

Nombre del alumno: Arturo Cruz Abadillas

Nombre del profesor: Malaquías García

Licenciatura: Ciencias de la educación

Materia: Taller del emprendedor

Nombre del trabajo: Actividad 3. Estructura de una idea de emprendimiento (parte 1).

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
DESARROLLO	4
1.1 ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO.	4
1.1.1 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.....	6
1.2.1 PROPUESTA DE VALOR NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	8
1.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA	9
1.4.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	9
1.4.1 Tipo de empresa y justificación.....	9
1.4.2 Ubicación y tamaño de la empresa.	10
1.5 CREACIÓN DEL ANÁLISIS FODA,	11
1.6 VISIÓN.....	12
1.7 VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA	12
1.8 OBJETIVO DE LA EMPRESA	12

INTRODUCCIÓN

Este apartado se basará en el proyecto de una empresa de ventas de productos en energía renovable.

Para profundizar más acerca de que se trata dicha empresa daremos a conocer su importancia. Se le denomina Energía Renovable a la energía que se obtiene de fuentes naturales virtualmente inagotables, ya sea por la inmensa cantidad de energía que contienen o por ser capaces de regenerarse por medios naturales.

Las energías renovables son inagotables, limpias y se pueden utilizar de forma autogestionada (ya que se pueden aprovechar en el mismo lugar en que se producen). Además tienen la ventaja adicional de complementarse entre sí, favoreciendo la integración entre ellas.

El método más sencillo para la captación solar es el de la conversión fotovoltaica, que consiste en convertir la energía solar en energía eléctrica por medio de células solares por medio de paneles solares que son los encargados de convertir los rayos solares en energía.

DESARROLLO

1.1 ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO.

1.- ¿QUIÉN ES EL CLIENTE POTENCIAL PARA LA EMPRESA? Todas aquellas personas que necesitan el recurso de energía eléctrica, entonces sería las personas que viven fuera de la ciudad por tal motivo que no cuentan con el servicio de energía eléctrica.

2.- ¿ESTÁ PERFECTAMENTE CLARA LA PROPUESTA DE VALOR QUE SE OFRECE AL CLIENTE POTENCIAL? si, porque serán los generadores en la compra del producto como paneles, focos solares, baterías de ciclo profundo, inversores, calentadores agua solar con la mejor calidad y atención, ya que con estas productos tendrán la energía para alumbrado y el manejo de aparatos electrónicos, con la ayuda de estos aparatos podrán tendrán una vida más estable y económica.

3.- ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS COMPETITIVAS QUE DIFERENCIAN A LA EMPRESA?

- ❖ Un servicio claramente satisfactorio para el cliente y su hogar.
- ❖ Calidad de productos.
- ❖ Rapidez en la instalación de equipos.
- ❖ Manejo de diversos productos en energía renovable
- ❖ Puntualidad en las entregas de servicios.
- ❖ Descuento a clientes frecuentes

- ❖ Amabilidad
- ❖ Reparación de equipos de energía renovable con fallos técnicos.

4.- ¿QUÉ APOYOS SON NECESARIOS PARA LA EFICIENTE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO?

El apoyo del personal de trabajo y existencia de los productos requeridos por el cliente, en caso de no contar con lo solicitado, se solicitan pedidos con proveedores frecuentes.

5.- ¿CON QUÉ RECURSOS SE CUENTA Y CUÁLES SON NECESARIOS CONSEGUIR?

- ❖ La experiencia en conocimiento sobre cada producto de manejo de energía renovable,.
- ❖ Experiencia en instalación.
- ❖ Necesarios conseguir
- ❖ Personal para instalación
- ❖ Publicidad
- ❖ Proveedores de alta calidad
- ❖ Ubicación comercial

6.- ¿HASTA DÓNDE SE QUIERE LLEGAR CON ESTE PROYECTO (FUTURO ESPERADO DE LA EMPRESA)?

Personalmente llegar que la empresa crezca y de buena calidad en los servicios al público.

Para la sociedad ayudar a las personas que no cuentan con servicios como la energía eléctrica y se encuentran en lugares muy marginados y de otra manera reutilizar la energía solar para favorecer el hogar de cada familia y dejar de pagar el servicio eléctrico proporcionado por el gobierno haciendo que disminuya gastos.

7.- ¿CÓMO OBTENDRÁ GANANCIAS LA EMPRESA?

- ❖ Lleva un control adecuado de tus gastos en compra y venta de productos
- ❖ Gestiona de manera eficiente tu inventario.
- ❖ Aumenta las re-compras de tu producto y/o servicio.
- ❖ La tecnología como aliada para el inventario y tener programa de ventas.
- ❖ Recorta gastos innecesarios
- ❖ Aumenta los precios moderadamente
- ❖ Crea propio sitio web
- ❖ Ventas en línea.
- ❖ Aprovecha el correo electrónico para facturación.
- ❖ Aprovechamiento de las redes sociales para publicidad.

1.1.1 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

El autoconsumo sería en sí mismo el triunfo del consumidor y de su integridad y responsabilidad con su suministro energético. Cuanto más seamos capaces de asociar consumo y producción, menores impactos estaremos provocando a nivel medioambiental o territorial, y más razonable serán nuestras actuaciones y dimensiones

El autoconsumo sería también sería el triunfo de la transparencia, ya que el consumidor paga exclusivamente por la energía que consume sin intermediarios frente al complejo modelo actual

Las energías renovables son el presente y el futuro, ya que contribuyen al cuidado de nuestro planeta gracias a que son energías inagotables y que no afectan negativamente a nuestro entorno. Es por ello por lo que cada vez son más las empresas y compañías que apuestan por la utilización de las energías renovables

- ❖ Energía solar: Energía que se obtiene del sol y puede diferenciarse en solar fotovoltaica (luz solar) y solar térmica (calor solar).
- ❖ Combaten directamente el cambio climático al tener *cero* emisiones de CO₂
- ❖ Reducen la contaminación y mejoran la calidad del aire
- ❖ Ayudan a mantener intactos los recursos naturales no renovables del planeta
- ❖ Mejoran la calidad de vida y estabilizan la economía
- ❖ Ayudan a garantizar un buen futuro a las nuevas generaciones
- ❖ Son una fuente inagotable de energía
- ❖ Permiten reducir la dependencia energética de terceros
- ❖ Contribuyen a la creación de empleo hasta 5 veces más que con otras energías
- ❖ Son energías seguras y que no suponen riesgos para la salud
- ❖ No requieren custodiar sus residuos
- ❖ Contribuyen a implantar nuevas empresas e industrias verdes
- ❖ No generan residuos difíciles de tratar
- ❖ Es un recurso endógeno, por lo que no es necesario importarla de otros lugares

Esta energía ayudaría a las personas a Iluminación, Refrigeración de alimentos, y el uso de algunos equipos que facilitan el diario vivir, tales como Lavadora, radio, Estufa eléctricas, celulares.

Las energías renovables, a diferencia de los combustibles fósiles, no contaminan. Este tipo de energías mejoran la calidad del aire y no producen residuos perjudiciales para las personas y el medio ambiente.

1.2.1 PROPUESTA DE VALOR NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Propuesta de valor

Nuestra empresa se rige por políticas de operación y calidad que garantizan que nuestro suministro de energía se ajuste a las necesidades de los clientes y aporte a la competitividad de sus negocios. Contamos con un equipo humano de excelencia, tecnología de punta y estándares internacionales de operación, lo que nos permite cumplir nuestros compromisos con cada uno de los actores que participan en torno a nuestros proyectos e instalaciones: vecinos, sociedad, clientes, gobierno y sector privado. Nuestra propuesta de valor se sustenta en los siguientes atributos:

Orientación al Cliente

Nuestra empresa ofrece soluciones innovadoras, flexibles y acordes a las necesidades de nuestros clientes en materia de suministro de energía limpia.

Confiabilidad

Contamos con productos que permiten garantizar un suministro confiable de energía a nuestros clientes, gracias a un portafolio diversificado geográficamente y en base a fuentes renovables eólicas y solares.

1.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

SOLARIS ENERGÍA

1.4.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.4.1 Tipo de empresa y justificación.

Comercial. Se dedica a la compraventa de un producto determinado

Hoy en día, la electricidad generada por energía solar sirve a las personas que viven en los lugares más aislados.

Es el proceso de convertir la luz solar directamente en electricidad

1.4.2 Ubicación y tamaño de la empresa.

Estaría ubicado en la cabecera de Ocosingo Chiapas, en barrio aeropuerto

Sería una microempresa con un número de empleados de hasta 5 máximos.

1.5 CREACIÓN DEL ANÁLISIS FODA



1.6 VISIÓN

Producir y comercializar sistemas fotovoltaicos aplicando procesos validados y eficientes, obteniendo la satisfacción del cliente final, el beneficio de los accionistas y la adhesión del personal de la empresa.

1.7 VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

La satisfacción del cliente en la sociedad por servicio y producto

El trabajo en equipo

La mejora continua

1.8 OBJETIVO DE LA EMPRESA

Proporcionar al mercado productos de generación de energía renovable para auto-consumo.

Aprovechar las fuentes inagotables de energía renovable existentes en cada lugar.

Reducir la dependencia de fuentes de energía fósil.

Brindar soluciones energéticas eficientes.

Generar y almacenar energía en zonas aisladas y urbanas.

Proteger al consumidor ante la volatilidad futura del precio de la energía.

Reducir la emisión de CO₂ en el planeta.

Permitir una rápida amortización de la inversión.

Ofrecer a nuestros clientes fiabilidad, garantía de rendimiento, eficiencia y soporte técnico.