



WWW.AIRDRONEJET.COM



PLAN DE NEGOCIOS DE
FRANQUICIA



SERVICIOS DE LIMPIEZA DE EDIFICIOS Y INSTALACIONES FOTOVOLTAICAS CON AIRDRONEJET

Recursos humanos

El equipo del proyecto es responsable de su correcta ejecución. Nuestro equipo está formado por profesionales con amplia experiencia y las habilidades y conocimientos necesarios para completar el proyecto a tiempo, dentro del presupuesto y obteniendo todos los permisos necesarios.

Recursos financieros

Nuestro presupuesto incluye todos los gastos relacionados con el proyecto, incluyendo el equipo. Hemos asignado estos recursos para asegurarnos de completar el proyecto dentro del presupuesto.

Recursos fisicos

Nuestro proyecto requiere cierto número de equipos especializados. Utilizaremos dos drones, un sistema de ósmosis y equipos JetPower. Todos los equipos están en buen estado de funcionamiento y han sido probados y calibrados antes de su uso.



Orígenes de la empresa

AirDroneJet nos especializamos en brindar servicios profesionales y eficientes de limpieza de fachadas. Como empresa consolidada, nos hemos forjado una reputación de confianza en el sector, atendiendo a nuestros clientes con un equipo unido.

Orígenes de la empresa

Airdronejet se fundó con la visión de revolucionar la industria tradicional de limpieza de fachadas y sistemas fotovoltaicos mediante drones. Al reconocer la creciente demanda de soluciones de limpieza eficientes e innovadoras, vimos la oportunidad de aprovechar la tecnología de drones para ofrecer un servicio más eficaz y rentable. Al combinar nuestra experiencia en operaciones con drones y limpieza de fachadas, nos hemos posicionado con éxito como líderes del sector.



Ventaja competitiva

Nuestra ventaja competitiva reside en nuestra capacidad para ofrecer una solución de limpieza única y vanguardista mediante drones. A diferencia de los métodos tradicionales, que suelen requerir andamios o mano de obra, nuestros drones están equipados con tecnología de vanguardia para llegar incluso a las zonas más difíciles de los edificios altos. Esto no solo garantiza una limpieza exhaustiva y uniforme, sino que también reduce significativamente el riesgo de accidentes y lesiones.



ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN.

.....



01

Descripción general de la industria

El sector de la limpieza de fachadas y sistemas fotovoltaicos es clave en el sector del mantenimiento y la limpieza de edificios. La demanda de servicios profesionales de limpieza está en aumento. Airdronejet se encuentra a la vanguardia en este sector, ofreciendo un enfoque único e innovador. Con nuestros drones de vanguardia, equipados con tecnología de limpieza avanzada, ofrecemos un servicio profesional y eficiente que garantiza resultados excelentes. Nuestro compromiso con la calidad y la seguridad nos distingue en el mercado, convirtiéndonos en la opción preferida de propietarios y administradores de fincas. Esto representa una importante oportunidad para que Airdronejet expanda sus operaciones y consiga una mayor cuota de mercado. A medida que aumenta la demanda de servicios de limpieza de alta calidad, estamos bien posicionados para satisfacer las necesidades de este mercado en constante evolución.



02 |

Principales tendencias del mercado

.....



- Mayor enfoque en soluciones de limpieza sostenibles: En consonancia con las iniciativas globales de sostenibilidad, existe una creciente demanda de métodos de limpieza ecológicos. Nuestro uso de drones no solo garantiza una limpieza eficiente, sino que también reduce el consumo de agua y minimiza el uso de productos químicos agresivos.
- Avances en tecnología de limpieza: La industria de la limpieza está experimentando importantes avances tecnológicos, y airdronejet está a la vanguardia de esta innovación. Nuestros drones están equipados con equipos de limpieza de vanguardia, lo que nos permite ofrecer resultados de limpieza superiores.
- El mantenimiento de los edificios es cada vez más importante. Los propietarios y administradores de propiedades reconocen la importancia de unas fachadas limpias y bien mantenidas para mejorar la apariencia general y el valor de sus propiedades.
- Medidas de seguridad mejoradas: La seguridad es una prioridad absoluta en el sector de la limpieza de fachadas. Airdronejet cumple estrictamente las normas de seguridad y emplea a profesionales cualificados para operar nuestros drones. Nuestro compromiso con la seguridad inspira confianza en nuestros clientes y nos distingue de la competencia.
- Hacia la externalización de servicios de limpieza: A medida que las empresas se centran en sus negocios principales, existe una creciente tendencia a externalizar servicios no esenciales, como la limpieza de fachadas y sistemas fotovoltaicos. Esto representa una gran oportunidad para que Airdronejet establezca alianzas a largo plazo con empresas que buscan servicios de limpieza fiables y eficientes. En general, el sector de la limpieza de fachadas y sistemas fotovoltaicos está experimentando un sólido crecimiento, impulsado por la urbanización, las iniciativas de sostenibilidad y la necesidad de mantenimiento de edificios. Airdronejet está bien posicionada para capitalizar estas tendencias del mercado y consolidarse como líder del sector.



Fortalezas —

Priorizamos la satisfacción del cliente y siempre nos esforzamos por superar sus expectativas. Nuestro compromiso con la excelencia en el servicio nos distingue de la competencia y garantiza la fidelidad del cliente. 2.

Buscamos la excelencia en todos nuestros servicios de limpieza. Nuestro equipo de profesionales cualificados se compromete a ofrecer resultados de alta calidad, dejando a nuestros clientes impresionados y satisfechos. 3.

Tenemos una sólida presencia donde la demanda de servicios de limpieza de fachadas y sistemas fotovoltaicos

es creciente. Esto nos proporciona una ventaja competitiva y la oportunidad de ampliar nuestra cartera de clientes. 4. Contamos con un equipo altamente capacitado para gestionar múltiples proyectos simultáneamente. Esto nos permite cumplir con los plazos de entrega de nuestros clientes y mantener un alto nivel de productividad.

Puntos débiles —

Si bien nos esforzamos por alcanzar la excelencia, en ocasiones no cumplimos con las expectativas de nuestros clientes. Sin embargo, adoptamos un enfoque proactivo para abordar cualquier inquietud y tomar medidas correctivas para

garantizar la satisfacción del cliente. 2. Como empresa ya existente, podemos enfrentar desafíos para adaptarnos a las tendencias cambiantes del mercado y a las preferencias de los clientes. Sin embargo, monitoreamos constantemente los avances del sector e invertimos en capacitación y tecnología para mantenernos a la vanguardia de la competencia.



Oportunidad

El creciente enfoque en el mantenimiento y la estética de los edificios nos brinda la oportunidad de expandir nuestros servicios más allá de la limpieza de fachadas. Podemos explorar ofertas adicionales como lavado a presión, limpieza de canaletas o limpieza de paneles solares para satisfacer las diversas necesidades de nuestros clientes. 2. El rápido crecimiento de la industria de la construcción nos ofrece una importante oportunidad para asegurar contratos para la limpieza de edificios nuevos. Al establecer relaciones sólidas con promotores y contratistas, podemos posicionarnos como un socio de confianza en el sector. 3. Los avances en tecnología de drones abren nuevas posibilidades para nuestro negocio. Podemos aprovechar los drones para acceder a zonas de difícil acceso, mejorar la eficiencia y aumentar la seguridad de nuestras operaciones de limpieza. Adoptar esta innovación puede darnos una ventaja competitiva y atraer a clientes expertos en tecnología. 4. Colaborar con empresas de administración de propiedades y promotores inmobiliarios puede crear alianzas que generen un flujo constante de negocios. Al ofrecer nuestros servicios como parte de sus paquetes de mantenimiento de propiedades, podemos acceder a una base de clientes más amplia y aumentar nuestra participación de mercado.



Amenazas

La intensa competencia en el sector de la limpieza de fachadas amenaza nuestra posición en el mercado. Sin embargo, nos diferenciamos por nuestro compromiso con la satisfacción del cliente y la mejora continua, lo que nos ayuda a fidelizar a los clientes actuales y atraer nuevos. 2. Las crisis económicas o las fluctuaciones en el sector de la construcción pueden afectar la demanda de nuestros servicios. Para mitigar esta amenaza, diversificamos nuestra cartera de clientes centrándonos en diferentes sectores e industrias, reduciendo así nuestra dependencia de un único segmento de mercado.



Objetivos de marketing empresarial



Metas a corto plazo

Aumentar el conocimiento de la marca entre propietarios y administradores de propiedades durante el próximo año mediante la implementación de campañas de marketing específicas y la asistencia a eventos del sector.
2. Asegurar contratos para nuestros servicios de limpieza de ventanas exteriores y sistemas fotovoltaicos en los próximos dos años, creando una sólida cartera de clientes y generando ingresos constantes.
3. Lograr una tasa de satisfacción del cliente de al menos el 90 % durante el primer año, ofreciendo constantemente servicios de limpieza eficientes y de alta calidad, superando así sus expectativas.
4. Expandir nuestro canal de distribución abriendo más sucursales en zonas estratégicas durante los próximos dos años, facilitando el acceso de los clientes a nuestros servicios y ampliando nuestro alcance de mercado.

Objetivos a medio plazo

Aumentar la cuota de mercado en los próximos tres años mediante la búsqueda activa de nuevos proyectos, asociándose con promotores inmobiliarios para ofrecer servicios de limpieza de fachadas y sistemas fotovoltaicos para sus edificios.
2. Desarrollar nuevas filiales locales en los próximos cuatro años para diversificar nuestra oferta de servicios y satisfacer una gama más amplia de necesidades de los clientes.
3. Establecer alianzas estratégicas con empresas de administración de propiedades e instalaciones en los próximos cinco años para asegurar contratos a largo plazo y un flujo constante de negocios.
4. Implementar un programa de recomendación de clientes en los próximos cuatro años para incentivar a los clientes actuales a recomendar nuestros servicios, impulsando la adquisición de nuevos clientes y el crecimiento de nuestra cartera.

Metas a largo plazo

Convertirnos en el proveedor líder de servicios de limpieza de fachadas y sistemas fotovoltaicos en los próximos siete años, reconocidos por nuestro enfoque innovador, excepcional servicio al cliente y compromiso con la sostenibilidad.
2. Expandir nuestras operaciones a otros países en los próximos ocho años, aprovechando la creciente demanda de servicios profesionales de limpieza en el país.
3. Invertir en investigación y desarrollo para mantenernos a la vanguardia de la tecnología de limpieza y la innovación, mejorando constantemente nuestros servicios y manteniendo una ventaja competitiva en el mercado.
4. Lograr un margen de beneficio neto del 20% en los próximos diez años optimizando la eficiencia operativa, controlando los costes y maximizando la generación de ingresos.



PROJECT TIMELINE

1

conducir

Realizar estudios de mercado y analizar audiencias objetivo para identificar oportunidades.

2

permisos

Solicita todos los permisos según la ciudad y el estado.

3

prueba

Pruebe el producto con un grupo de expertos para recibir retroalimentación y mejorar el producto.

4

promover

Ejecutar una campaña de marketing para promocionar el producto al público objetivo.



5

asistencia

Brindar soporte al cliente para garantizar su satisfacción.

6

explorar

Explorar oportunidades de crecimiento y expansión del producto o servicio.

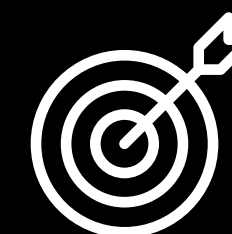
7

lanzamiento

Lance su producto o servicio al mercado con un plan de lanzamiento integral

8

éxito



THANK YOU

FOR WATCHING