

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
 ¿quiénes son nuestros administradores clave?
 ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para socios:
 - Generación de ingresos
 - Reducción de riesgo a la comunidad
 - Altruismo de los recursos y/o habilidades

Actividades clave



Actividades Clave:

1. Generar un barrio sostenible.
 1.1. Gestionar residuos sólidos (Residuos orgánicos - compostaje; reutilización de residuos).

1.2. Crear huertas orgánicas.
 1.3. Realizar un programa de educación ambiental.

2. Implementar zona de turismo sostenible.
 2.1. Establecer lineamientos para la generación de emprendimientos turísticos sostenibles.

Canales de Distribución:

1. Difusión de información persona a persona.
 2. Redes sociales.

Relaciones con Clientes:

1. Comunicación verbal con la comunidad para solventar sus necesidades.

Fuentes de ingresos:

1. Proyectos de capital semilla.
 2. Donaciones.
 3. Alianzas estratégicas.
 4. Auto-gestión y cooperación con la comunidad.

Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
 ¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?
 ¿fuentes de ingresos?

Tipos de recursos

- Finca
 - Herramientas (patrones de tierra, carpentería, etc.)
 - Semillas
 - Insumos

Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?
 ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
 ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
 ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

- Entregamos un servicio de gestión y coordinación a la comunidad.

- Solventar la mala gestión de residuos
 -Generar oportunidades laborales u oportunidades de crecimiento económicos a partir de emprendimientos locales

- Educación ambiental y sostenibilidad (barrio)
 -Capacitación con el enfoque de emprendimientos específicos
 - Turismo

-Organización y desarrollo
 -Vivir en una comunidad (barrio) sostenible
 -Mejorar la calidad de vida

Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantenamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
 ¿cuáles hemos establecido?
 ¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
 ¿cuáles resultados?

Ejemplos:

- Alianzas estratégicas
 - Autogestión
 - Cooperación local
 - Redes sociales
 - Compañías
 - Comunidades

Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?
 ¿cómo los contactamos ahora?
 ¿cómo están integrados nuestros canales?
 ¿cuáles funcionan mejor?
 ¿cuáles son más eficientes en costos?
 ¿cómo los integramos con los rubros de cliente?

fases del canal

1. Conciencia
 ¿cómo llegamos a los clientes antes de que sepan que tenemos un negocio?
 2. Interés
 ¿cómo generamos a nuestros clientes un interés significativo de uno de nuestros segmentos?
 3. Consideración
 ¿cómo generamos a nuestros clientes un interés en comprar y aprender más?
 4. Compra
 ¿cómo generamos la capacidad de hacer el pago al cliente?
 5. Retención
 ¿cómo generamos clientes que compran repetidamente a través de nuestro canal?

Segmentos de cliente



¿para quién estamos creando valor?
 ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

- Mercado de masas
 - Mercado de nicho
 - Segmentado
 - Diversificado
 - Plataforma multilateral

1. Barrios vulnerables
 1.1. Comunidad que recibe educación ambiental.
 1.2. Comunidad que recibe educación para emprendimientos.

Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
 ¿qué recursos clave son los más caros?
 ¿qué actividades clave son las más caras?

es tu negocio más:
 - Rentable o más rentable?
 - Rentable o más rentable a largo plazo?
 - Rentable o más rentable a corto plazo?
 - Rentable o más rentable a mediano plazo?

características de ejemplo:

- Costos de operación
 - Costos de mano de obra
 - Costos de materia prima
 - Costos de energía



Fuentes de ingresos



El proyecto tiene como base dos fases las cuales deben ser financiadas por fondos semillas, donaciones, alianzas estratégicas, autogestión y cooperación local. El presente proyecto pretende generar un impacto social y ambiental significativo. Brindando herramientas organizativas de coordinación y financieras para que la comunidad pueda seguir por sí misma el proyecto, basándose en una economía de turismo y volviéndose auto-sostenible.