

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



El desarrollo de todo negocio prevé una planificación estratégica sostenida en el plan de negocios sustentable.
Materializar convenios con la Municipalidad de Río Gallegos para la concesión de la clasificación de los residuos sólidos y su reutilización.
Promover una campaña a través de medios de comunicación y redes sociales que genere el conocimiento de la calidad, los beneficios y sustentabilidad del producto.
Formular campañas de concientización para replicar acciones positivas con el ambiente en la comunidad.
Lograr un sistema eficiente para la gestión de talentos humanos, de la producción y del inventario.

Propuesta de Valor



Somos una cooperativa que se ocupa de gestionar de manera sustentable los residuos sólidos que se desechan en tu hogar y en la de todos los vecinos de Río Gallegos con el fin de elaborar paneles encastrables.
Es de público conocimiento que la contaminación medioambiental es un problema de todos, es por esto que junto con ustedes queremos colaborar activamente para combatirla.
A través de nuestro proyecto, deseamos desarrollar nuevas estructuras productivas, contribuir al desarrollo de programas de educación ambiental y mejorar la calidad de vida de la comunidad en general.

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

Segmentos De Clientes



Nuestro proyecto está destinado a la comunidad de Río Gallegos, específicamente tiene como objetivo satisfacer las necesidad de aquellos vinculados con el área de salud, infraestructura y al sector industrial.
Los paneles encastrables ofrecen gran versatilidad para cubrir diversas necesidades, tales como mobiliario domésticos, en instituciones educativas o gubernamentales.

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

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 ayudamos a que nuestros clientes evalúen nuestra propuesta de valor?
3. Compra
Como podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?
4. Entrega Como proveemos servicio Post venta?
Como estamos entregando la propuesta de valor a los clientes?
5. Post Venta

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



Los ingresos del proyecto están principalmente compuestos por las venta directa y/o alquileres de los paneles encastrables y los distintos productos derivados de los mismos.

Asimismo los subsidios otorgados por distintos programas gubernamentales para el desarrollo productivo de la economía social
Por la naturaleza de los clientes se estiman distintas periodicidad de pago. Obteniendo mayor importancia relativa la proveniente de las distintas Instituciones gubernamentales.