

## Capítulo 8

### Solar Set

#### *Solar Set*



Mihailo Muanovic  
[mmuanovic@poligran.edu.co](mailto:mmuanovic@poligran.edu.co)

Juan Camilo Valencia Caicedo  
[jcamilvalencia@poligran.edu.co](mailto:jcamilvalencia@poligran.edu.co)

Dannia Estefannya Lesmes Monsalve  
[delesmes@poligran.edu.co](mailto:delesmes@poligran.edu.co)

Brayan Fernando Castro Argüello  
[bfcastro@poligran.edu.co](mailto:bfcastro@poligran.edu.co)

## Concepto del modelo de negocios

Solar Set es una innovadora idea de negocio que ofrece paneles solares a condominios con un modelo de pago mensual que es igual o menor al que pagan actualmente a empresas de electricidad, como Enel Codensa. Al elegir Solar Set, los propietarios de las casas y apartamentos del condominio se benefician de una reducción en sus facturas de electricidad, mientras que, al mismo tiempo, contribuyen al medio ambiente al utilizar energía limpia y renovable.

Además, Solar Set ofrece un algoritmo computacional que les permite a los condominios distribuir la energía solar de manera más eficiente, lo que significa que no se desperdicia energía y se optimiza el uso de los paneles solares. Los propietarios también se benefician de la limpieza y el mantenimiento de los paneles solares, así como de la venta de paneles solares especializados en ciertos equipos electrónicos.

Después de 5 años, los propietarios del condominio se convierten en dueños de los paneles solares y ya no tendrán que pagar por servicios de electricidad en el futuro. Esto significa que los propietarios tendrán un ahorro significativo en sus facturas de electricidad a largo plazo.

En resumen, Solar Set es una solución rentable y ecológica para los condominios que desean reducir sus costos de electricidad y contribuir al medio ambiente. Ofrecemos un modelo de pago mensual atractivo que no solo les permite ahorrar dinero, sino también a ser dueños de los paneles solares después de 5 años. Además, ofrecemos un algoritmo computacional que optimiza el uso de energía solar y servicios adicionales de limpieza y mantenimiento de paneles solares. ¡Elija Solar Set para un futuro más sostenible y rentable!

## Quiénes son los clientes potenciales

Solar Set se dirige a condominios y comunidades de propietarios que buscan reducir sus costos de electricidad y contribuir al medio ambiente a largo plazo. Estas comunidades pueden estar ubicadas en áreas urbanas o rurales, y pueden variar en tamaño y complejidad. Sin embargo, nos enfocamos, principalmente, en comunidades de estrato 4 en adelante, ya que estas tienen facturas de electricidad en promedio superiores a los 200 000 COP, lo cual hace que nuestra solución sea financieramente sostenible para la empresa.

Nuestro modelo de negocio está dirigido a condominios que actualmente pagan facturas de electricidad a empresas de electricidad, como Enel Codensa, y que buscan alternativas más sostenibles y rentables. Además, Solar Set es una opción ideal para los condominios que están comprometidos con la sostenibilidad ambiental y desean reducir su huella de carbono.

## **Ventaja competitiva diferenciadora del producto/servicio ofrecido**

La ventaja diferenciadora de Solar Set es que ofrecemos algo único en el mercado de la energía solar en Colombia. Actualmente, solo existen dos empresas que funcionan mediante el financiamiento progresivo para la adquisición de paneles solares a largo plazo. Sin embargo, ninguna de ellas ofrece el modelo algorítmico computacional que tenemos en Solar Set, lo cual nos permite optimizar y redistribuir la energía solar, dependiendo del hogar que, más y menos necesita energía.

Esta ventaja no solo nos permite optimizar la distribución energética, sino también economizar en los costos de implementación de paneles solares. Además, en Solar Set ofrecemos un servicio de mantenimiento y limpieza de los paneles solares para garantizar un rendimiento óptimo a lo largo del tiempo. También ofrecemos la venta de paneles especializados para ciertos dispositivos electrónicos.

En resumen, nuestra ventaja diferenciadora radica en la combinación de un modelo algorítmico computacional para optimizar la distribución de energía solar y un servicio completo que incluye mantenimiento, limpieza y venta de paneles especializados. Estamos convencidos de que esto nos permite ofrecer una solución completa y superior a cualquier otra en el mercado de la energía solar en Colombia.

## **Estrategia de distribución y comercialización**

Para llegar a nuestros clientes objetivos, utilizaremos una estrategia de distribución y comercialización en varias fases:

1. Identificación de los condominios objetivo: nuestro primer paso será identificar los condominios y comunidades de propietarios que podrían beneficiarse de nuestros servicios. Para hacerlo, utilizaremos diversas herramientas, como la investigación de mercado, el análisis de datos de consumo eléctrico y la publicidad dirigida en medios digitales.

2. **Contacto y educación:** una vez que identifiquemos los condominios objetivo, nos pondremos en contacto con ellos para presentar nuestro modelo de negocio y ofrecerles una evaluación gratuita de la factibilidad de implementar paneles solares en sus instalaciones. También ofreceremos una charla informativa en la que explicaremos los beneficios de nuestra solución y resolveremos cualquier duda que puedan tener.
3. **Evaluación y diseño:** después de que el condominio haya mostrado interés en nuestra solución, realizaremos una evaluación más detallada de su consumo eléctrico y de su capacidad de implementar paneles solares. Con esta información, diseñaremos una solución personalizada que se adapte a sus necesidades y les presentaremos una propuesta económica detallada.
4. **Instalación y mantenimiento:** si el condominio acepta nuestra propuesta, procederemos a instalar los paneles solares y a implementar nuestro algoritmo computacional. También ofreceremos servicios de limpieza y mantenimiento periódico de los paneles solares para garantizar su óptimo funcionamiento.
5. **Seguimiento y fidelización:** una vez que los paneles solares estén en funcionamiento, haremos un seguimiento periódico del consumo eléctrico del condominio y les ofreceremos herramientas para que puedan monitorear su consumo de energía en tiempo real. Además, estableceremos un programa de fidelización para premiar a los condominios que hayan mantenido su compromiso con la sostenibilidad y hayan contribuido al éxito de Solar Set.

Para asegurarnos de llegar a nuestros clientes objetivo, utilizaremos una combinación de canales de comercialización y publicidad digital, así como campañas de marketing directo. También trabajaremos en colaboración con asociaciones de propietarios de condominios y empresas de administración de propiedades para difundir nuestro mensaje y llegar a un público más amplio. Con estas estrategias, esperamos convertir a Solar Set en una solución de energía solar líder en el mercado, y promover la sostenibilidad ambiental y financiera a largo plazo.

## **Servicios brindados antes durante y después de la venta del producto/servicio**

Para brindar un excelente servicio de acompañamiento al cliente, Solar Set debería seguir las siguientes estrategias:

1. Asesoramiento personalizado: el primer paso es brindar un asesoramiento personalizado a los clientes interesados en nuestros servicios. Esto puede incluir una evaluación detallada de sus facturas de electricidad, el tamaño de sus hogares o condominios, su consumo de energía y sus necesidades específicas. El objetivo es ayudarles a entender cómo Solar Set puede ayudarles a reducir sus costos de energía y ser más sostenibles.
2. Comunicación constante: durante todo el proceso de instalación, es importante mantener una comunicación constante con los clientes. Esto puede incluir actualizaciones periódicas sobre el progreso de la instalación y el funcionamiento de los paneles solares. También podemos enviar mensajes educativos sobre cómo maximizar el uso de los paneles solares y cómo contribuyen a la sostenibilidad.
3. Capacitación: una vez que los paneles solares estén instalados, es importante que el personal de Solar Set les brinde una capacitación completa a los propietarios y administradores del condominio sobre el uso y el mantenimiento adecuado de los paneles solares. Esto puede incluir la realización de talleres y sesiones informativas para asegurarnos que los propietarios estén cómodos y seguros utilizando los paneles solares.
4. Monitoreo constante: para garantizar un funcionamiento óptimo y eficiente de los paneles solares, Solar Set debería implementar un sistema de monitoreo constante de los paneles solares. Esto nos permitiría detectar y solucionar cualquier problema de manera proactiva, lo que garantizaría la satisfacción del cliente y el rendimiento máximo de los paneles solares.
5. Servicio posventa: además del monitoreo constante, Solar Set debería ofrecer un servicio posventa completo a los propietarios de los paneles solares. Esto puede incluir servicios de mantenimiento preventivo, reparaciones y reemplazos de piezas, según sea necesario. El objetivo es garantizar que los paneles solares sigan funcionando de manera eficiente y eficaz durante muchos años después de su instalación.

En resumen, Solar Set debería implementar una estrategia integral de acompañamiento al cliente para asegurarnos de que nuestros clientes estén completamente satisfechos durante todo el proceso. Esto incluye un asesoramiento personalizado, una comunicación constante, una capacitación completa, un monitoreo permanente y un servicio posventa completo. Al seguir

estas estrategias, podemos garantizar que nuestros clientes se beneficien de nuestra solución rentable y ecológica durante muchos años.

## Fuentes de financiamiento

Existen varias opciones de financiamiento que Solar Set podría explorar para asegurar el éxito y el crecimiento del negocio:

1. **Inversión privada:** Solar Set podría buscar inversionistas privados interesados en la energía renovable y la sostenibilidad ambiental. Estos inversores podrían aportar capital y experiencia al negocio, lo que permitiría a Solar Set acelerar su crecimiento y expandir su presencia en el mercado.
2. **Crowdfunding:** también es posible explorar la opción de *crowdfunding* a través de plataformas en línea. Esta opción le permitiría a Solar Set recaudar fondos de una amplia base de inversores que están interesados en apoyar iniciativas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente.
3. **Préstamos bancarios:** Solar Set podría buscar financiamiento a través de préstamos bancarios. Dado que se trata de un negocio con un modelo de ingresos predecible y estable, es posible que los bancos estén dispuestos a ofrecer préstamos con tasas de interés razonables para apoyar el crecimiento de la empresa.
4. **Subvenciones y programas gubernamentales:** existen varios programas gubernamentales y subvenciones disponibles para empresas que están trabajando en la promoción de energías renovables y la sostenibilidad ambiental. Solar Set podría explorar estas opciones para obtener financiamiento adicional y mejorar su perfil como empresa socialmente responsable.
5. **Capital de riesgo:** otra opción sería buscar capital de riesgo de firmas de capital de riesgo. Si bien este tipo de financiamiento puede ser más difícil de conseguir, podría ser una buena opción si Solar Set está buscando financiamiento adicional para expandir rápidamente su presencia en el mercado.

En resumen, existen varias opciones de financiamiento que Solar Set podría explorar para apoyar el crecimiento y la expansión del negocio. Al combinar varias de estas opciones, Solar Set puede obtener los recursos necesarios para convertirse en un líder en la promoción de la energía solar y la sostenibilidad ambiental.

## Recursos necesarios para el desarrollo del modelo de negocios

### *Recursos tecnológicos*

- Plataforma de *software* para administración de paneles solares y algoritmo de optimización de energía solar.
- Herramientas de análisis de datos para medir la eficiencia de los paneles solares y la optimización de energía.

### *Recursos humanos*

- Equipo de ventas para la comercialización y promoción de la solución.
- Equipo técnico para la instalación, limpieza y mantenimiento de los paneles solares.
- Equipo de atención al cliente para brindar soporte y asistencia técnica a los usuarios.

### *Recursos financieros*

- Capital inicial para la inversión en los paneles solares y otros equipos necesarios.
- Financiamiento para la expansión del negocio.
- Fuentes de ingresos provenientes de los pagos mensuales de los clientes.

### *Recursos de infraestructura*

- Vehículos y herramientas necesarias para la instalación y el mantenimiento de los paneles solares.
- Oficina central para la administración, gestión y coordinación del negocio.
- Bodega para el almacenamiento de los paneles solares y otros equipos.

## ***Recursos legales***

- Asesoría legal para la creación y registro de la empresa.
- Trámites legales y permisos necesarios para la instalación de paneles solares y el negocio, en general.
- Protección de propiedad intelectual para el algoritmo de optimización de energía solar y otros desarrollos tecnológicos de la empresa.

## **Apoyos, proveedores y alianzas necesaria**

Las siguientes son algunas alianzas estratégicas que Solar Set podría buscar para ejecutar su modelo de negocio de manera más efectiva:

1. Alianzas con fabricantes de paneles solares: al establecer alianzas con fabricantes de paneles solares de renombre, Solar Set podría asegurarse el suministro de los paneles solares de alta calidad necesarios para su modelo de negocio a precios competitivos.
2. Alianzas con empresas de financiamiento: para facilitar el acceso de los clientes a nuestro modelo de negocio, Solar Set podría buscar alianzas con empresas de financiamiento que puedan ofrecer opciones de financiamiento atractivas y accesibles.
3. Alianzas con empresas de construcción o inmobiliarias: al trabajar con empresas de construcción o inmobiliarias que compartan nuestra visión de sostenibilidad y energía renovable, Solar Set podría asegurar un flujo constante de nuevos clientes para nuestro modelo de negocio.
4. Alianzas con empresas de tecnología: Solar Set podría buscar alianzas con empresas de tecnología para mejorar continuamente nuestro algoritmo de optimización de energía solar y para desarrollar nuevas herramientas tecnológicas que mejoren la eficiencia de los paneles solares.
5. Alianzas con empresas de servicios públicos: al establecer alianzas con empresas de servicios públicos que busquen promover la energía renovable y la sostenibilidad, Solar Set podría trabajar en conjunto para implementar soluciones de energía solar en comunidades más grandes y contribuir al desarrollo de un futuro más sostenible.

6. Alianza con el Politécnico Grancolombiano: esta alianza se presenta desde el inicio de nuestro modelo de negocio; en esta se brindan herramientas y guías para darle enfoque a Solar Set. Asimismo, se presenta la oportunidad de aportar a nivel de nuevos talentos y desde la generación de conocimientos, a todo esto, podemos añadir que el Politécnico nos permite ser visibles a posibles nuevos inversionistas.

## **Inversión total requerida (estimada)**

Presupuesto para el lanzamiento de Solar Set en Bogotá se explica a continuación.

### ***Recursos humanos***

- Equipo de dirección: 50 millones de pesos al año (incluye salarios y prestaciones sociales).
- Equipo comercial: 40 millones de pesos al año (incluye salarios y prestaciones sociales).
- Equipo técnico: 60 millones de pesos al año (incluye salarios y prestaciones sociales).
- Equipo de limpieza y mantenimiento: 20 millones de pesos al año (incluye salarios y prestaciones sociales).
- Total anual: 170 millones de pesos.

### ***Infraestructura y equipamiento***

- Oficina y bodega: 120 millones de pesos (alquiler y adecuación).
- Vehículo de transporte: 50 millones de pesos.
- Paneles solares y equipo técnico: 300 millones de pesos.
- *Software* y tecnología: 50 millones de pesos.
- Total: 520 millones de pesos.

## ***Marketing y publicidad***

- Diseño de marca y logo: 10 millones de pesos.
- Material publicitario (folletos, tarjetas de presentación, etcétera): 5 millones de pesos.
- Publicidad en medios digitales y tradicionales: 50 millones de pesos.
- Eventos de lanzamiento y promoción: 20 millones de pesos.
- Total: 85 millones de pesos.

## ***Otros gastos***

- Trámites legales y permisos: 10 millones de pesos.
- Capacitaciones y formación: 15 millones de pesos.
- Seguros: 5 millones de pesos.
- Total: 30 millones de pesos.

Presupuesto total para el lanzamiento de Solar Set en Bogotá: 805 millones de pesos. Cabe destacar que este presupuesto puede variar en función de las decisiones específicas que tome la empresa con respecto a los recursos humanos y materiales, así como también la forma en la que se aborden las alianzas estratégicas y la publicidad.

## **Cronograma del desarrollo del modelo de negocios**

Cronograma de implementación de Solar Set en Bogotá: 1 marzo del 2023-31 de mayo del 2023.

Del 8 de febrero al 16 de mayo:

- Planteamiento de la idea.
- Desarrollo de modelo canvas.
- Creación de diseño de marca.
- Presentación Shark Tank.

Del 1 de junio del 2023 al 30 de junio del 2023:

- Contratación de personal clave (equipo de ventas, ingenieros solares, personal de atención al cliente, entre otros).

- Búsqueda y selección de proveedores de paneles solares, equipos electrónicos especializados, y servicios de limpieza y mantenimiento.
- Implementación de herramientas de *software* y *hardware* para el algoritmo computacional de distribución de energía solar.
- Realización de estudios de mercado y análisis de la competencia en Bogotá.
- Diseño y lanzamiento de la página web y redes sociales de Solar Set.

Del 1 de julio del 2023 al 31 de julio del 2023:

- Inicio de campañas publicitarias en redes sociales y medios digitales.
- Establecimiento de alianzas con empresas de construcción y remodelación de condominios.
- Diseño y producción de material publicitario (volantes, banners, etcétera).
- Implementación de sistemas de registro y seguimiento de leads.

Del 1 de agosto del 2023 al 31 de agosto del 2023:

- Inicio de la venta y distribución de paneles solares a condominios en estratos 4 y superiores en Bogotá.
- Lanzamiento del modelo de pago mensual para la adquisición de paneles solares.
- Establecimiento de acuerdos con empresas de financiamiento para la adquisición de paneles solares.
- Realización de capacitaciones al personal en ventas, atención al cliente y distribución de energía solar.

Del 1 de septiembre del 2023 al 31 de diciembre del 2023:

- Seguimiento y optimización del proceso de venta y distribución de paneles solares.
- Fortalecimiento de alianzas con empresas de construcción y remodelación de condominios.
- Ajuste y optimización del algoritmo computacional de distribución de energía solar.
- Consolidación del equipo de ventas y atención al cliente.
- Realización de eventos y charlas informativas sobre la energía solar y los beneficios de Solar Set.

Del 1 de enero del 2024 al 31 de mayo del 2024:

- Expansión a otras ciudades principales de Colombia (Medellín, Cali, Barranquilla).
- Fortalecimiento de alianzas con empresas de financiamiento y construcción en las ciudades de expansión.
- Contratación de personal adicional para las ciudades de expansión.

- Establecimiento de acuerdos con gobiernos locales y nacionales para incentivar la adopción de energías renovables.

Este cronograma es tentativo y está sujeto a cambios en función de la situación del mercado y la evolución del negocio. Sin embargo, se espera que estas fases permitan el arranque y la consolidación de Solar Set en Bogotá y otras ciudades del país.

## Anexos

### *Diseño de página Web*



## Servicios que brindamos

### Solución de alquiler de paneles solares

Nuestro servicio de arrendamiento brinda acceso asequible a paneles solares, reduce los costos de energía y promueve prácticas sostenibles para empresas y hogares.

### Kit Solares de Alta Calidad

Ofrecemos kits solares de alta calidad y eficiencia para su hogar o negocio, garantizando ahorro en su consumo eléctrico y cuidado del medio ambiente.

### Mantenimiento de paneles solares profesionales

Nuestro equipo profesional ofrece servicios formales de mantenimiento de paneles solares para garantizar la máxima eficiencia y sostenibilidad a largo plazo.

### Sistema de rendimiento energético

Nuestro sistema de desempeño energético monitorea y analiza el uso de energía para identificar áreas de mejora, reduciendo costos e impacto ambiental.

## Estudio de caso #1

Nuestra empresa de tecnología letró una opción de arrendamiento de paneles solares a un edificio comercial, lo que resultó en una reducción del 50% en los costos de energía.

- Opción de arrendamiento de paneles solares
- Reducción de costos energéticos

LEER MÁS



Reservado por



## Estudio de caso #2

XYZ Technology Company ayudó a un edificio comercial a reducir su huella de carbono y a ahorrar en costos de energía mediante el arrendamiento de paneles solares y la prestación de servicios de mantenimiento. (138 caracteres)

- Soluciones energéticas sostenibles
- Ahorros de costos para edificios comerciales.

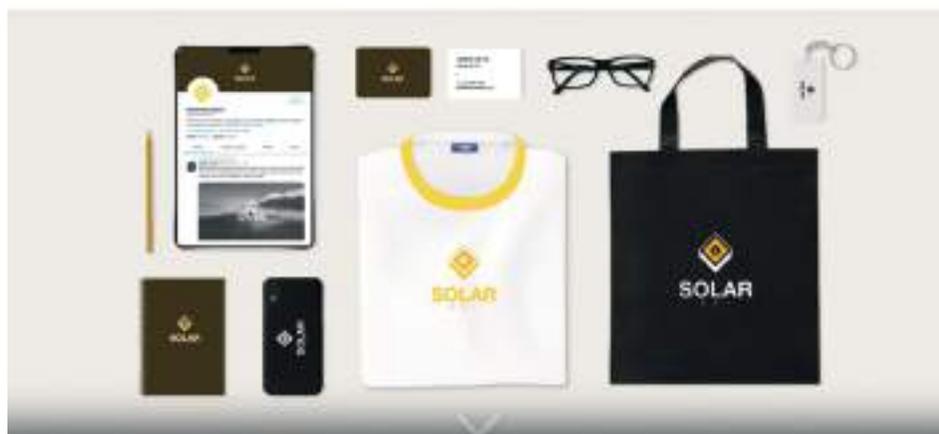
LEER MÁS

Reservado por

### Diseño de marca de agua



ABCDEF GH



| Descripción                            | Valor (Mensual)        | Valor (Anual)   |  |
|--|------------------------|---|--|
| Recursos Humanos                       | \$ 14.500.000,00       | \$ 174.000.000,00   |  |
| Infraestructura                        | \$ 43.500.000,00       | \$ 522.000.000,00   |  |
| Marketing                              | \$ 7.100.000,00        | \$ 85.200.000,00  |  |
| Trámites legales                       | \$ 2.500.000,00        | \$ 30.000.000,00  |  |
|  |                        |   |  |
| Costo total                            | \$ 67.600.000,00       | \$ 811.200.000,00   |  |
| <b>Costo x Panel solar</b>             | <b>\$ 2.704.000,00</b> | <b>\$ 2.704.000,00</b>  |  |
|  |                        |   |  |
| Ganancia estimada (10%)                | \$ 270.000,00          |   |  |
|  |                        |   |  |
| Costo por panel + Ganancia             | \$ 2.974.400,00        |   |  |
|  |                        |   |  |
| Valor total casa promedio (10 paneles) | \$ 29.744.000,00       |   |  |
|  |                        |   |  |
|  |                        |   |  |
| Meses de pago (Factura de 200.000 COP) | 148,7                  |  | Teniendo en cuenta que la instalación de paneles solares revaloriza la propiedad hasta en un 30% esto significaría que para una casa con un valor de 500.000.000 COP, se revalorizaría en 650.000.000 COP, lo que representa una ganancia del 28,29 sobre el valor de la propiedad más la inversión de paneles solares. (Sin tener en cuenta la revalorización de la propiedad y la inflación) |
| Años de pago (Factura de 200.000 COP)  | 12,4                   |   |  |
|  |                        |   |  |

| Actividad   | 2023 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 2024 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
|---|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
|   | ENE  | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE  | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC |
| Creación y validación de la idea de negocio                                   |      | ■   |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Contratación de personal clave  |      |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Búsqueda y selección de proveedores   |      |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Implementación de herramientas de software y hardware                         |      |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Realización de estudios de mercadeo y análisis de la competencia              |      |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Diseño y lanzamiento de la página web y redes sociales                        |      |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Inicio de campañas publicitarias en redes sociales y medios digitales         |      |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Establecimiento de alianzas con empresas de construcción                      |      |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Diseño y producción de material publicitario                                  |      |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Implementación de sistemas de registro y seguimiento de leads                 |      |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Inicio de la venta y distribución de paneles solares                          |      |     |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Lanzamiento del modelo de pago mensual para la adquisición de paneles solares |      |     |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Establecimiento de acuerdos con empresas de financiamiento                    |      |     |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Realización de capacitaciones al personal                                     |      |     |     |     |     |     |     | ■   |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |

| Actividad  | 2023 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 2024 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
|--|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
|  | ENE  | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE  | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC |
| Seguimiento y optimización del proceso de venta y distribución de paneles solares                      |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Fortalecimiento de alianzas con empresas de construcción   |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Ajuste y optimización del algoritmo computacional  |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Consolidación del equipo de ventas y atención al cliente   |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Realización de eventos y charlas informativas  |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Expansión a otras ciudades principales de Colombia   |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Fortalecimiento de alianzas con empresas de financiamiento y construcción en las ciudades de expansión |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Contratación de personal adicional para las ciudades de expansión                                      |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| Establecimiento de acuerdos con gobiernos locales y nacionales   |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |

| Business Model Canvas  |  | Disefecto para   | Disefecto por   | Fecha   | Versión   |
|--|--|--|---|---|---|
|  |  | SOLAR SET  | D. Lesmes, B. Castro, M. Muanovic<br>J. Valencia  | 29/03/2023  | 1.0   |
| <b>Socios clave</b>  <p>Arctech- Kunshan, Suzhou, Jiangsu, China</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paneles solares al mayor precio desde China</li> <li>• Soportes de los mismos paneles.</li> </ul> <p>POWEST- Colombia</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bases de uso todo especiales para almacenamiento y uso doméstico</li> <li>• Inversiones de corriente continua en corriente alterna</li> </ul> <p>Entidades Bancarias</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversificación de créditos</li> </ul> | <b>Actividades clave</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo de redes sociales y recomendación de influencers</li> <li>• Asesoría personalizada 12/7 (Servicio extra no incluido para los kits)</li> <li>• Líneas de ventas con bases del Line UP</li> <li>• Estudio de área de instalación</li> </ul> | <b>Propuestas de valor</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimizamos la energía solar para que no se desperdicie</li> <li>• Paneles solares independientes por equipo eléctrico.</li> <li>• Financiamiento basado en leasing de paneles solares, rentable y sostenible</li> </ul>                           | <b>Relación con clientes</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Primer año de mantenimiento gratis (En observación)</li> <li>• Capacitación y concientización en uso de energías renovables</li> <li>• Venta de kits</li> </ul> | <b>Segmentos de clientes</b>  <p>Estamos creando valor a las personas que desean transicionar energéticamente y hacer uso de paneles solares sostenibles. Nuestros clientes se apoyan en condominios, hogares, empresas y personas con estrato 4 en adelante. Se fundamenta en un nicho de mercado orientado hacia la población de ingresos superiores</p> <p>Población de 8,044,703, 13,96% mayor a estrato 4, 1,911(en miles) usan energía eléctrica (Según IPSOS 83% interesados en implementación)</p> |   |
|  |  |  | <b>Recursos clave</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación de seguimiento energético (Te permite visualizar los consumos en tiempo real)</li> <li>• Personal profesionalizado en energías verdes</li> </ul>              |   | <b>Canales</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad en lugares comúnmente visitados por nuestro segmento de negocios.</li> <li>• Publicidad paga por redes sociales Line - UP</li> </ul> |
| <b>Estructura de costos</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importación de los paneles solares puesto que provienen de China (Variable)- (Costo de Importación)</li> <li>• Compra de complementos del sistema de paneles (Variable)</li> <li>• Instalación del sistema (Fijo)</li> <li>• Mantenimiento / Asistencia técnica y legal (Fijo)</li> <li>• Costo generado por las campañas de marketing y publicidad en RR.SS. o Físicas (Fijo)</li> </ul> <p>Value Driven</p>   |  | <b>Fuente de ingresos</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pago de la tarifa mensual acordada con los usuarios</li> <li>• - Financiación de la instalación de paneles solares</li> <li>• - Mantenimiento de los paneles solares</li> <li>• - Venta de paneles especializados en electrodomésticos</li> </ul> |   |   |   |