

# 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](http://www.hackatonpae.com) botón CARGAR ENTREGABLES*

## Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Quiénes son nuestros socios clave?

## Actividades clave



- Concientizar sobre el cuidado de los recursos naturales.
- Vender una gama de productos con distintos tamaños y usos.
- Mantener una comunicación fluida con los proveedores, inversores y los clientes para acompañarlos durante el cambio de energía.
- Brindar un servicio de soporte e información a los clientes por múltiples canales.
- Disponer de un servicio de reparación y garantía para eventuales fallos del sistema.

## Recursos clave



¿Qué recursos clave necesitamos?  
¿Qué recursos clave necesitamos?  
¿Qué recursos clave necesitamos?

¿Qué recursos clave necesitamos?  
¿Qué recursos clave necesitamos?  
¿Qué recursos clave necesitamos?

## Propuestas de valor



- Reemplazar los métodos convencionales de cocina a gas y/o leña, por uno ecológico y económico.
- Brindar servicio de instalación y mantenimiento constante..
- Ofrecer diferentes tamaños de acuerdo al criterio del cliente.
- Pudiendo ampliar su producto dándolo como medio de concesión.
- Ofrecer diferentes Paquetes de acuerdo a la posibilidad.
- Gran parte del producto será de materiales reciclables.
- Tendrán la posibilidad de brindarnos los materiales reciclables para así poder optar por un descuento en el producto.

## Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones con los clientes queremos?  
¿Qué tipo de relaciones con los clientes queremos?  
¿Qué tipo de relaciones con los clientes queremos?

¿Qué tipo de relaciones con los clientes queremos?  
¿Qué tipo de relaciones con los clientes queremos?  
¿Qué tipo de relaciones con los clientes queremos?

## Segmentos de cliente



Orientado principalmente a hogares familiares y empresas que busquen una solución accesible y funcional

- Familias:  
Aventureras para el cambio a las energías limpias con ganas de ayudar al medioambiente.
- Empresas:  
Con propósitos de ayudar al cuidado del planeta. Que deseen actualizarse para dar el ejemplo ante los clientes. Abaratar costos de energía en las oficinas.

## Canales



¿Qué canales de distribución queremos?  
¿Qué canales de distribución queremos?  
¿Qué canales de distribución queremos?

¿Qué canales de distribución queremos?  
¿Qué canales de distribución queremos?  
¿Qué canales de distribución queremos?

## Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes?  
¿Cuáles son los costos más importantes?  
¿Cuáles son los costos más importantes?

¿Cuáles son los costos más importantes?  
¿Cuáles son los costos más importantes?  
¿Cuáles son los costos más importantes?

## Fuentes de ingresos



Los clientes a los que apuntamos están pagando más mensualmente por lo que usan que lo que gastarán comprando nuestro producto. En caso de ser necesaria la instalación (productos más grandes), se considerará brindar un servicio gratuito dependiendo la zona. La venta se realizará online, brindando diferentes métodos de pago: cuotas, efectivo, mercadopago, transferencia bancaria.