

Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Quiénes son nuestros socios colaboradores clave?
¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿Qué actividades clave vamos a realizar los socios?

Indicadores para socios:
- Calidad de servicio
- Disponibilidad de tiempo y disponibilidad
- Disponibilidad de recursos y disponibilidad de recursos

Actividades clave



- En cuanto a lo que requiere como emprendedor, se debe exponer la propuesta a diversas ONG o el estado, captando el apoyo tanto económico como humano, para llevar a cabo este proyecto.
- Evaluación de zonas más afectadas por la falta y/o deficiencia del recurso (Cuantificando la demanda).
- Divulgación del sistema que se quiere implementar en las diferentes comunidades, haciendo énfasis en la facilidad, factibilidad y beneficios tanto humanos como ambientales, en lo que será la implementación del servicio en la comunidad.

Recursos clave



¿Qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor?
¿Qué recursos clave de distribución? ¿Procesos con clientes?
¿Recursos de logística?

Ejemplos de recursos:
- Agua
- Energía
- Materiales
- Personal

Propuestas de valor



El agua es un elemento esencial, se extrae de numerosas fuentes (el suelo, los embalses. Las plantas el mar), aunque aproximadamente 70% de la superficie de la Tierra está cubierta por agua, gran parte es salina e inaccesible.

El valor del agua es uno de los principales pilares para el desarrollo humano, es por ello que se toma la iniciativa de crear esta propuesta, ya que es conocida la problemática en la que se encuentra la Provincia Santa Cruz, por los diferentes motivos (ambientales, mal manejo del recurso, entre otros).

Un proyecto extractivo que va a generar diversos niveles de expectativas, abordándose bajo una óptica para ofertar una mejor oportunidad de desarrollo humano, con el uso de este recurso tanpreciado como lo es el agua, mediante el aprovechamiento de la energía eólica.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación esperamos establecer y mantener? ¿Cuál es el nivel de compromiso de cliente?
¿Cómo vamos a establecer?
¿Cómo vamos a integrar la satisfacción de nuestros clientes de negocio?
¿Cómo vamos a medir?

Ejemplos:
- Atención al cliente
- Servicio al cliente
- Atención al cliente
- Servicio al cliente

Canales



¿A través de qué canales vamos a distribuir nuestra propuesta de valor?
¿Cómo vamos a distribuir?
¿Cómo vamos a integrar nuestra propuesta de valor?
¿Cómo vamos a medir?
¿Cómo vamos a integrar nuestra propuesta de valor?

Tipos de canal:
- Directo
- Indirecto
- Distribución directa
- Distribución indirecta
- Distribución directa
- Distribución indirecta
- Distribución directa
- Distribución indirecta

Segmentos de cliente



La idea nace por la necesidad que existe en la Provincia, este proyecto se aboca en beneficiar a la comunidad, tomando en cuenta las riquezas que posee la Provincia de Santa Cruz.

Los clientes principales serán las comunidades, dando el beneficio económico y social, al implementar el sistema en cada uno de los lugares que así lo requieran.

No se descarta el ofertar la idea a varias ONG, tomando como referencia que la idea principal es el beneficio social/humano más que el lucrativo. Por ello se apuesta con la seguridad de que dicho proyecto cubrirá las expectativas y necesidades de la población.

Estructura de costes



¿Cuáles son los costes más importantes a nuestro modelo de negocio?
¿Qué recursos clave van a ser más costosos?
¿Qué actividades clave van a ser más costosas?

Costes de ejemplo:
- Materiales
- Personal
- Energía
- Agua
- Materiales
- Personal

Características de ejemplo:
- Costes variables
- Costes fijos
- Costes variables
- Costes fijos

Fuentes de ingresos



El proyecto se plantea desde el lado social/humano y el aprovechamiento de los recursos naturales, es por ello que los ingresos que se devengaran serán los que se adquieran por la venta e instalación del sistema empleando la energía eólica para así obtener este recurso tan importante como lo es el agua.