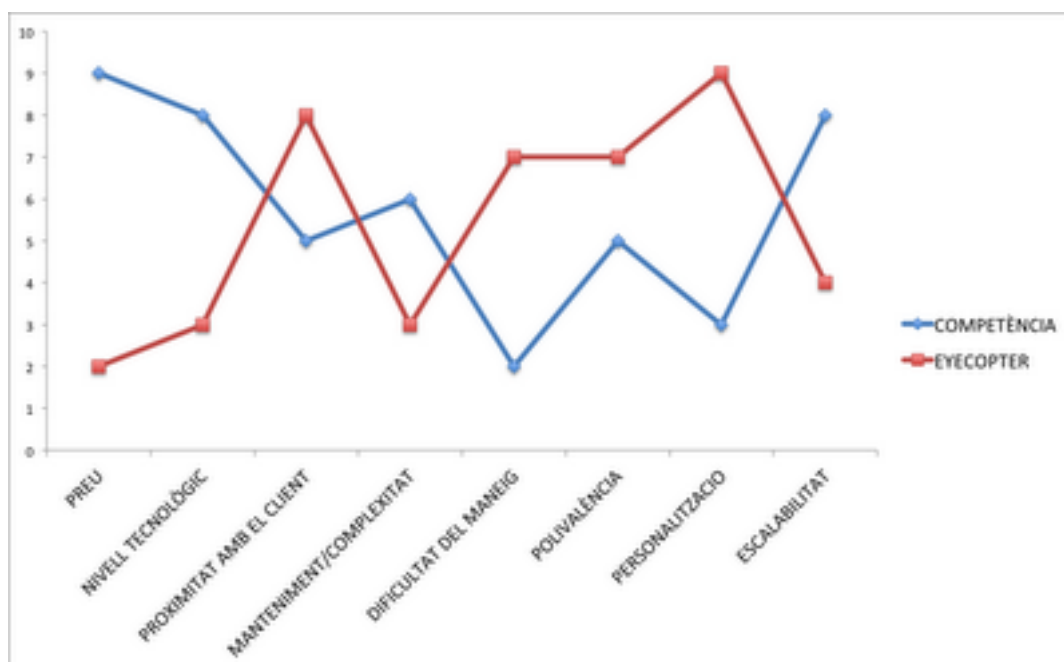


Revenue Streams: La nostre font d'ingressos, la podríem dividir, en directe i indirecta. La directa, seria tota aquella que tenim, per la venda del EyeCopter, i la indirecta, pels serveis que oferim. Per començar el EyeCopter, la seva venda, ja ens aportaria una part d'ingressos. Després tenim la gravació d'imatges, per part nostre, amb el nostre EyeCopter, especialitzat per gravar.

Una quota anual, opcional, que oferim als clients, a canvia del manteniment, i actualització anual, del seu EyeCopter, és a dir, si ha sortit un nou software, per l'ordinador de bord, nosaltres l'hi instal·laríem, i a més si les peces, estan quedant antiquades, també l'hi canviaríem. Dins de la quota, també hi entra un petit curs 'd'iniciació en el vol i manteniment de l'EyeCopter.

També tindríem, ingressos del canal de YouTube. Ja finalment, el R+D, si crees, un nou producte, el patentaríem, per tant aquesta patent, podria estudiar-se si ens convé o no posar-la a la venda, però si ho fos, també tindríem beneficis gràcies al R+D.

CANVAS I CORBA DE VALOR EYECOPTER



En la nostre corba de valor ens hem centrat en 8 aspectes, amb els que ens diferenciem amb la nostre competència, tant com a coses que ens beneficien, com diferències que ens perjudiquen. El preu del EYECOPTER, el tenim per sota de la nostre competència mitjana, per això, perdem en nivell tecnològic, ja que al ser més senzill, i barat alhora, perdem en tecnologia. Una de les nostres grans avantatges, es la proximitat amb el client, al ser petits, ens podem dedicar més profundament, en oferir, un servei personalitzat i especial, per a aquests. Com hem comentat anteriorment, el novell tecnològic és més baix, i també afecta, en el maneig, perquè l'EyeCopter, dependrà més en la nostre habilitat, per a maniobrar-lo. A partir de la corba de valor, podem veure les nostres mancances, els punts on hem de dedicar-nos-hi més per tal de que l'empresa sigui més competitiva.

