















# PROPUESTA Y PROBLEMÁTICA - CANVAS B

<p><b>CADENA DE VALOR</b>  Tus partners y/o Stakeholders</p> <p>Proveedores: Diseñadores industriales a cargo de Magen Design Group</p> <p>Cadenas de retail que distribuyan el producto como TVENTAS (Principal cadena de ventas por televisión en Ecuador)</p> <p>LASA laboratorios para certificar nuestro producto y su eficiencia.</p> <p>Truplast encargado de la fabricación de las piezas del filtro</p> <p>Proveedores de material orgánico para generar el carbón activado de origen vegetal</p> <p>SENESCYT, AEI, Working Up e IMPAQTO</p>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVES</b>  Para lograr tu propósito</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identificar proveedores clave.</li> <li>● Certificar la funcionalidad del producto en laboratorio</li> <li>● Ensamblaje del producto.</li> <li>● Encontrar canales de distribución.</li> <li>● Crear nuevas líneas de productos.</li> <li>● Promoción y ventas.</li> </ul> <p><b>RECURSOS CLAVES</b>  Imprescindibles para lograr tu propósito</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Recursos económicos provenientes de capital semilla y aportes de los socios.</li> <li>● Talento humano con conocimiento para generar nuevos productos y servicios relacionados a solventar temas del agua</li> <li>● Infraestructura para ensamblaje.</li> <li>● Red consolidada de contactos que nos asesoran.</li> </ul>	<p><b>PROBLEMA IDENTIFICADO</b>  Descríbelo en una frase</p> <p>Acceso limitado a fuentes de agua de calidad, nos hace recurrir a métodos no sustentables, como: tomar agua de grifo, en botellas plásticas, hervida o filtración compleja y costosa.</p> <hr/> <p><b>PROPÓSITO</b></p> <p>PROVEEMOS DE AGUA PURA en el mundo con productos y servicios sustentables con precios accesibles.</p> <p>El motivo de tu modelo de negocio de impacto  A corto, mediano o largo plazo</p> <hr/> <p><b>PROPUESTA DE VALOR</b>  Los productos y/o servicios que escalan la solución</p> <p>Agua pura provista con un filtro de carbón activado de origen orgánico que cuida de la salud, al remover patógenos, cloro, olor, y regular el Ph volviendo el apto para el consumo directamente desde el grifo de casa.</p>	<p><b>RELACIONES</b>  Con los clientes y la comunidad de impacto</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Relación directa con el cliente en ferias</li> <li>● Interacción a través de redes sociales.</li> <li>● Formamos comunidades para evitar desechos plásticos y consumo productos sostenibles.</li> <li>● Interacción física directa en puntos de venta</li> </ul> <p><b>CANALES</b>  Como vas a distribuir tu propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Distribuidor con tiendas tradicionales en 36 locales alrededor del Ecuador</li> <li>● Página web YakuPura.com</li> <li>● Venta directa por redes sociales de YakuPura</li> <li>● Ventas corporativas</li> </ul>	<p><b>SEGMENTOS</b>  A quienes les resuelves el problema y/o, a quienes le vendes tu propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Padres y Madres de familia encargados del cuidado de la salud de la familia.</li> <li>● Padres y madres entre 25 y 60 años, localizados en zonas urbanas de las principales ciudad de Ecuador</li> <li>● Millenials preocupados por el consumo excesivo de botellas plásticas</li> <li>● Jefes de hogar quienes calculan afectación económica entre decidir por una opción u otra para ingerir el agua en casa.</li> <li>● Usuarios de las redes de agua potable en toda la región</li> <li>● Empresas con más de 25 empleados, con enfoque de responsabilidad social</li> <li>● Empresas de alimentación que requieren agua purificada para su operación diaria.</li> </ul>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>  Que costos inciden más en tu negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Materia Prima para carbón.</li> <li>Piezas del filtros</li> <li>Mano de obra para el ensamblaje</li> <li>Promoción y ventas</li> <li>Control de calidad de carbón y agua</li> <li>Nómina</li> <li>Arriendos</li> </ul>	<p><b>MÉTRICAS DE IMPACTO</b>  ambientales y/o sociales esperadas</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Usuarios que preservan su salud por el uso del filtro yakupura. Mejora la calidad del agua de 250 litros por cada 1 filtro para un promedio de 4 personas por familia.</li> <li>2.- Número de botellas plásticas evitadas por el uso del fitro yakupura. Reemplazando 500 botellas plásticas de 1/2 litro por cada 1 de los filtros cada 3 meses. (A Diciembre 2019) los primeros 1800 filtros vendidos, se espera que eviten el consumo de 600.000 botellas plásticas.</li> <li>3.- Dinero ahorrado en las personas que adquieren el filtro yakupura (\$) Al finalizar 1 año, una familia que reemplazó botellas plásticas por el filtro habría ahorrado 960\$ en 1 año.</li> </ol>	<p><b>FUENTES DE INGRESOS</b>  Como vas a cobrar por tu propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10% ventas por nuestras redes sociales</li> <li>80% de ventas realizadas a través de canales tradicionales</li> <li>2% de ventas en nuestra página web.</li> <li>8% Ventas corporativas</li> </ul>		