

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



¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Qué recursos clave utilizamos de nuestros socios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

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

Actividades clave



Estimamos como actividades claves: al diseño, I+D y fabricación. Presencia online, venta directa y/o por terceros, logística, promoción y publicidad por distintos medios.

Recursos clave



¿Qué recursos clave utilizamos para producir el valor?
¿Cuáles recursos de distribución? ¿cómo los usamos?
¿Cómo los protegemos?

Tipos de recursos:

- Humano
- Tecnológico
- Financiero

Propuestas de valor



Este Proyecto se encuentra verificado por UTN e INTI, consiste en un aerogenerador de eje vertical con innovadoras capacidades:

- Con menor tamaño produce igual electricidad a un comparativo mayor.
- Apilables, sumando más potencia futura utilizando la misma superficie.
- Híbrido, adicionando paneles solares.
- Combinable aire-agua-sol en una sola torre.

- El Valor Sobresaliente es la libertad de uso de electricidad, independiente a la provisión clásica de suministro, con equipos apilables que se instalan acompañando el crecimiento de la demanda.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones buscamos con nuestros clientes?
¿Cómo buscamos relacionarnos?
¿Cuáles canales utilizamos?
¿Cómo se relacionan con nosotros?
¿Cómo se relacionan con nosotros?

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

Canales



¿Qué canales de distribución buscamos?
¿Cómo buscamos relacionarnos?
¿Cuáles canales utilizamos?
¿Cómo se relacionan con nosotros?
¿Cómo se relacionan con nosotros?

Tipos de canales:

- Directo
- Indirecto
- Distribuidores
- Al por mayor
- Al por menor
- Online
- Offline

Segmentos de cliente



El valor lo recibe específicamente el **Usuario (residencial, rural, PYME's y espacios públicos en general)**, pero estos usuarios pueden ser a la vez Cliente en forma particular, o ser un gran **Cliente (distribuidor mayorista, cooperativas, ente público)** que distribuye posteriormente la energía eléctrica a los consumidores.

Estructura de costes



¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a la producción de valor?
¿Qué recursos clave utilizamos de nuestros socios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Costos fijos:

- Alquiler de locales
- Salarios
- Depreciación de equipos

Costos variables:

- Materiales
- Energía
- Mantenimiento

Fuentes de ingresos



Al ver cubierta su necesidad eléctrica, usamos diferentes opciones para el cierre, como: formato de pago, garantía, estabilidad y comodidad, hechos estos, que nos afianzarán el ingresos a través de: venta directa física y online, alquiler más bono consumo, leasing, distribuidores, exposiciones, trabajos fuera de garantía. Con asesoramiento permanente, gratuito y precio competitivo.