

## Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?  
 ¿quiénes son nuestros suministradores clave?  
 ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?  
 ¿qué actividades clave realizan los socios?

**motivaciones para socios:**  
 diferenciación competitiva  
 reducción de riesgo a la actividad  
 reducción del impacto ambiental y social

## Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?  
 ¿nuestros canales de distribución?  
 ¿nuestras relaciones con clientes?  
 ¿nuestras fuentes de ingresos?

**categorías:**  
 producción  
 distribución de productos  
 distribución de canal

Relacionamiento con autoridades y comunidades.  
 Operaciones de clasificación y recuperación in y ex situ, transporte, estandarización de CDR y entrega a usuario.  
 Gestiones técnico-legales.

## Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?  
 ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?  
 ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?  
 ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

**características:**  
 novedad  
 rendimiento  
 adaptabilidad del servicio  
 "bajo el costo"  
 diseño  
 marca y calidad  
 precio  
 reducción de costo  
 reducción de riesgo  
 accesibilidad  
 conveniencia / usabilidad

Ofrecemos:  
 Capacidad local para valorizar residuos desarrollando alternativas tecnológicas tendientes a la economía circular.

## Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?  
 ¿cuáles hemos establecido?  
 ¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?  
 ¿cuáles resultados?

**ejemplos:**

servicio de atención al cliente  
 atención personalizada  
 atención de emergencia  
 atención de calidad  
 atención de seguridad

## Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?  
 ¿cómo los contactamos ahora?  
 ¿cómo están integrados nuestros canales?  
 ¿cuáles funcionan mejor?  
 ¿cuáles son más eficientes en costos?  
 ¿cómo los integramos con los rubros de cliente?  
 fases del canal

1. Identificar
2. Contactar
3. Evaluar
4. Integrar
5. Mantener
6. Mejorar

## Segmentos de cliente



¿para quién estamos creando valor?  
 ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

**ejemplos de nicho:**  
 municipios  
 empresas  
 plataformas multilaterales

Petroleras de Upstream y Mineras Metalíferas de Oro y Plata de las provincias de Chubut y Santa Cruz.

Empresas de servicios petroleros, mineros y otras industrias. Municipios o provincias en su gestión de algunos residuos en particular como por ejemplo, neumáticos.

Industrias de uso intensivo de combustibles y otros recursos no renovables.

## Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
 ¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?  
 ¿fuentes de ingresos?

**Tipos de recursos:**

financios  
 humanos  
 tecnológicos  
 organizacionales

Instalaciones locales de tratamiento con mano de obra local, mayor capacidad y calidad de servicio, jerarquía de tecnologías superior y costos relativos.

Recuperación y valorización de residuos (CDR: combustibles e insumos derivados de residuos o subproductos)

## Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?  
 ¿qué recursos clave son los más caros?  
 ¿qué actividades clave son las más caras?

**es tu negocio más:**

basado en costos  
 basado en ingresos  
 basado en el valor  
 basado en el impacto ambiental y social

**características de ejemplo:**

precio de compra  
 precio de venta  
 precio de servicio  
 precio de transporte



## Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?  
 ¿para qué pagan actualmente?  
 ¿cómo están pagando ahora?  
 ¿cómo preferirían pagar?

¿cómo contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

**tipos:**

venta de bienes  
 pago de servicios  
 licencia de uso  
 licencia de explotación  
 licencia de explotación  
 licencia de explotación  
 licencia de explotación

**precio fijo:**

venta de bienes  
 pago de servicios  
 licencia de uso  
 licencia de explotación  
 licencia de explotación

**precio dinámico:**

venta de bienes  
 pago de servicios  
 licencia de uso  
 licencia de explotación  
 licencia de explotación

Servicios de gestión de residuos o subproductos.  
 Comercialización de insumos y productos recuperados.  
 Otros servicios complementarios (gestiones administrativas, limpieza, etc.)

