

Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave?
 Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?
 Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas:
 Optimización y economía Reducir riesgo e incertidumbre
 Adquisición de recursos y actividades particulares

Actividades Clave



Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?

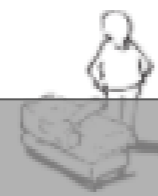
Incorporación de Jóvenes Voluntarios para las actividades de prevención ó concientización y campañas para los cuidados de la salud. Entrega de kits a sectores vulnerables. Acopio de material de reciclado para la confección de Tapabocas o Barbijos, paños de limpieza, bolsas de tela, bolsos, frazadas para cuidar nuestro medio ambiente. Activación de la economía regional a través de emprendedoras locales.

Nuestros canales: Pógina web, Facebook, Instagram, Whatsapp, Tick Tock, Email, Apps, tv, radios, youtube.

Nuestras relaciones con los clientes? Comprometemos con la causa a través de las campañas mostrando nuestra intención de cuidar el medio ambiente, llegando a todos los sectores incluyendo a los mas vulnerables. Logramos fidelizarlos con los resultados del impacto ambiental, económico y social con nuestra propuesta.

Nuestras fuentes de ingresos? Ventas, Donaciones, reciclados, sponsors, voluntarios, inversores. Subsidios/prestamos.

categorias
 Producción
 Solución de problemas
 Plataforma / Red



Recursos Clave

Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
 nuestros canales?
 nuestras relaciones con los clientes?
 nuestras fuentes de ingreso?

tipos de recursos
 Físicos
 Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)
 Humanos
 Financieros

Propuesta de Valor



Que valor estamos entregando a los clientes?
 Entregamos kits con material reciclado e información del impacto en la contribución ecológica.
 Activamos la economía regional insertando en la cadena del negocio a mujeres emprendedoras.

Cuál problema estamos ayudando a resolver?
 Provisión de recursos de desinfección y limpieza a todos y especial a los sectores vulnerables.
 Cuál necesidad estamos satisfaciendo?
 Disminución de riesgo de contagio a través de los cuidados, con elementos y protocolos establecidos. Realizar actividades de una manera más segura.

Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?
 Kit COVID19, Kit de Limpieza, Kits Deportivos, Kits de Viviendas, Kits de Vehículos.

Servicios:
Envío de Kits a toda la provincia
Desinfección, sanitización a instituciones públicas y privadas.
Limpieza a instituciones y particulares.
Sanitización de vehículos .

SE REALIZARA LA VENTA DE LOS KITS A TRAVES DE LA PAGINA WEB Y APP A TRAVES INSENTIVANDO VENTAS ONLINE, MINIMIZANDO EL AGLOMERAMIENTO DE PERSONAS.
SE REPARTE LOS KITS A TRAVES DE LOGISTICA POR DELIVERY.

Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
 Que relaciones hemos establecido?
 Cuan costosas son?
 Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos
 Asistencia Personal Asistencia
 Personal Dedicada Auto Servicio
 Servicios Automatizados
 Comunidades

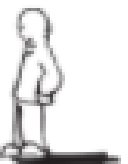


Canales

A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
 Como los estamos alcanzando ahora? Como estan integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor?
 Cuales son los mas rentables?
 Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

fases del canal:
 1. Crear conciencia
 Como generar conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?
 2. Evaluación
 Como sabemos a que nuestros clientes evalúan nuestra propuesta de valor?
 3. Compra
 Como podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?
 4. Entrega
 Como podemos permitir que nuestros clientes reciban los productos?
 5. Post Venta
 Como estamos entregando la propuesta de valor a los clientes?

Segmentos De Clientes



Para quién estamos creando valor?
 Familias
Alumnos
Deportistas
Instituciones
Gimnasios
Consultorios
Conductores vehiculares

Quiénes son nuestros clientes mas importantes?
 Poblacion de riesgo:
 Mayores de 65 años
 Jóvenes
 Personal Escencial
 Familias vulnerables
 Deportistas

POR ACTIVIDAD

POR EDADES



Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?
 Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:
 Enfocado al costo/estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing) Enfocado al valor/
 Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
 KIT COVID
 Kits x 50: \$500 + entrega de material de concientización
 Actualmente por que se paga?
POR PRODUCTOS SEPARADOS
 Como están pagando?
Publicidad en las cajas o bolsas de los auspiciantes
 Como prefieren pagar?
 DEBITO
 Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?
SPONSOR (SUMA CONCRETA DE DINERO)
VOLUNTARIOS EN MATERIA PRIMA(RECICLADO)
INVERSIONISTA(PORCENTAJE DE INVERSION)
VENTAS(EN PRINCIPIO POR LOTES DE 100 UNIDADES, ETC) Y

