

## 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?

Este espacio es el tuyo. Escríbelo.  
 Puedes usar el espacio para  
 registrar tus ideas y actividades.

## Actividades Clave



En consonancia con la visión del gobierno la provincia y las empresas privadas que allí trabajan, de darles valor agregado a los residuos sólidos urbanos generados dentro de la misma. Mediante la implementación de una Fabrica de Ladrillos, hecho 100% de residuos plásticos previamente clasificados por cada municipio o empresa privada, las cuales se recibieron con anterioridad.

Estos ladrillos amigables con el ambiente, será vendido de forma directa a distintas constructoras privadas, minorista, particulares, al IDUV y entidades nacionales de viviendas para programas de urbanización como procrear, techo digno.

## Propuesta de Valor



Generación de un proyecto de triple impacto, social, ecológico y económico, siendo una propuesta única sin precedente en la región. En donde se centraliza e incentiva el reciclaje de plásticos dentro la provincia de Santa Cruz. Resolviendo la problemática de la acumulación del plástico dentro de la provincia y de los ecosistemas de la misma. Mejorando la logista, reduciendo el transporte a largas distancia. Además se mejorara la calidad de las vivienda de la zona con respecto al aislamiento térmico y la reducción de tiempo de construcción de las misma.

Con esta Fabrica de ladrillos estaríamos ofreciendo al mercado un producto 100% reciclado, amigable con el ambiente como lo es el ladrillo ecológico. Pudiendo ser extensivo a otros nuevos productos y subproducto plásticos.

## Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcar 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?

Este espacio es el tuyo. Escríbelo.  
 Puedes usar el espacio para  
 registrar tus ideas y actividades.

## Segmentos De Clientes



Estos ladrillos amigables con el ambiente, serán insertados en el mercado a través de dos grupos mayorista y el minorista.

Forma Mayorista: a distintas constructoras privadas, siendo los mas importante, el Instituto de Desarrollo Urbano y Vivienda y entidades nacionales de viviendas para programas de urbanización como procrear, techo digno.

Forma Minorista: particulares, distribuidoras y negocios.

## Recursos Clave



Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
 nuestros canales?  
 nuestras relaciones con los clientes?  
 nuestras fuentes de ingreso?

Este espacio es el tuyo. Escríbelo.  
 Puedes usar el espacio para  
 registrar tus ideas y actividades.

## Canales



A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?  
 Como los estamos alcanzando ahora? Como estan integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor?  
 Cuales son los mas rentables?  
 Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

Este espacio es el tuyo. Escríbelo.  
 Puedes usar el espacio para  
 registrar tus ideas y actividades.

## Estructura De Costos



Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?  
 Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Este espacio es el tuyo. Escríbelo.  
 Puedes usar el espacio para  
 registrar tus ideas y actividades.

Este espacio es el tuyo. Escríbelo.  
 Puedes usar el espacio para  
 registrar tus ideas y actividades.

## Fuente De Ingresos



Actualmente el cliente paga por un ladrillo que su fabricación genera un daño ambiental, con este proyecto financiado por el Gobierno de la Provincia y con aporte de empresas privada se resuelve una problemática social, ambiental y económica de gran importancia.

En los casos de venta a minorista el pago será inmediato, por medio digitales. En los mayorista el mismo será con un plazo de financiación máximo de 60 días, por transferencias bancarias o cheques al día.

La fuente principal de los ingreso es aportada por el mercado mayorista representando un 85% del mismo.