

# Ficha Inicial del Proyecto

## Integrantes:

Constantinidi Sofia 14109

Garcia Lautaro 12748

Gerbino Pilar 14120

Luciarte Valentina 14433

### 1) Nombre del proyecto: MendoCharge

### 2) Problema o necesidad del cliente:

- Infraestructura insuficiente: Los puntos de carga de autos eléctricos actualmente son escasos y muchas veces no están donde el usuario pasa su tiempo.
- Tiempo de espera “muerto”: Cargar un auto eléctrico toma tiempo, entonces el cliente necesita cargarlo mientras realiza otra actividad (compras, trámites, actividades gastronómicas, etc).
- La “Ansiedad de Rango”: El turista eléctrico evita destinos donde no tiene garantizada la carga, perdiendo estos establecimientos una oportunidad de consumo.

### 3) Visión y propósito:

- Visión: Ser la red líder de soluciones de carga eléctrica sustentable en Mendoza.
- Propósito: Acelerar la transición hacia la movilidad eléctrica mediante soluciones accesibles, solares y modulares.

### 4) Objetivos estratégicos:

Penetración de mercado

- Instalar cargadores en puntos estratégicos (bodegas, hoteles, shoppings)

Modelo de ingresos diversificado

- Venta directa
- Leasing (clave para reducir barrera de entrada)
- Alquiler temporal (eventos, turismo estacional)

Posicionamiento premium

- Asociarse con marcas de alto nivel (bodegas de lujo, hoteles 5 estrellas)
- Convertirse en un “servicio esperado” en lugares de lujo

Escalabilidad

- Diseñar equipos transportables y modulares
- Replicar modelo en otras provincias

## 5) Supuestos Clave:

- El parque de autos eléctricos en Argentina va a crecer (hoy es bajo, pero la tendencia global lo empuja)
- Clientes premium valoran la sustentabilidad como diferencial
- Hay incentivos y regulaciones favorables
- Empresas turísticas buscan innovar para atraer clientes internacionales
- Mendoza mantiene sus niveles óptimos de radiación solar

Riesgo principal: El crecimiento de autos eléctricos en Argentina puede ser más lento de lo esperado. Por eso se pone foco en turismo premium (clientes con mayor adopción).

## 6) Características personales y profesionales del equipo de trabajo:

Personales:

- Proactividad
- Capacidad comercial fuerte (por ser un mercado nuevo)
- Adaptabilidad (cambios regulatorios, tecnológicos)
- Visión estratégica

Profesionales:

- Ingeniería (energía, eléctrica o industrial)
- Finanzas (armar leasing y modelos de negocio)
- Comercial/ventas B2B
- Conocimiento en energía
- Gestión de proyectos

