

Plantilla de modelo de negocios:

Deep Springs International/Gadyen Dlo



<p>Socios clave</p> <ul style="list-style-type: none">■ UNICEF: financiación y asistencia técnica.■ Gobierno de Haití (DINEPA): coordinación e intercambio de buenas prácticas.■ Population Services International: asistencia sobre marketing.■ Dow Chemical: materias primas para fabricar baldes.■ Socios distribuidores: históricamente, Partners in Health, Action Contre la Faim, ACTED, Samaritan's Purse y muchos otros.■ Universidades (en particular, Emory y Tufts): experimentos de campo para identificar estrategias de marketing, y asistencia con el monitoreo y la evaluación.	<p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none">■ Producción de cloro■ Entrega de cloro■ Marketing en radios, escuelas e iglesias■ Capacitación de representantes de ventas■ Visitas domiciliarias■ Desarrollo de alianzas	<p>Propuesta de valor para los clientes:</p> <ul style="list-style-type: none">■ Nuestro producto tiene costo bajo, puede comprarse con un pequeño desembolso de dinero y es fácil de usar. Se produce localmente, es confiable y no depende de ayuda de emergencia para que esté disponible para las comunidades vulnerables.	<p>Relaciones con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none">■ Capacitación inicial a cargo de supervisores de campo y representantes de ventas■ Visitas regulares por parte de los representantes de ventas■ Visitas periódicas por parte de los supervisores de campo	<p>Segmentación de clientes</p> <ul style="list-style-type: none">■ Familias rurales■ ONG socias en un contexto de desarrollo■ ONG socias en un contexto de emergencia
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none">■ Materias primas y energía para fabricar el hipoclorito de sodio■ Salarios del personal■ Margen para los representantes de ventas■ Marketing de los productos■ Monitoreo y evaluación■ En algunos casos, remuneración para los representantes de ventas que hacen visitas domiciliarias (por motivos duales de monitoreo y marketing)■ En lugares nuevos, capacitación del personal nuevo	<p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none">■ Sitios locales de producción de cloro que puedan ampliar la producción rápidamente■ Personal local con años de experiencia■ Relaciones a largo plazo con las comunidades■ Alianzas estratégicas		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none">■ Representantes comunitarios de ventas (personas que tienen varias funciones, como trabajadores de salud comunitaria, microemprendedores y líderes comunitarios)■ Pequeñas tiendas y farmacias■ Escuelas■ ONG socias (durante la distribución gratuita de emergencia o, durante un tiempo limitado, cuando el producto se introduce en una zona nueva)	
			<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none">■ Ingresos por la venta de productos (los representantes de ventas abonan un precio subsidiado de venta al por mayor)■ Ventas de productos a ONG socias (precio minorista total)■ Subvenciones de ONG socias■ Donaciones	