



*Acercando las
energías renovables
a la vida cotidiana
para resolver
problemas de la vida
cotidiana.*



RESUMEN EJECUTIVO

DEFINICIÓN DE PRODUCTO

Recarga de móviles mediante Trolleys

Hemos visto una gran ventaja en poder recargar los teléfonos móviles mediante el movimiento de un carrito de la compra. Gracias a un juego de dinamos podemos generar energía suficiente para recargar y mantener la batería de tu teléfono mientras haces la compra.

Modelo de Utilidad Nº 201300720

Publicación Nº ES1092930

Tenemos en nuestra posesión el CERTIFICADO-TÍTULO acreditativo de la concesión de este modelo de utilidad de la Oficina Española de Patentes y Marcas.

I+D+I AGUESA Agua y Energía S.L.

Resolvemos problemas de la vida cotidiana con las energías renovables, respetando el medio ambiente y generando modelos de negocio.

¿Qué resolvemos?

- Recarga de teléfonos móviles.
- Estudios de mercado mediante sistema de localización interna de los carros. **BIG-DATA**
- Seguridad y sistema antirrobo de los carros.

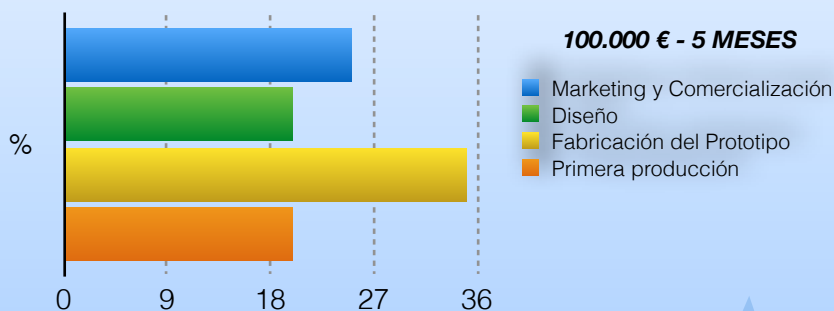
¿Por qué en las grandes superficies comerciales?

Creemos que es un lugar donde se puede establecer un buen modelo de negocio. Es el lugar perfecto para hacer estudios de mercado y extraer un **BIG-DATA** importante con mucha información.

¿Por qué energía renovables?

Las energías renovables son independientes de un punto eléctrico, por lo que son independientes en el espacio, no tienen necesidad de estar fijados en un punto en concreto. Además de ser respetuoso con el medio ambiente, son publicidad e imagen para cualquier marca comercial.

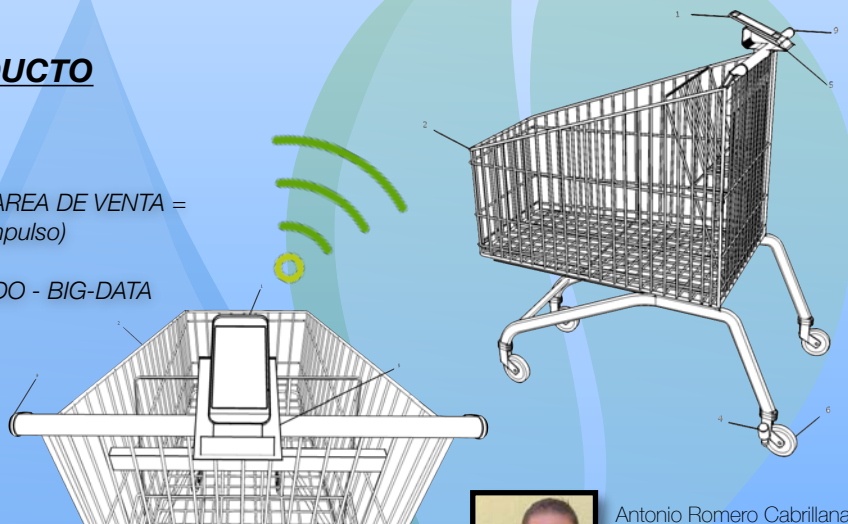
NECESIDADES FINANCIERAS PRIMERA FASE



Variable	Porcentaje de clientes durante primeros 3 años	Valor
Grandes superficies más importantes en España	-	5.000
m2 / Mil Habitantes	-	342
Establecimientos clientes	10%	500

VENTAJAS Y RENTABILIDAD DEL PRODUCTO

- IMAGEN - RSC ECOLÓGICO
- INCREMENTO DEL TIEMPO DE PERMANENCIA EN EL AREA DE VENTA = INCREMENTO DE VENTAS (especialmente, productos impulso)
- SISTEMAS DE CONTROL PARA ESTUDIOS DE MERCADO - BIG-DATA
- HERRAMIENTA DE MARKETING/COMERCIAL
- HERRAMIENTA DE FIDELIZACIÓN
- VCS = DIFERENCIACIÓN VÍA INNOVACIÓN



EQUIPO



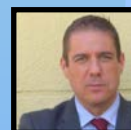
David Amat
Director del Proyecto
CEO



Antonio Garrido
Director de Comunicación y
RRPP
CFO



Pedro Guerrero
Director de Marketing
CMO



Antonio Romero Cabrillana
Consultor de Centros
Comerciales y Retail
ADVISOR



Juan José Sánchez
Técnico Desarrollador
CTO