

Día: 7

Lugar: San Sebastian

Fecha: 27/02/2019

Participantes:

<i>Emprendedores:</i> Ion Vianez Beñat Arejula Unai Arejula	<i>Tutor:</i> Xabier Lacunza
--	---------------------------------

Desarrollo de la reunión:

- Propuesta de valor: Definición de esta. Será adjunto en otro documento.
 - Repaso de las reuniones realizadas con las inmobiliarias: Eficiencia Energética, ¿Merece la pena hacerlas nosotros? Definir muy bien nuestro objetivo y analizar si nos aporta valor o no.
 - Lo aprendido hasta ahora: Preparar una presentación y un vídeo para reunirnos con el grupo G-15, al mismo tiempo que tenemos que definir costos, el contenido del pack a entregar.
- Futuras visitas: 7-8 inmobiliarias, Administradores de Fincas (particiones de viviendas, obras en general...), particulares rurales (papelería + landing page), particulares empresas (Asociaciones de comerciantes, hosteleros, hoteleros...), empresas de reformas, promotoras... **Definición de estos tiempos irá en un diagrama de Gantt (Xabier)**
- Fuentes de ingresos: En función de:
 - Metros cuadrados (0-100, 100-200, <200)
 - Con o Sin plano (desplazamiento + X horas)
- Está información irá definida en una tabla de Excel (Xabier)**
- Repaso previo de lo trabajado hasta ahora para la reunión de mañana con Alberto: Empezar con la propuesta de valor, segmentos de mercado, relación con clientes, canales y finalmente mencionar las fuentes de ingresos estimadas hasta la fecha.