

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 riesgos e incertidumbre
 Adquisición de recursos y actividades particulares

Actividades Clave



Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
 Nuestros canales?
 Nuestras relaciones con los clientes?
 Nuestras fuentes de ingresos?

1. Conseguir el financiamiento e inversores.
2. Diseño de prototipo.
3. Validación de campo.
4. Posicionamiento de la marca (Publicidad y marketing: Charlas online webinar)
5. Comercialización del producto (proyección de escala)
6. Bootcamps de distribuidores.



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?
 Cual problema estamos ayudando a resolver?
 Cual necesidad estamos satisfaciendo?
 Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

CleanWater es un sistema **eco-friendly** integral de purificación de aguas grises producto del lavaplatos, el cual permite reciclar el agua alimentando una huerta hidropónica orgánica de interior, utilizando energías limpias como fuente de alimentación lo que lo vuelve ecosustentable.

- CleanWater purifica el agua a través de un proceso de destilación que utiliza la radiación solar como fuente de energía.
- El sistema CleanWater es práctico ya que se puede instalar bajo la mesada y por su tamaño no requiere gran espacio. Además su diseño permite un fácil uso e instalación con mínimo mantenimiento.
- CleanWater es un sistema accesible para todas las familias ya que sus elementos son de bajo costo, requieren un mínimo de mantenimiento y que utiliza energía gratis del sol.

Marca: Clean Water

Novedad: Optimización de fluentes usando energía renovable (Solar).

Diseño: Fácil uso e instalación con mínimo mantenimiento (soporte online).

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

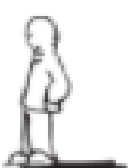


Canales

A traves 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?

tipos del canal:
 1. Crear conciencia
 Como creamos conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?
 2. Evaluación
 Como queremos a que nuestros clientes vean nuestra propuesta de valor?
 3. Compra
 Como podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?
 4. Entrega
 Como podemos entregar el producto a los clientes?
 5. Soporte técnico

Segmentos De Clientes



Para quién estamos creando valor?
 Quiénes son nuestros clientes mas importantes?

- Hogares familiares con conciencia ecológica. (nueva tendencia verde)
- Restaurantes que buscan tener su propia huertas de caleta Olivia.
- Colegios y escuelas hogares.
- Comedores sociales.
- Empresas que fomenten el impacto medio ambiental y social en regiones que operan.

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)

Ejemplo de características:
 Costos fijos (Salarios, rentas, Utilidades) Costos Variables
 Economías de escala Economías de alcance

Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
 Actualmente por que se paga?
 Como están pagando?
 Como prefieren pagar?
 Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Venta de productos desde plataforma online con pago digitales (transferencia bancaria):

- Equipo de purificación (Set kits) : menor a 100 USD
- Kit para destilado solar :
- Kit con los nutrientes:
- Kit de semillas.
- Asistencia técnica online (cargo por suscripción).