

## 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

Nuestras actividades claves son:

- Lograr una comunicación fluida con los proveedores.
- Relación directa entre la empresa y los clientes.
- Brindar un servicio de soporte e información eficaz y comunicativo.
- Disponer de un servicio de reparación y garantía para eventuales fallos del sistema.
- Nuestra fuente de ingresos será la venta del producto, y su instalación.
- Nuestra comunicación será a través de redes sociales, telefonía y páginas web.



## Propuesta de Valor

Estamos entregando un producto para la climatización domiciliaria e industrial por medio de geotermia superficial, a través de cañerías subterráneas que absorban el calor de la tierra. Reduciendo la huella de carbono y facilitando su acceso a toda la población santacruceña. Apoyando directamente la economías menos pudientes alejadas de las zonas de gas natural y redes eléctricas.

El problema que estamos ayudando a resolver es la contaminación en la generación de la energía para calefacción por un elevado uso de fuentes no renovables. Así como sus excesivos costes de operación para los usuarios de bajos recursos. Antes de la instalación se debe tener en cuenta la posible presencia de napas subterráneas al momento de llevar a cabo la excavación.

El producto en cuestión, costa de un ventilador para impulsar el aire a baja temperatura desde la superficie hacia el interior del hogar habiendo intercambiado calor con la tierra a una profundidad de 4 metros, entre 75 y 100 metros de cañería de PVC en contacto con la tierra templada.

Además se necesita de un sistema de ventilación de aire que permita canalizar el flujo de aire caliente dentro del hogar.

El sistema sera instalado por completo por nuestra empresa.

Se produce un ahorro energetico de hasta un 75% con respecto al gas natural.

Por otro lado, la vida util del sistema esta limitada por el ventilador, la cual alcanza facilmente los 25 años.

Por otra parte, dado que el ventilador es subterráneo no hay contaminación acústica ni visual.

El consumo del ventilador es muy pequeño en comparación con el calor intercambiado.

La ventaja de este producto frente al gas natural es que puede utilizarse en zonas donde la disponibilidad del mismo y de la electricidad para calefacción es limitada.

No hay riesgo de explosión ni emite gases potencialmente riesgosos para la salud.

Es de fácil mantenimiento.

El producto confiable, flexible y de fácil reparación.

Su disponibilidad energética es de 24 hs los 365 días del año.

El sistema es muy versátil y adaptable ya que puede instalarse en cualquier zona que se requiera.



## Relación con Clientes

Que tipo de relación espera que establezca 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  
Dedicado, Auto-Servicio,  
Servicios Automatizados,  
Comunidades



## Canales

A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? Como los estamos alcanzando ahora? Como están integrados nuestros canales? Cuales funcionan mejor? Cuales son los más rentables? Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

etapas del canal:  
1. Crear conciencia  
2. Evaluación  
3. Compra  
4. Entrega  
5. Seguimiento



## Estructura De Costos

Cuales son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio?

Cuales recursos clave son los más costosos? Cuales actividades clave son las más costosas?

Su negocio es más:  
Eficaz en el costo/estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing/ Eficaz en el valor/  
Eficaz en la creación de valor, Proposiciones de valor premium

Ejemplo de características:  
Cuentas fijas (Salarios, rentas, Utilidades) Costos



## Fuente De Ingresos

Nuestros clientes están dispuestos a pagar por una adecuada calefacción, actualmente están pagando el mismo servicio por medio de electricidad y gas.

Se utiliza el pago de una tarifa mensual en función del consumo.

Los consumidores prefieren pagar un cargo fijo mensual. Por lo que ofrecemos la opción de compra en cuotas.

Cada consumidor pagará la instalación de acuerdo a la cantidad de metros lineales de cañería del sistema.

Se considera en el costo una inversión en publicidad para informar a los potenciales usuarios.

Se dará la opción de brindar una cotización gratuita para el total de la instalación,

Según las dimensiones de la casa.

Se dispondrá tanto de un local de venta como una página web donde se podrá realizar la compra online.



## Segmentos De Clientes

Estamos creando valor para lugares densamente poblados, usuarios comprometidos por reducir su huella de carbono, zonas de difícil acceso a calefacción por electricidad o gas natural, barrios planificados y/o industrias.

Nuestros clientes más importantes son los usuarios de bajos recursos que no pueden acceder al servicio de calefacción por gas natural o electricidad.

Cualquier persona es un potencial cliente, más allá de las anteriormente nombradas.

En particular, deben tener más de 18 años radicado en la provincia de Santa Cruz y ser propietarios de una vivienda.

El producto está dirigido a personas preocupadas por el medio ambiente que buscan ser más amigables con el medio ambiente y cubrir la necesidad de calentar sus hogares de manera sustentable.

Desde la empresa el objetivo principal es identificar a los clientes alejados de centros urbanos que deseen adquirir nuestros productos.

El cliente podrá reducir costos y controlar el uso de energía eléctrica y gas natural.

Para el provecho del cliente brindaremos la mejor atención y soporte posible, también para obtener retroalimentación que nos permita mejorar producto mediante encuestas virtuales en nuestra página web.

