

Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios clave? ¿Cuál es el rol de cada uno de ellos?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

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

Actividades clave



Proyecto dedicado a la fabricación y venta de ladrillos ecológicos a base de suelo arenoso, cemento y humedad. Funciona mediante un sistema de encastre tipo lego y cemento con PVA. Sus ventajas radican en que:

- Pueden ser producidos con el suelo local y en el propio perímetro de la obra, reduciendo o eliminando los costos de transporte y producción.
- Disminuye el tiempo de construcción en un 35%.
- Y en su diseño posee huecos que forman cámaras térmicas evitando con eso las temperaturas extremas y la formación de humedad en el interior.

Recursos clave



¿Qué recursos clave utilizamos para producir?
¿Cuáles son los recursos clave? ¿Cómo se gestionan?

Tipos de recursos:

- Humano
- Tecnológico
- Financiero
- Organizativo

Propuestas de valor



Actividades claves de producción:

- La producción comienza con un estudio de suelo para seleccionar la materia prima adecuada.
- Compactación de suelo y realización de la mezcla.
- Producción del ladrillo y curado o endurecimiento con agua.
- Apilamiento en palets.
- Almacenamiento y Embalaje.

De Comercialización:

- Campañas de concientización sobre los beneficios de la construcción sustentable.
- Demostración comercial y distinción de los beneficios de elegir nuestros productos.
- Construcción de un módulo habitacional para publicidad vial.
- Se aplicará una política de precios que incluye financiación y descuentos por cantidad.
- Presentación de muestras de nuestros productos a distribuidores independientes, corralones y empresas ya consolidadas para su posterior comercialización.
- Licitaciones en los distintos Municipios.

De Distribución:

Como canal de distribución, se utilizará un servicio de transporte para traslado del producto, publicidad para las ventas, vendedores directos e independientes, tiendas distribuidoras de materiales de construcción y consumidor final.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación tenemos con nuestros clientes?
¿Cómo se relacionan nuestros clientes?
¿Cuáles son los canales de comunicación de los clientes?
¿Cómo se relacionan nuestros clientes con nosotros?

Indicadores:

- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes
- Rentabilidad

Canales



¿Qué canales utilizamos para llegar a nuestros clientes?
¿Cómo se relacionan nuestros clientes?
¿Cuáles son los canales de comunicación de los clientes?
¿Cómo se relacionan nuestros clientes con nosotros?

Tipos de canales:

- Directos
- Indirectos
- Propios
- Aliados

- Online
- Offline
- Mixto

Segmentos de cliente



Los clientes son parte fundamental en el desarrollo del negocio, pues de ellos depende la rentabilidad que se espera obtenga el proyecto, por tal motivo producimos un producto al alcance de la economía promedio. Se puede mencionar una extensa línea de posibles clientes, aunque se ha decidido trabajar con un mercado objetivo potencial como son los corralones, distribuidores independientes, particulares y principalmente organismos gubernamentales enfocados en Programas de Viviendas Urbanas y Rurales debido al gran porcentaje de familias sin vivienda propia, que es una de las problemáticas fundamentales a solucionar.

Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes? ¿Cómo se gestionan?
¿Qué recursos clave utilizamos para producir?
¿Cuáles son los recursos clave? ¿Cómo se gestionan?

Tipos de costes:

- Fijos
- Variables
- Directos
- Indirectos

- Materiales
- Mano de obra
- Energía
- Alquiler
- Depreciación



Fuentes de ingresos



El mercado de la construcción es un mercado a largo plazo y de demanda continua, los ingresos dependerán de los costos de producción y el nivel de ventas que se llegue a obtener.