

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES
DE EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón **CARGAR ENTREGABLES***

Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios clave?

Indicadores para socios:
- Rentabilidad
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes

Actividades clave



Se deberá realizar un estudio de la PTE a la cual se le requiera el servicio para determinar el tipo de bolsa filtrante y de fertilizante que se generara. Posteriormente se deben realizar actividades en conjunto con el cliente para integrar a la comunidad en cuanto a la reutilización del fertilizante generado.

¿Qué recursos debe proporcionar el proveedor de la PTE?
¿Cuáles son los recursos de la PTE?
¿Cuáles son los recursos de la PTE?

Tipos de recursos:

- Recursos humanos
- Recursos financieros
- Recursos tecnológicos

Propuestas de valor



Ofrecemos un producto / servicio que permite reutilizar los barros generados en las PTE.

El valor que le generamos al Cliente está centrado en la reutilización de un residuo que de otra forma debe disponerse.

El Cliente notará un impacto económico menor en cuanto a gastos de mantenimiento de la PTE, así como también la posibilidad de establecer un negocio u actividad sustentable.

A su vez, el Cliente podrá establecer mejores relaciones sociales con la comunidad con la que interactúa.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones queremos establecer con nuestros clientes?
¿Cuáles son los tipos de relaciones que queremos establecer con nuestros clientes?
¿Cuáles son los tipos de relaciones que queremos establecer con nuestros clientes?

Indicadores:

- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes
- Rentabilidad

Canales



¿Por qué canales queremos llegar a nuestros clientes?
¿Cuáles son los canales que queremos utilizar para llegar a nuestros clientes?
¿Cuáles son los canales que queremos utilizar para llegar a nuestros clientes?

Tipos de canales:

- Canales directos
- Canales indirectos
- Canales digitales

Tipos de canales:

- Canales directos
- Canales indirectos
- Canales digitales

Tipos de canales:

- Canales directos
- Canales indirectos
- Canales digitales

Segmentos de cliente



Toda empresa / emprendimiento / comunidad que tenga la necesidad de tratar sus efluentes debe o debería tener una PTE y, es allí, donde nuestra propuesta es aplicable.

Nuestros Clientes más importantes son, en nuestra opinión, los complejos residenciales, tales como barrios privados.

¿Por qué?

Los barrios privados pueden tratar sus efluentes y luego repartir los residuos generados por la PTE con su comunidad / vecinos.

Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestra actividad de negocio?
¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestra actividad de negocio?
¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestra actividad de negocio?

Tipos de costos:

- Costos fijos
- Costos variables
- Costos indirectos

Tipos de costos:

- Costos fijos
- Costos variables
- Costos indirectos

Fuentes de ingresos



El Cliente pagará por el producto (las bolsas filtrantes). Actualmente pagan por un servicio que disponga los residuos de forma regulada. El servicio de disposición se paga dentro del mes que se desea realizar el vaciado de los digestores u contenedores de barros de las PTE. Con nuestra propuesta, el Cliente no deberá pagar estos servicios, puesto que solo deberá comprar las bolsas filtrantes y utilizarlas hasta que las mismas se saturen. En dicho momento se compran bolsas filtrantes nuevas. (La reposición dependerá del tamaño de bolsa y el caudal de barrio que genere la PTE).